

**E**l México de hoy vive en medio de cambios y turbulencias. La crisis estructural de la economía, que se hace tangible desde el inicio de los años ochenta, trastorna los procesos y reorienta los horizontes. Se perfila así un país más polarizado, e incluso fragmentado.

La visión del México actual expresada en este libro busca conjugar instrumentos de análisis económicos y antropológicos, para dar cuenta de una sociedad en cambio.

La perspectiva desde la cual el autor analiza la evolución social comprende la clasificación de las etapas de crisis y repunte, la formulación de un conjunto de tesis sobre las causas profundas y estructurales de los problemas socioeconómicos, los factores que determinan la circulación monetaria y la inflación, los procesos simbólicos, políticos, etc., todo ello dentro de una concepción global en la que se integran el mito, la sociedad y la economía.

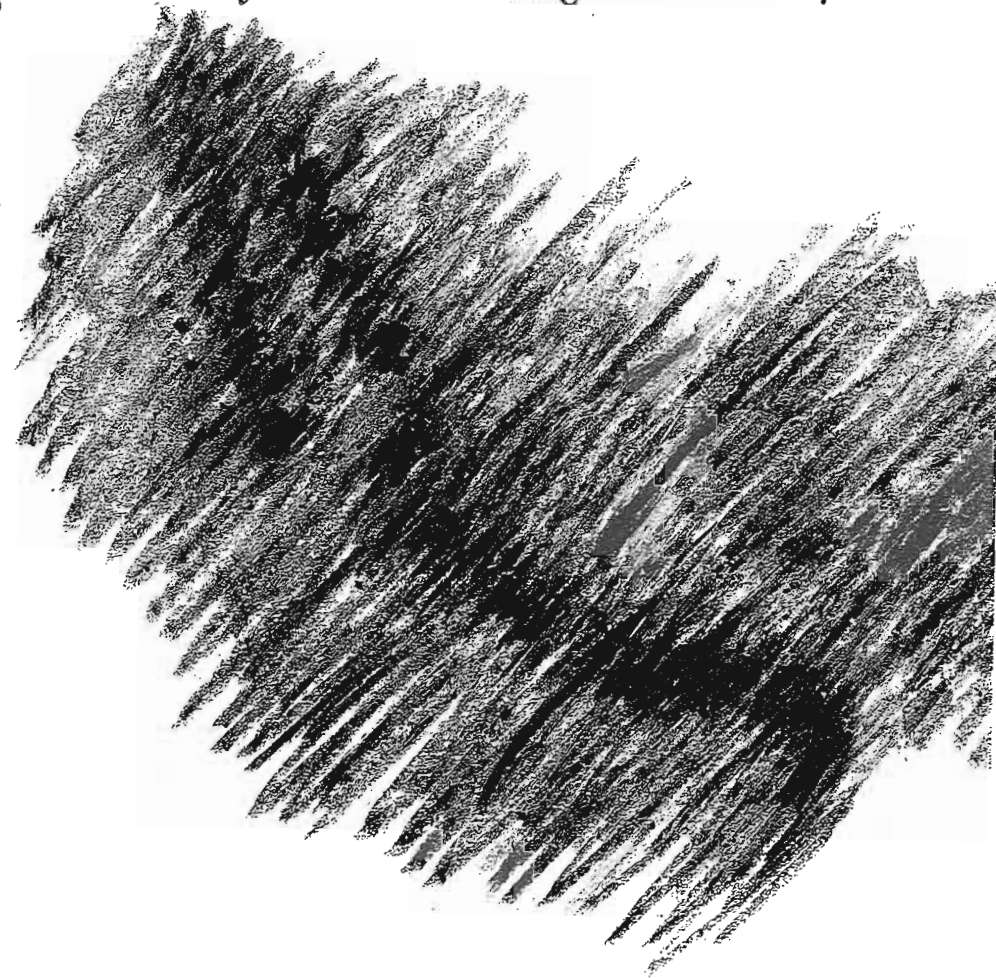
Juan Castaingts Teillery tiene doctorado en ciencias económicas por la Universidad de París X y en antropología económica por la Escuela Práctica de Altos Estudios de París. Es profesor e investigador en el Departamento de Economía de la Unidad Iztapalapa de la Universidad Autónoma Metropolitana y profesor del Doctorado en Antropología en la misma Casa de Estudios. Desde hace más de 10 años es colaborador de la Sección financiera del periódico *Excélsior*, en la cual tiene, entre otras participaciones, la columna "Así vamos..."

Juan Castaingts Teillery

MÉXICO: ECONOMÍA, MITO Y PODER

## MÉXICO: ECONOMÍA, MITO Y PODER

Juan Castaingts Teillery



México: economía, mito y poder

17

IZTAPALAPA: TEXTO Y CONTEXTO



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

Dr. Julio Rubio Oca  
*Rector General*

Mtra. Magdalena Fresán Orozco  
*Secretaria General*

UNIDAD IZTAPALAPA

Mtro. José Luis Rodríguez Herrera  
*Secretario*

Dr. Sergio Pérez Cortés  
*Director de la División de  
Ciencias Sociales y Humanidades*

Mtro. César Cisneros Puebla  
*Coordinador del Consejo Editorial  
de la División de CSH*

Alejandro Toledo Patiño  
*Coordinador de la serie "Iztapalapa:  
Texto y Contexto" y Colección CSH*

# MÉXICO: ECONOMÍA, MITO Y PODER

Juan Castaingts Teillery



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

UNIDAD IZTAPALAPA División de Ciencias Sociales y Humanidades

Primera edición  
 D.R. © Universidad Autónoma Metropolitana  
 Unidad Iztapalapa  
 Av. Michoacán y Purísima  
 Col. Vicentina  
 09340, México, D.F.

ISBN 970-620-440-7

Impreso en México / *Printed in Mexico*

INTRODUCCIÓN	7
CAPÍTULO I	
<i>Causas estructurales de la crisis en México.          La ruptura del espacio          sociopolítico del desarrollo</i>	13
<i>Anexo</i>	65
CAPÍTULO II	
<i>Estructura simbólica y poder político</i>	87
CAPÍTULO III	
<i>La economía política de la corrupción          en México</i>	125

## CAPÍTULO IV

*El poder y la ganancia* 163

## CAPÍTULO V

*La coexistencia de un peso débil  
y de un dólar fuerte* 193

## CAPÍTULO VI

*Teoría y práctica de la inflación.  
El caso de México* 221

## CAPÍTULO VII

*Las etapas de la crisis en México* 267

Éste es un libro redondo. Ha sido construido como los mitos: en círculos. Por redondo se quiere expresar la imagen de algo que se puede empezar por cualquier parte y continuar por cualquier otra. De hecho, cualquier capítulo puede ser el primero o el último; el orden es una selección del lector, no un planteamiento lineal prefijado por el autor.

La sociedad mexicana, que es el objeto de estudio de este libro, es profundamente compleja. La comprensión de tal complejidad exige, asimismo, varios enfoques. En primer lugar, se estudia a México en su condición de país de lo diverso, de lo contradictorio, cuya unidad, aparentemente imposible, se mantiene en una larga continuidad; su diversidad se presenta en la variedad económica y social de sus regiones, en los contrastes de sus segmentos y clases sociales y en la riqueza siempre cambiante de su cultura. En segundo lugar, su economía, con sus abanicos de relaciones que se abren casi hasta el infinito; las relaciones de trabajo pasan desde el dominio personal directo y de la estructura familiar como centro organizador, hasta un conjunto múltiple de relaciones salariales. En tercer lugar,

su sociedad, que es al mismo tiempo una totalidad y un conjunto segmentado; diferencias profundas configuran lo social; éstas se expresan en tensiones que tienen, incluso, manifestaciones de racismo, pero que se integran en un todo con características propias y que además mantiene una estabilidad sorprendente.

La complejidad tiene dos implicaciones importantes: la primera es que impide establecer un principio y un fin en el objeto de estudio, ya que al hacerlo lo transformaría en algo lineal, lo cual resulta contrario a su naturaleza; la segunda es que todo intento de comprensión orientado desde un solo ángulo de enfoque es, necesariamente, unilateral y parcial.

La complejidad de los procesos socioeconómicos tiene una doble consecuencia: impide establecer un claro punto de partida y obliga a analizar el objeto de estudio desde una perspectiva multidisciplinaria.

El instrumental analítico usado en la presente investigación proviene de tres disciplinas: la economía, la antropología y la matemática-estadística.

En la conjugación de economía y antropología que se busca en este libro no se repite lo que hasta la fecha se ha conocido como antropología económica. El proceso seguido es más bien el inverso: una economía antropológica. La antropología económica surgió cuando los antropólogos encontraron que sus instrumentos analíticos eran insuficientes para el logro de sus objetivos de investigación; por eso buscaron en la economía aquellos aparatos de comprensión que les ayudaran a estudiar ciertos problemas planteados desde la antropología. En este libro, en cambio, la selección del objeto de estudio parte desde la economía, pero debido a que dicho objeto presenta diversos ángulos que no pueden comprenderse desde un economicismo cerrado, se recurre a instrumentales generados por la antropología.

La investigación realizada mostró que en los problemas económicos estudiados había dos aspectos sin los cuales no era posible alcanzar un entendimiento satisfactorio: el mito y el poder.

El mito, porque a pesar de que muchas creencias hacen de los mitos elementos de las denominadas sociedades primitivas,

la sociedad actual está, sin duda, impregnada de un conjunto de mitos que le son esenciales. El agente económico que toma decisiones no solamente tiene en cuenta los resultados de sus contabilidades y de sus cálculos, debe también apreciarlos y valorarlos en función de una acción. En esta ponderación intervienen mitos y creencias, por ejemplo, una determinada tasa de ganancia llega a considerarse insatisfactoria en virtud de los relatos míticos que se hacen sobre el sistema político y sus expectativas; la misma cifra sobre el mismo negocio puede evaluarse en otro momento como ampliamente atractiva debido a que los mitos y las creencias prevalecientes registraron cambios que conducen a una visión social optimista. Así, una misma evaluación de un negocio se rechaza en un momento en que los mitos y las creencias sociales conducen a un pesimismo social, mientras que en otro momento conducen a la inversión positiva. Todo acto de inversión implica una apuesta sobre el futuro y, en la concepción sobre el porvenir, en la que aún no hay ciencia, la creencia y el mito juegan un papel importante.

El poder es un elemento fundamental en todos los procesos económicos. En México, como en otras partes del mundo, muchas decisiones de inversión se toman más por un afán de poder que por la tasa de ganancia monetaria que ofrecen.

El poder tiene al menos tres ámbitos de acción esenciales y que son abordados en este libro. El primero se refiere al poder político global que se establece en la nación. En la historia reciente de México se observan diferencias profundas de acción de los agentes económicos ante los regímenes de los presidentes Echeverría, López Portillo, De la Madrid y Salinas de Gortari. El presidencialismo en México tiene profundas consecuencias económicas. El segundo ámbito de acción se refiere a los agentes económicos que no solamente buscan hacerse ricos: también pretenden un poder, entendido como capacidad de dominio sobre los otros; el poder que buscan los agentes puede ser global, sectorial o regional, pero es un elemento capital para la orientación de su acción económica. El tercer factor del poder se establece en función de la corrupción con que éste se ejerce; la corrupción no solamente es una fuente de ganancias

monetarias, es un mecanismo para distribuir el poder y también es un instrumento que por sí mismo lo genera; en México los procesos económicos están marcados por la corrupción; ésta forma parte de sus entrañas.

Mito y poder no suelen ser temas que los economistas integren en sus investigaciones, pero son elementos esenciales en los análisis realizados en este libro que, como su nombre lo indica, pretende alcanzar la comprensión de un país como México, en el que se integran la economía, el mito y el poder. Desde el capítulo primero las relaciones entre crecimiento y crisis económicas se estudian a partir de un proceso de integración de procesos que denominamos el “espacio socioeconómico del crecimiento”, y que se configura por tres socialidades: el trabajo, el dinero y el Estado, todos ellos enmarcados e integrados en el interior de una cultura social. En el capítulo segundo se estudian las estructuras simbólicas del poder político. En el tercero, las implicaciones económicas y culturales de lo que denominamos la “economía política de la corrupción”. En el cuarto el poder como factor determinante en las tomas de decisiones en los procesos de inversión por parte de los empresarios. En el sexto se estudia la inflación en México como resultado de un proceso complejo en el que intervienen factores sociales, culturales y políticos. En síntesis, economía, mito y poder se entrelazan a lo largo de la obra para buscar comprender lo que sucede en la economía mexicana.

La integración de la economía con los análisis de mitos y de poder no ha sido tarea fácil; sobre todo porque se cuenta con pocos antecedentes teóricos. En el trabajo de investigación se procuró compaginar las hipótesis teóricas con las realidades prácticas.

La integración de la teoría y la práctica se sustentó en dos procesos, uno basado en la experiencia, otro en instrumentales analíticos. La experiencia fundamental consistió en más de diez años de seguimiento semanal de la economía en los espacios que generosamente le ha ofrecido al autor de este libro la Sección financiera del periódico *Excélsior*; dicho seguimiento implicó una labor de confrontación larga y cotidiana con una

realidad en la que se mezclan lo social con lo económico y lo político, así como un esfuerzo constante de comprensión; esta experiencia fue decisiva en la configuración de las ideas que conforman este libro. En cuanto al uso de instrumentales analíticos fue importante el empleo de modelos matemáticos y estadísticos; el libro no está dirigido únicamente a lectores que tengan conocimiento de estos instrumentales, por lo cual no hay una referencia directa a ellos; sin embargo, es indispensable aclarar que el capítulo primero y su apéndice tienen como uno de sus fundamentos un modelo matemático por medio del cual se calcularon las tasas de excedente, las tasas de explotación, las relaciones de redistribución del trabajo entre las diversas ramas productivas, etc.; además, el capítulo IV, sobre el poder y la ganancia, el VI, sobre la inflación, y el VII, sobre las etapas de la crisis en México, se realizaron con base en modelos estadísticos en los que se conjugaron, entre otros, los siguientes instrumentos: la teoría de componentes principales y la teoría de grafos, esta última en la versión del Dr. Javier Salazar. El lector no necesita conocer estos instrumentales para la lectura de tales capítulos, pero sí los fundamentos a partir de los cuales se elaboraron las ideas que se presentan en ellos.

El capítulo V se refiere a los procesos monetarios y pone énfasis en un problema crucial en la evolución de México en los últimos años; se trata de la coexistencia de una doble moneda: el dólar, fuerte y dominante, junto con un peso débil. La tensiones implícitas en esta coexistencia son algunas de las causas más importantes de las inestabilidades de la economía en su conjunto. Finalmente, el capítulo VII presenta la evolución de la crisis en sus diferentes etapas; la crisis ha sido única, pero la caracterización de sus etapas es necesaria para su mejor comprensión.

México es un país profundamente dinámico; cuando una idea sobre él se acaba de configurar, su propia dinámica nos conduce hacia nuevos caminos y nuevas búsquedas; así, todo libro estará necesariamente retrasado frente a la realidad que se quiere comprender. El análisis es un proceso infinito, tanto porque nunca termina de asimilarse cabalmente lo estudiado, como

porque el propio objeto de estudio tiene un dinamismo cuya totalidad de posibles variantes escapa necesariamente al investigador. Este libro, forzosamente inconcluso, sólo pretende avanzar un poco más en la comprensión de esa complejidad económica, social y política que es México.

El volumen fue configurado a lo largo de muchos años, de hecho se inició en 1984, cuando las ideas centrales del capítulo primero se publicaron en un artículo académico. Cada uno de los capítulos fue pensado como parte de un libro; sin embargo, algunos de ellos se publicaron en forma individual en revistas especializadas, por lo que la continuidad entre los mismos a veces parece romperse, no obstante, presentan en conjunto una unidad básica. Se observa cierta heterogeneidad en el material debido a que su elaboración duró más de seis años. Cada capítulo terminó de escribirse en fecha distinta. Obviamente, hay acontecimientos que no pudieron contemplarse por haber ocurrido en fecha posterior a la redacción de la obra. En la versión que ofrecemos solamente los capítulos III, IV y V han sido publicados (los tres en la revista *Economía: teoría y práctica* de la Universidad Autónoma Metropolitana); los otros son inéditos, o han salido en versiones preliminares en algunas revistas, o bien algunas de las ideas contenidas en ellos, en la Sección financiera del periódico *Excelsior*, o bien han sido profundamente transformados en relación con su publicación inicial (tal es el caso del capítulo I).

El presente trabajo es producto de una investigación realizada en el Área de Modelación de Proyectos en Economía y Administración, del Departamento de Economía de la Unidad Izta-palapa de la Universidad Autónoma Metropolitana. Los jefes de dicho Departamento, Pedro Solís y Gregorio Vidal, ofrecieron importantes apoyos. Asimismo, los estímulos y el espacio ofrecidos por la Sección financiera del periódico *Excelsior* y su jefe, Juan José Kochen, fueron decisivos. Sin el aliento académico y moral de Esther y el impulso de Valentina nada hubiera sido posible.

## Capítulo I



**Causas estructurales de la crisis en México**  
**La ruptura del espacio sociopolítico del desarrollo**

**INTRODUCCIÓN**

En los periodos de crisis económica, etapas de reajuste, todo cambia de proporciones, y al mismo tiempo aparecen relaciones sociales sin precedentes. Se rompen las posibilidades de reproducción de un sistema, y el surgimiento y la constitución de una nueva estructura de lo posible no es fácil ni rápida. La violencia que desatan las fuerzas en pugna no necesariamente conduce hacia una nueva estructura de lo posible de orden superior: en ocasiones el vigor destructivo se impone durante largos años.

En todo caso, las clases sociales y los agentes que participan en ese proceso de violencia social al que llamamos crisis juegan un papel importante en la que será, para bien o para mal, la solución de la misma en el momento en que se forje una nueva estructura socioeconómica de lo posible.

Este resultado no es ni puede ser el simple producto mecánico de la relación de fuerzas en juego. La conciencia del proceso social que orienta y retroalimenta las pugnas termina por ser un elemento constructor de la estructura de lo posible mediante la cual se supera la crisis.

Esta conciencia que se retroalimenta del propio proceso es una norma de la acción que orienta a las fuerzas en pugna. Es indiscutible que, en la medida en que esta conciencia se impregne más de la comprensión del proceso real de la crisis tendrá mejores posibilidades de desenvolverse y de orientarse en tal torbellino.

La economía ha tratado de estudiar y comprender la crisis actual; desgraciadamente sus resultados son magros e insuficientes. Aun antes de que ésta se expresara como tal, distintas teorías afirmaban tener la comprensión de lo que era una crisis económica. En nuestro parecer, los conocimientos heredados son insuficientes. No viene al caso hacer un análisis crítico de tales insuficiencias; en este ensayo pretendemos avanzar en un sentido propositivo. No pensamos que todo esté por innovarse; la herencia, si bien insuficiente, tiene indudables riquezas dignas de retomarse, pero eso no elimina la necesidad de realizar un esfuerzo teórico.

En el caso de los países subdesarrollados, este esfuerzo analítico es aun más necesario, pues en ellos la crisis es mucho más grave y de consecuencias sociales más destructivas. El estudio que presentamos se refiere sobre todo a países como México o similares.

En esta parte del libro no nos centraremos en el impacto que han tenido los elementos externos en el sistema mexicano, aun cuando algunos de ellos, como la deuda externa, constituyan aspectos de suma importancia. La crisis en México tiene orígenes externos e internos. En este capítulo atenderemos sobre todo a los factores de origen interno.

Nuestro análisis de la crisis mexicana no recaerá, por consiguiente, en el problema de la deuda externa. Ésta constituye, sin duda, un factor y una resultante de la crisis; pero desde nuestra perspectiva, el proceso de descomposición eco-

nómica y social es más profundo y más de origen interno; la deuda externa es en muchos aspectos una de las manifestaciones de este proceso. Por tal motivo, y dado que el capítulo versa sobre las causas de la crisis estructural, nos concentraremos en el estudio de la sociedad en sí misma; la crisis internacional sólo afecta a la sociedad mexicana en la medida en que trastorna la estructura básica en que ésta se cimienta.

A efecto de realizar este estudio, nos basamos en un concepto que denominamos el *espacio sociopolítico del desarrollo*. No creemos necesario desarrollar teóricamente este concepto, el propio análisis de la sociedad mexicana lo irá construyendo poco a poco; pero, a fin de facilitar la lectura del ensayo, adelantamos algunos elementos de carácter introductorio.

No creemos que la evolución del proceso social pueda reducirse a un análisis monocausal, es decir, que a partir de una causa definida como esencial pueda deducirse el conjunto de las relaciones que componen la crisis. Los procesos sociales son más complejos, y si bien es cierto que sus determinantes esenciales no son demasiado numerosos, sería inválido reducirlos a un solo elemento o relación.

La sociedad se reproduce dentro de un sistema de cohesión interna. Por sí solos, los elementos que componen la sociedad o no existirían o tenderían a presentar una violencia extrema y autodestructiva; la sociedad se mantiene por la existencia de procesos internos de cohesión que, si bien no eliminan la violencia, sí la limitan y encauzan. En este trabajo denominamos *socialidad* a la estructura básica inherente al proceso social y que hace posible la cohesión y la reproducción del mismo.

Para efecto de nuestro análisis asumiremos que la sociedad mexicana trabaja bajo tres principios de socialidad: el del dinero, el del trabajo y el del Estado. Estos principios son distintos, uno no es reducible al otro, y la lógica que define e impulsa a cada uno de ellos es distinta. Cuando en un periodo histórico estos tres principios se articulan, pueden propiciar un crecimiento económico, pero las tensiones dentro de cada uno de ellos y entre ellos pueden impedir dicho crecimiento; hablaremos entonces de la presencia de una crisis.

Las relaciones y tensiones entre estos principios de socialidad determinan la estructura de lo posible en cuanto a crecimiento o crisis. Por lo tanto, denominaremos a la articulación entre estos principios el espacio sociopolítico del desarrollo.

El estudio de la crisis estructural en México deberá comprender los mecanismos de constitución de un espacio sociopolítico del desarrollo desde 1950 hasta mediados de la década de 1970-80, así como las causas del rompimiento del mismo (crisis) a partir de 1976.

Más específicamente, hablamos de una socialidad por el trabajo, para indicar que la sociedad sólo puede reproducirse a través de los frutos de la producción de mercancías por medio del trabajo; que la producción no es un hecho espontáneo sino que requiere que los hombres aprendan a transformar el ecosistema y que acepten jugar un papel especial en este proceso de transformación; que la transformación del ecosistema no puede realizarse por la acción individual de un ser humano, sino que es necesario un proceso de división de tareas y una relación jerárquica entre ellas; una estructura de comunicación interna, gracias a lo cual el esfuerzo físico y mental pueda modificar el ecosistema en términos de producción.

El trabajo no es la actividad de un individuo aislado ni una suma de trabajos, es el resultado de la división de tareas; de la estructuración de las mismas; de la aceptación del hombre (en condiciones de explotación y aun en contra de su voluntad); de la realización de un esfuerzo; de jerarquías; de procesos asimétricos de comunicación social; de la formación de una identidad de un ser frente a los otros en el proceso de realización de estas tareas. Tal es, en síntesis, y en forma esquemática, el concepto de socialidad por el trabajo.

El trabajo, para poder llevarse a cabo, se inscribe en un conjunto de relaciones simbólicas que no pueden ser la obra de un individuo, sino el resultado de procesos sociales complejos. En tanto que relación simbólica, el trabajo implica una configuración de oposiciones simbólicas frente al sujeto, al objeto, a los medios y al producto.

*En relación con el sujeto.* El acto de operar sobre el medio de trabajo para transformar y elaborar objetos implica que existe un concepto que permite al sujeto concebir su propia acción. Sin una conciencia simbólica de sí mismo no puede configurarse un sujeto que actúe. La historia y la sociedad han dado varias soluciones a este proceso; tenemos como ejemplo el esclavismo, el cual implica un concepto sobre la propiedad de los hombres en tanto objetos y una autoconciencia sobre este hecho, y lo mismo ocurre con el siervo o con el peón de hacienda mexicano. En este estudio nos enfrentamos con el sujeto de trabajo en su calidad de asalariado, es decir, una simbología social que hace que el trabajo se realice y domine por medio de la relación salarial, y que el trabajador pierda toda identidad frente a los procesos de trabajo ante los cuales actúa, y se simbolice en términos de mera fuerza complementaria de la máquina.

*En relación con el objeto.* También es necesario tener otra conceptualización simbólica. Lévi-Strauss indica que un factor esencial constituyente de lo social es la oposición entre naturaleza y cultura que, de manera diferente, han caracterizado a las sociedades en su historia. Para actuar sobre la naturaleza se necesita tener una idea de la misma; de hecho, la configuración simbólica entre sujeto y objeto de trabajo se inscribe en un complejo sistema cultural.

*En relación con los medios.* El conjunto simbólico sobre los medios de trabajo es el que conocemos como ciencia y tecnología.

*En relación con el producto.* En fin, la relación con el producto de trabajo cambia de sociedad a sociedad. En la nuestra el trabajo no se valida socialmente por sí mismo, lo hace por medio del producto y de la relación monetaria. La validación social del trabajo es ajena al sujeto que, por esta razón, se encuentra enajenado. El consumismo y el hecho de que una parte importante de la determinación de la identidad social del sujeto no provenga de él mismo, sino de los objetos entre los que se encuentra inmerso, es otra de las características de la simbolización de los productos del trabajo. El dinero, por su

parte, es otro lazo de comunicación, esencial en la búsqueda de ganancia. El proceso productivo se contabiliza y se estructura en términos de dinero. En la sociedad capitalista, la socialidad pasa por la relación de intercambio de las mercancías. El intercambio no sólo expresa la necesidad de otra mercancía, sino el deseo de apropiarse de lo que es el otro; es la manifestación de cierta violencia contra ese otro poseedor de la mercancía que se intercambia.

El acto mercantil es esencialmente violento. Sin embargo, esta violencia no hace que la sociedad estalle en mil pedazos, puesto que la misma sociedad mercantil desvía esta violencia y estos deseos agresivos hacia un elemento que representa a la vez la riqueza y el poder social: la moneda.<sup>1</sup>

La moneda es, por consiguiente, el fundamento de una socialidad que gira alrededor de la violencia mercantil; la moneda encierra esta violencia y la desvía de la relación personal, con lo cual permite su reproducción. De ese modo, la violencia –que es la relación social elemental– funda la moneda, la cual se transforma en uno de los elementos de la cohesión social.

El trabajo y la moneda no son suficientes para explicar el proceso de socialidad en general. La moneda tiene validez en los límites de un espacio territorial y como expresión del signo de poder del Estado que la emite. El Estado, en tanto que estructura suprema de dominio, de monopolio legal de la violencia, de centro de síntesis de integración ideológica y de manifestación clara de la lucha social, es el tercer elemento de la socialidad.

En México el Estado ha forjado su propia burguesía e interviene en todo el proceso social.<sup>2</sup> Podríamos decir que las clases dominantes pudieron consolidar su poder gracias a la producción de una ideología que fue aceptada por el resto de la sociedad. Esta ideología (“de la Revolución”) se completó con lo que se conoce como la política de masas del Estado.<sup>3</sup> Si-

<sup>1</sup> En estos conceptos seguimos la tesis de Michel Aglietta-René Girard.

<sup>2</sup> Véanse los trabajos de Rolando Cordera.

<sup>3</sup> Véanse los trabajos de Arnaldo Córdova, Carlos Juárez, Carlos Pereyra y Pablo González Casanova.

guiendo a Carlos Pereyra (1981) puede argüirse que el Estado se convierte en el núcleo alrededor del cual se integra la sociedad, o en concordancia con los estudios de Pedro López (1981) puede afirmarse que en México lo que se encuentra es una “sociedad civil estatizada”.

En este trabajo no analizaremos directamente el papel que juega la socialidad por el Estado, sin embargo, es necesario tenerla presente para comprender el estudio que exponemos.

El presente capítulo se divide en tres partes. La primera analiza la constitución del espacio sociopolítico del desarrollo, sobre todo en lo que respecta a la socialidad por el trabajo. La segunda estudia la socialidad por el dinero, los circuitos monetarios y en especial el proceso inflacionario. La tercera parte caracteriza la crisis actual como un rompimiento de este espacio; en ella se presentan las principales tensiones y la violencia social que dieron origen a dicho rompimiento.

## a) El espacio sociopolítico en los procesos de trabajo y producción

### *Introducción*

Como hemos dicho, el desarrollo económico se logra dentro de un espacio sociopolítico. Es necesario que concurren un conjunto de características espaciales de las tres socialidades que presentamos anteriormente para que pueda haber un crecimiento económico sostenido de largo plazo.

En esta parte intentaremos realizar una descripción de la estructura de tal espacio y del funcionamiento de la misma. Solamente entraremos en el estudio de la socialidad por el dinero y en el de la socialidad por el trabajo. De cualquier modo, tomaremos en cuenta la presencia de la socialidad por el Estado.

A efecto de describir el espacio sociopolítico del desarrollo económico que estuvo presente en México entre 1950 y 1970, y cuya crisis constituye la crisis estructural de la economía actual, describiremos sus partes.

La concepción que guía nuestro ensayo no parte de la hipótesis de que el todo está formado por el funcionamiento de las partes; tampoco supone que el todo determine a las partes. Por el contrario, supone que entre el todo y las partes hay una relación compleja no sujeta a formulaciones simplistas.

Por razones propias de nuestra hipótesis de socialidad plural hemos agrupado las características del espacio sociopolítico del desarrollo económico en dos grandes grupos: el primero, relacionado con los procesos de trabajo y producción; el segundo, con los circuitos del dinero.

Desde nuestro punto de vista y partiendo de la socialidad por el trabajo, el espacio sociopolítico del desarrollo que prevaleció en México en el periodo antes mencionado tiene tres características sobresalientes: a) la estructura de la producción y de la transferencia de valor entre las ramas; b) la articulación de modos de producción; y c) la formación y distribución de la plusvalía.

Describiremos en forma sucinta cada una de ellas.

#### *a1) La estructura de la producción y la reestructuración positiva y negativa del trabajo y del salario*

La estructura de la producción se caracteriza por la presencia de seis grandes sectores:

1. El sector agrícola-ganadero, que aunque en 1960 (año intermedio de nuestro periodo de análisis) participa sólo con 13.5%<sup>4</sup> del valor bruto de la producción, es fundamental para el conjunto por el volumen de la población que ocupa, por ser la principal fuente de abastecimiento de la norma de consumo del sector trabajador, por la magnitud de sus trans-

<sup>4</sup> La información para la estructura del sector productivo proviene de: "Producto Interno Bruto y Gasto" del Banco de México. Los agrupamientos que hacemos en este capítulo no corresponden necesariamente a los realizados por otros investigadores.

- ferencias de valor hacia otros sectores y porque su participación es básica en la determinación de la tasa de ganancia.
2. La industria alimentaria, la textil y otras industrias tradicionales. Este grupo representa el 20.1% del valor bruto de la producción de 1960.
3. Los bienes de consumo durable, que en 1960 representaron el 4.4% del valor bruto de la producción.<sup>5</sup> Éste es el sector que crece más rápidamente y en donde las empresas trasnacionales son más fuertes.
4. Las ramas dominadas por el capital estatal. Este sector está formado por ramas en las cuales el sector nacionalizado es casi único y determinante (petróleo y electricidad), o bien juega un papel directivo importante (comunicaciones, transportes y minería). Representó el 10.1% del valor de la producción bruta en 1960.
5. La maquinaria, el equipo y los bienes intermedios. Aunque tenga tasas de crecimiento interesantes, es pequeño en relación con la estructura global y sólo representa, en 1960, el 5.9% del valor bruto de la producción.
6. La construcción y los servicios. Son ramas que juegan un papel esencial en la estructura de las relaciones interindustriales y en la generación de empleo. En los servicios sólo se consideraron los que pueden definirse como productivos; los servicios que se supusieron de esa índole son: cinematografía, preparación de alimentos y alojamiento.

Desde un punto de vista analítico puede decirse que, en el sector industrial, la industria textil, la alimentaria y las otras industrias tradicionales constituyeron la columna vertebral, la espina dorsal del proceso industrial. Aunque crecían más lentamente que las otras ramas, sostenían el grueso de las relaciones interindustriales y realizaban la mayor parte de las compras interindustriales. Es decir, constituían un mercado importante para las otras ramas. Daban ocupación a una parte considerable

<sup>5</sup> Esta cifra se encuentra subestimada en función de la agregación que hemos hecho.

de la fuerza de trabajo, al tiempo que, por los salarios y las ganancias gastadas, formaban una proporción significativa del mercado de productos finales.

Es conveniente analizar aquello que denominamos reestructuración positiva y negativa del trabajo y del salario por efecto del mercado.

La producción de mercancías requiere el trabajo generado por el salario, pero hay que distinguir entre el trabajo generado en una rama de la producción y el que puede comprarse después de que sus productos han sido vendidos en el mercado. Lo mismo sucede con los salarios, hay una diferencia importante entre los salarios pagados por cuenta de una rama productiva y los que se recuperan (en términos monetarios) una vez que los productos han sido realizados en el mercado.

Entre la producción que se realiza y el mercado dominado por el dinero hay diferencias, ya que el mercado obliga a una reestructuración positiva o negativa del trabajo y de los salarios.

Para evaluar esta reestructuración se requiere hacer una comparación con algún referente. Debemos decir que existe un sistema denominado "homotético" cuya reproducción (como sistema) conduce a un tipo de reestructuraciones (positivas y negativas) de trabajo y salarios en las cuales el crecimiento global del sistema y de las ramas resulta armónico y no conduce a alteraciones que perturben el proceso (en términos teóricos). La importancia del conocimiento de dichas reestructuraciones radica en que muestra cuáles son las ramas que requieren una reestructuración positiva para alcanzar un crecimiento armónico y autosostenido.

Con los cálculos realizados para el caso de México se concluye que la industria a la cual denominamos tradicional (textil, alimentaria y otras) era una rama de reestructuración positiva. Es decir, que requería del mercado una reestructuración positiva en términos de salarios monetarios para que siguiera habiendo un crecimiento positivo sostenido, no sólo de esta rama sino del conjunto de la producción industrial.

Dos factores políticos determinaron el hecho de que estas ramas fueran el centro de la formación industrial mexicana.

a) El primero fue que las reformas cardenistas (agraria, política e industrial) permitieron la formación de una amplia fuerza de trabajo y de un importante mercado interno que favoreció el desarrollo y la configuración de las industrias alimentaria, textil y tradicional en general. Los trabajos de Jaime Aboites sobre la evolución salarial (1985) confirman este aspecto del mercado.

b) El segundo fue que este sector se fortaleció por la política económica proteccionista populista. Una infinidad de pequeños talleres vivieron gracias al proteccionismo hacia la competencia exterior, aunado a la evasión fiscal, la evasión del seguro social y el incumplimiento con los salarios mínimos. El aparato político les permitía vivir fuera de la ley y las pequeñas industrias, por su parte, daban su apoyo incondicional al aparato político. El sistema sociopolítico se reproducía y la economía encontraba condiciones de crecimiento.

Estos dos factores, junto con otros elementos presentes en el mercado mexicano, condujeron a que desde 1950 y hasta 1970 la industria tradicional recibiera una reestructuración positiva en términos salariales y, por lo tanto, pudiera seguir siendo uno de los fundamentos del crecimiento industrial.

Por su parte, el sector dominado por el Estado crecía rápidamente, su ineficiencia generaba empleo y por lo tanto mercado interno. Las empresas quebradas pasaban a la Nacional Financiera. Los precios bajos del sector paraestatal suponían una reestructuración negativa del sector, pero que hacía posible una reestructuración positiva del resto de la economía.

La construcción y los servicios ofrecían un amplio empleo gracias a los bajos salarios que pagaban. Aunque la técnica aplicada fuese atrasada, los bajos salarios pagados y la evasión de las obligaciones fiscales y del seguro social les permitían tener ganancias y mantener el crecimiento.

La rama de bienes de consumo durable, aunque pequeña con respecto a la estructura industrial global, crecía rápidamente ya que recibía dos impulsos básicos: un amplio mercado interno formado por la burguesía y las clases medias altas (la mala

distribución del ingreso constituía su fuerza), y una penetración importante de capitales trasnacionales.

En cuanto a tecnología, esta rama tenía ventajas comparativas que le permitían ganancias extraordinarias, las cuales hacían posible una reestructuración negativa para la producción de bienes de consumo durable y que al mismo tiempo se tuviera una tasa de ganancia real que impulsara su continuo crecimiento. La reestructuración negativa que sufrían estas ramas tendía a transformarse en reestructuración positiva de la rama de bienes tradicionales. Finalmente, hay que aclarar que la rama de bienes de consumo duradero se beneficiaba de la reestructuración negativa de las empresas controladas por el gobierno, de la construcción, de los servicios y de la agricultura.

Sólo había dos sectores cuyo déficit creciente sustentaba al resto del edificio: la agricultura y el comercio exterior.

Este último, durante largos años tuvo como resultado un déficit externo creciente y acumulativo; este problema haría explosión en los años setenta.

La agricultura era el otro pilar deficitario permanente en términos de la transferencia de valor; ésta se basaba en una articulación de modos de producción con caracteres específicos. Desde ella fluía valor hacia el resto de la economía, hecho que hacía posible e impulsaba el proceso industrial.

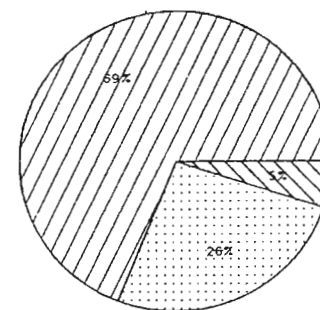
#### a2) La articulación de modos de producción

La reforma agraria realizada por Cárdenas asestó un golpe decisivo a la estructura agraria imperante en el porfiriato. De ella surgen tres tipos de agricultura.

La primera, una agricultura comercial moderna, tecnificada, en la que el móvil es la obtención de una ganancia, lograda a través de una relación salarial y realizada por la renta de sus productos en el mercado.

La segunda, una agricultura tradicional, tecnológicamente atrasada, superexplotada y carente de fuerzas productivas para el desarrollo; su móvil es la reproducción social, es decir, su

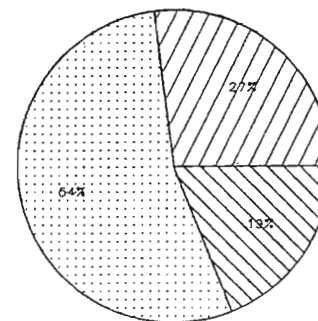
Gráfica 1  
CLASIFICACION POR SUBESTRUCTURA



SUPERFICIE DE RIEGO

- ⊙ SUB - CAPITALISTA
- ⊙ SUB - ARTICULACION
- ⊙ SUB - NO CAPITALISTA

Gráfica 2  
CLASIFICACION POR SUBESTRUCTURA

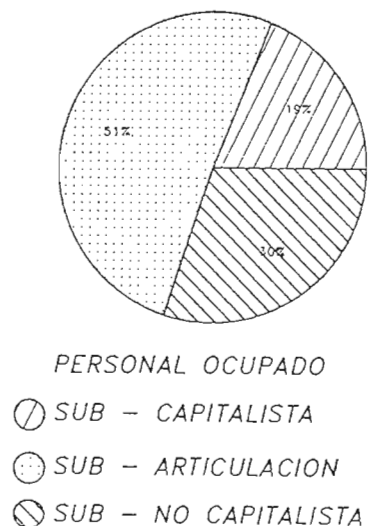


PERSONAL ASALARIADO

- ⊙ SUB - CAPITALISTA
- ⊙ SUB - ARTICULACION
- ⊙ SUB - NO CAPITALISTA



Gráfica 3  
CLASIFICACION POR SUBESTRUCTURA



supervivencia y no la obtención de una ganancia. La organización del trabajo depende de formas tradicionales y no de una relación salarial.

El tercer tipo de agricultura, localizada en puntos intermedios, está representada por plantaciones, explotaciones ganaderas y distintos cultivos que buscan la obtención de una ganancia a partir del uso de técnicas atrasadas. El trabajo se organiza por mecanismos de dominación directos en combinación con la relación salarial. Estas explotaciones sobreviven y se desarrollan gracias al proteccionismo oficial que también beneficia a la agricultura comercial (este proteccionismo es tanto legal como basado en la corrupción). Este hecho permitió la realización de sus mercancías a buenos precios, el acceso a créditos e insumos baratos, etc. Estas explotaciones se sostienen también por la existencia de una mano de obra abundante y barata a la cual sobreexplotan.

Estos tres tipos de agricultura corresponden a modos de producción distintos<sup>6</sup> ya que son tres formas distintas de organización del trabajo:

- a) Por medio de la relación salarial.
- b) Por medio de relaciones tradicionales en ausencia de relación salarial.
- c) Por combinación de dominio directo y de relación salarial.

Desde la revolución de 1910 se estableció un sistema de dominación política que integró a cada uno de estos modos de producción al tiempo que les permitió desarrollarse. Es decir, se estableció una articulación de modos de producción, la cual, dominada por el sistema capitalista, se configuró como un todo, y resultó altamente propicia al desarrollo agropecuario.

El modo de producción capitalista se desarrolló con base en la introducción de riego y nuevas tecnologías. El no capitalista, en extensión, por los repartos de tierra. El modo intermedio, por la explotación que realizó a los no capitalistas, por el amplio mercado formado por el desarrollo de las ciudades y por el proteccionismo gubernamental.

El campo produjo enormes excedentes agrícolas hasta que, a mediados de los años sesenta, entra en crisis. Pero sus excedentes fueron vitales para la exportación y el logro de divisas para el desarrollo industrial a fin de abastecer a las ciudades y permitir bajos salarios, de acuerdo con las transferencias de valor de la agricultura a la industria.

Otro aspecto fundamental fue que una parte importante en la reproducción de la fuerza de trabajo se lograra en el modo de producción no capitalista. Este fenómeno tuvo dos repercusiones, esenciales en el proceso: primero, el monto de los salarios pagados en el modo de producción capitalista se redujo sensiblemente por efecto de que no necesitaban cubrir la totalidad de la reproducción de la fuerza de trabajo; y segundo,

<sup>6</sup> Los modos de producción los estudiamos ampliamente en nuestro libro *La articulación de modos de producción*, El Caballito, México, 1979.



hizo posible la existencia de pagos de salarios muy diversos, es decir, permitió la presencia de un amplio abanico salarial, sin el cual sería imposible comprender el proceso de industrialización en México.

Esta articulación fue posible no sólo por el reparto de tierras sino por la presencia de un aparato político de caciques, y de un creciente aparato técnico burocrático ligado a los bancos Agrícola, Ejidal, Agropecuario y a las secretarías de Estado, todo ello envuelto en una ideología "campesinista" y paternalista.

Tomando en cuenta la clasificación y regionalización de la agricultura elaborada por Kirsten Appendini (1970) de El Colegio de México, hicimos una nueva reagrupación zonal y una reclasificación sobre las bases de los tipos de agricultura descritos en los párrafos anteriores. Los datos corresponden a 1970.

Los gráficos representan el personal ocupado, el personal asalariado y la superficie de riego en el país, por tipo de subestructura (o modo de producción) existente en el campo. Tómese en cuenta que la clasificación original tuvo como objeto de estudio al municipio y que, por lo tanto, cada municipio se clasificó atendiendo a las relaciones predominantes en él.

La subestructura no capitalista tiene un porcentaje mucho más alto de personal ocupado que de personal asalariado. Este hecho representa la conceptualización del capitalismo en términos de relaciones salariales como fenómeno social dominante. La subestructura capitalista tiene, por esas razones, una situación inversa a la no capitalista; es decir que, en términos de la estructura general, la subestructura capitalista tiene un mayor porcentaje de asalariados que de ocupados.

Los porcentajes de la subestructura de articulación son similares, ya que ésta va a caballo entre la capitalista y la no capitalista y, por tal razón, combina trabajo asalariado con trabajo propio.

Nótese que la subestructura capitalista ocupa un gran porcentaje de la superficie de riego. Este hecho no sólo muestra la diferencia en técnica y tipos de suelo entre las diversas subestructuras, también permite colegir que la burguesía agraria

en México ha sido creada desde el Estado. Esta última tesis ha sido sostenida y desarrollada por M. A. Díaz Cerecer (1975).

La articulación de estas subestructuras o modos de producción permitió un flujo de valor y de mano de obra favorable a la agricultura capitalista, a la articulada y a la industrial, así como la formación de rentas del suelo que enriquecieron a burgueses o caciques y al propio tiempo propiciaron la extensión de tierras de cultivo por la subestructura articulada y la no capitalista para la producción de bienes básicos, que en términos meramente capitalistas nunca hubieran sido cultivados.

### *a3) Formación de plusvalía y caída en la tasa de ganancia*

El sistema capitalista gira alrededor de la plusvalía y su distribución. Aunque consideremos que la teoría del valor-trabajo de Marx tiene fuertes deficiencias, no por ello podemos concluir la inexistencia de la explotación del trabajador. Por el contrario, desde el momento en que el trabajo genera un excedente económico y que este excedente se apropia por los tenedores (en propiedad privada) del capital, podemos seguir hablando de una explotación del trabajo y por ende, de una plusvalía. En México este proceso ha tenido cuatro características que vale la pena destacar.

1. Como lo muestra el cuadro 1, la plusvalía en México es muy alta y altamente desigual, según la rama de la producción en que se configure.
2. A lo largo de los 25 años a los que se refiere el cuadro aparece una importante tendencia decreciente de la tasa de plusvalía. La principal causa de este hecho reside en que la relación capitalista salarial se ha ido generalizando. El salario tiende, cada vez más, a cubrir un porcentaje mayor del valor de la fuerza de trabajo, y el pago del salario mínimo es una práctica cada día más común. Por otra parte, el descenso de la tasa de plusvalía indica que la acumulación se ha hecho predominantemente extensiva, o sea que se ha ido formando una

industrialización en amplitud y no en profundidad técnica. Las técnicas extensivas han prevalecido sobre las intensivas. Nótese que entre 1970 y 1975 hay una ligera recuperación de la tasa de plusvalía, señal de una presencia de tecnologías intensivas.

3. El sistema productivo mexicano se caracteriza por la presencia de un enorme mosaico tecnológico, lo cual da pie a que ciertas industrias obtengan ganancias extraordinarias; pero al mismo tiempo conduce a que otras, las que usan tecnologías ineficientes y atrasadas, sólo puedan sobrevivir gracias a que pagan salarios inferiores. Es decir, la existencia del mosaico tecnológico sólo es posible por la presencia de una amplia gama de relaciones salariales.

En los países desarrollados no existe ni esta diversidad tecnológica ni esta diversidad salarial.

La diversidad salarial proviene de la política económica y de la configuración de masas del Estado del que hablamos en la introducción de este trabajo. Nótese que tal abanico salarial sólo puede existir por la articulación de modos de producción en México, y se logra gracias a que la fuerza de trabajo se reproduce en otras subestructuras, diferentes del capitalismo y, por lo tanto, éste puede pagar una amplia gama de salarios que son insuficientes para la reproducción de la fuerza de trabajo. Véase que el proceso técnico es, por consiguiente, el resultado de un espacio sociopolítico.

4. El cuadro 2 ilustra la evolución de la tasa media de ganancia (representa cálculos para cada año; deben suponerse fuertes variaciones en los años intermedios).

En términos generales se nota una tendencia decreciente de la tasa media de ganancia, pero debe observarse también que la caída se da al mismo tiempo en que, en México, se produce uno de los procesos de acumulación de capital más fuertes de su historia. De ahí lo discutible de la tesis que señala que la tendencia decreciente de la tasa de ganancia es el principal origen de la crisis en el sistema capitalista.

La tasa de ganancia llega a su punto más bajo en 1970, para después tener una ligera recuperación en 1975.

Nótese que una de las causas más importantes en la caída de la tasa de ganancia es la caída en la tasa de plusvalía, y que una de las causas de su incremento es también el aumento en la tasa de plusvalía.

**Cuadro 1** *Evolución de la tasa de plusvalía por ramas de la producción*

	1950	1960	1970	1975
1. Agricultura	9.49	4.61	3.59	3.61
2. Petróleo	3.47	4.85	3.13	3.75
3. Alimentos y textiles	6.08	5.22	6.64	8.22
4. Tradicional y química	5.54	5.06	3.84	4.27
5. Bienes de consumo durable	4.17	3.73	3.69	3.30
6. Vehículos y equipo de transporte	6.21	4.98	5.00	5.29
7. Electricidad y comunicaciones	1.89	1.41	2.10	2.11
8. Minería, construcción y servs.	1.91	2.36	2.10	1.79

*Fuente:* Elaboraciones del autor con base en las matrices de insumo producto y otras estadísticas oficiales.

## **b) El espacio sociopolítico en relación con los circuitos monetarios**

### *Introducción*

La moneda es otro elemento fundamental de la socialidad y constituye una parte vital de la formación del espacio sociopolítico del desarrollo.

No es posible abarcar en este trabajo la totalidad de los procesos monetarios esenciales para la constitución del espacio sociopolítico del desarrollo. En consecuencia, nuestro análisis

Cuadro 2. Evolución de la tasa de ganancia según la rama de la producción

	1950		1960		1970		1975	
	en P.P.	en P.M.	en P.P.	en P.M.	en P.P.	en P.M.	en P.P.	en P.M.
1. Agricultura	.918	3.042	.656	1.653	.609	1.184	.672	1.115
2. Petróleo	.912	1.552	.667	.877	.621	.362	.637	1.362
3. Alimentos y textiles	.867	.547	.613	.438	.558	.406	.603	.738
4. Tradicional y química	.801	1.304	.555	.744	.537	.587	.589	.640
5. Bienes de consumo durable	.906	1.135	.625	.560	.548	.558	.652	.575
6. Vehículos y equipo de transporte	.738	2.117	.584	1.493	.524	.694	.702	.645
7. Electricidad y comunicaciones	.932	.719	.634	.502	.568	.802	.608	.709
8. Minería, construcción y servicios	.908	.517	.593	.558	.555	.584	.641	.551
9. TOTAL SECTOR PRODUCTIVO	.887	1.090	.616	.726	.564	.604	.634	.721
10. Comercio		2.090		3.771		2.362		2.479
11. Servicios improductivos		1.757		1.682		1.753		1.624
12. Banca y finanzas		.790		.665		.451		1.018

Notas: P.P. = Precios de Producción

P.M. = Precios de Mercado

Fuente: Elaboraciones del autor con base en las matrices de Insumo Producto y otras estadísticas oficiales

se centrará en el estudio de los orígenes de la generación de un largo periodo de estabilidad de precios y en el surgimiento de los procesos inflacionarios durante la etapa de rompimiento y de crisis.

Esta sección del trabajo está subdividida en dos partes. La primera explica nuestro punto de vista sobre el circuito monetario en México; la segunda enumera las principales tensiones que se dan en el circuito entre 1950 y 1980.

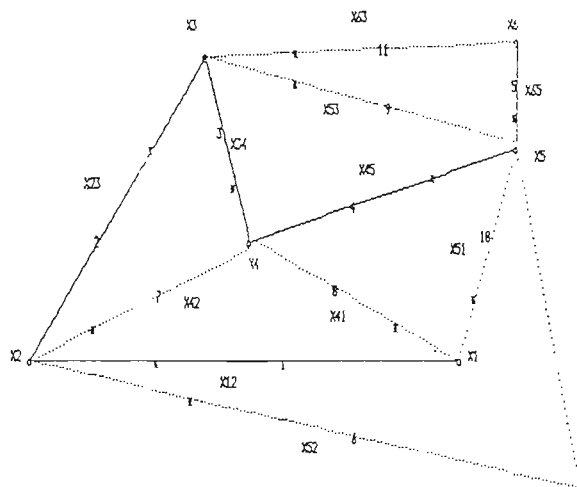
En la gráfica "El circuito monetario en México" se presenta el circuito monetario que dará sustento a nuestro análisis. Dado que el instrumental analítico de la teoría de grafos que hemos aprendido del doctor Salazar (ver bibliografía) cobra particular relevancia en el presente análisis, debemos proceder a una explicación muy sintética de la misma.

Las flechas gruesas indican lo que, en teoría gráfica, se denomina las ramas del árbol de expansión. Las líneas delgadas muestran las cuerdas del árbol de expansión. La diferencia es importante. En términos sencillos se puede decir que las ramas del árbol de expansión determinan las relaciones fundamentales entre los elementos (representados por pequeños rectángulos) que configuran el grafo.

Estas ramas o relaciones fundamentales deben unir una sola vez todos los elementos que contiene el grafo.<sup>7</sup> No es necesario ser matemático para comprender esta proposición. De hecho, si se plantea la presencia de varios elementos, seis en nuestro caso, es muy importante distinguir entre las relaciones fundamentales que se dan entre ellos (ramas del árbol de expansión) y las que no lo son (cuerdas del árbol). Las relaciones fundamentales que unen dos elementos no pueden ser múltiples, ya que, en su caso, significaría que el elemento se ha definido mal debido a que la múltiple relación fundamental indica una sobredeterminación, o bien la presencia de un argumento circular.

<sup>7</sup> Para un análisis de la teoría de gráficas que usamos aquí véase *Teoría de gráficas. Enfoque de sistemas en la educación*, Javier Salazar Resines, Limusa, México, 1979. Otros libros del autor, relacionados con el tema se citan en la bibliografía.

Gráfica 4 El circuito monetario en México



- X1 = Empresas bancarias (Banco de México excluido)
- X2 = Empresas dedicadas a la producción
- X3 = Empresas dedicadas a la distribución
- X4 = Mercado de mercancías
- X5 = Mercado de capitales
- X6 = Estado

Esto último se da además en el supuesto de que las ramas fundamentales se cierren entre sí. Supóngase que en la gráfica que analizamos la cuerda que va de  $x_4$  a  $x_2$  fuera una rama fundamental: habría un circuito cerrado por ramas fundamentales que va de  $x_2$  a  $x_3$ , de  $x_3$  a  $x_4$  y de  $x_4$  a  $x_2$ . Este caso correspondería a la presencia de argumentos circulares, en los que las conclusiones ya estarían contenidas en las hipótesis y por lo tanto serían razonamientos banales.

Todo estudio requiere una distinción entre lo fundamental y lo irrelevante. En nuestro trabajo habría que distinguir entre las ramas del árbol de expansión y las cuerdas del mismo. El árbol de expansión es el conjunto de ramas fundamentales que unen los elementos de una gráfica.

Finalmente, si entre los elementos de una gráfica no hubiera una relación fundamental, no sería necesario preguntarse cuál es el papel que juegan los elementos desunidos, o si en realidad se trata de la presencia de dos gráficas y no de una, o si el problema está bien planteado.

Establecidos estos sencillos argumentos, que son vitales para el estudio y la comprensión de la gráfica, procederemos a su descripción.

Cada rama del árbol de expansión corresponde a flujos de valor monetario que acompañan el movimiento de mercancías o de títulos de propiedad. Los títulos de propiedad pueden recaer sobre medios de producción, activos fijos, mercancías, o ser simplemente títulos de una deuda que su emisor garantiza pagar con un sobreprecio que es la tasa de interés. Esto último corresponde a lo que Marx llama el capital portador de interés.

Se parte de  $x_1$  para efectos de ilustración y descripción. Toda la banca ( $x_1$ ), excluido el Banco de México, presta dinero a la industria para que ésta pueda realizar el proceso productivo; la industria ( $x_2$ ) realiza el proceso productivo del cual surgen las mercancías, mismas que son vendidas a las empresas encargadas de la circulación ( $x_3$ ), a un precio tal que les permita cubrir sus costos y sus ganancias. Es decir, el precio debe ser suficiente para pagar la tasa de ganancia industrial ( $II_1$ ); la tasa de salarios pagados por el sector industrial ( $w_1$ ); los costos de las materias primas, de operación y la depreciación ( $c_1$ ); y, finalmente, los pagos que se hacen a las empresas encargadas de la circulación para que las mercancías producidas sean vendidas ( $p_1$ ).

Las empresas que se dedican a la comercialización ( $x_3$ ) (comercio, publicidad, servicios profesionales, etc.) reciben las mercancías y las llevan al mercado ( $x_4$ ). Al hacerlo, generan costos y obtienen ganancias. Sus costos son los salarios que pagan ( $w_2$ ); las compras que hacen al sector industrial para efecto de poner sus mercancías en el mercado (muebles, instrumentos, etc.) ( $C_2$ ). Al final obtienen una ganancia ( $II_2$ ).

En el mercado de mercancías ( $x_4$ ), el precio que se paga por ellas corresponde al que permite cubrir todos los costos y ganancias que se han mencionado.

La flecha delgada que va de x4 hacia x2 ilustra el reflujo de mercancías que la industria adquiere en el mercado para poder reiniciar su ciclo productivo. Los pagos en efectivo están supuestos por las líneas gruesas del árbol de expansión.

Otro tanto sucede con la flecha delgada (cuerda) que va de x4 a x1, la cual representa las compras que hace la banca para poder reiniciar sus actividades.

Hasta aquí hemos explicado las relaciones que se presentan en la circulación de mercancías. Se trata de un circuito de producción, circulación y consumo mercantil en el cual el dinero es un elemento fundamental, por esta razón lo hemos denominado “el circuito monetario de las mercancías”. En la otra parte del circuito, que queda por explicar, no circulan mercancías: ahí son los documentos y el dinero los elementos que se encuentran frente a frente, por eso lo hemos denominado “el circuito monetario del capital”. Pero antes de entrar en este segundo subcircuito presentaremos brevemente algunos aspectos importantes referentes al circuito monetario de mercancías.

Hay un interrogante a plantearse: ¿cuáles son las condiciones que permiten la reproducción del aparato industrial, en forma tal que las empresas vendan sus productos y recuperen en el mercado esa capacidad de compra suficiente para reiniciar sus operaciones y lograr la tasa de ganancia prevista?

Como se vive en un sistema capitalista en el que la ganancia tiende a lograrse en función del capital invertido y no atendiendo a la tecnología usada o al valor de uso producido, supondremos que los capitalistas obtienen la tasa media de ganancia.

En este caso, el problema sería el mismo que para el cálculo de los precios de producción en un sistema industrial.<sup>8</sup> La solución de un sistema de esta índole da como resultado la presencia de una tasa media de ganancia y un conjunto de precios que, en la literatura económica, se conocen como precios de producción. Si alguna rama industrial pretende aumentar su

precio para lograr una tasa de ganancia superior, sólo lo podrá lograr si otras empresas disminuyen su tasa de ganancia real. En estas condiciones las empresas que quedaron con una tasa de ganancia menor que la media no reencontrarán, al final del periodo, las condiciones de reproducción que buscaban para seguir sus actividades.

En síntesis, toda situación que se encuentre fuera de la tasa de ganancia media y de los precios de producción conduce a un conjunto de tensiones en el mercado y en la reproducción del sistema.

Reincorporemos ahora las empresas que se dedican a la circulación. Una circulación con ausencia de tensiones sólo se daría en el hipotético caso en el que los pagos que el sector industrial hace a estas empresas para que realicen la distribución de sus mercancías fuera una deducción de las ganancias y que, además, el proceso no generara ninguna ganancia suplementaria a lo ya pagado. Éste sería un caso hipotético en el cual la distribución de las mercancías no generaría ninguna tensión adicional a las provenientes del proceso productivo ya que, simplemente, toda la distribución correría a cargo de las ganancias provenientes de la producción.

El estudio del caso mexicano demuestra que esto nunca ha ocurrido; de hecho, el ingreso generado en la distribución, es decir, los salarios pagados y la ganancia han sido considerablemente superiores a los pagos que se reciben por parte de las empresas de producción. Esta generación de ingresos en exceso, al que hemos denominado *déficit distributivo*, transformará toda la distribución del ingreso que se había producido en la etapa de la producción de mercancías y servicios.

En consecuencia, la presencia del residuo del déficit distributivo lleva a que el sector industrial nunca reencuentre, en su poder adquisitivo en el mercado, las condiciones de creación y distribución del ingreso que se originaron en él. Por tanto, su reproducción supone una reasignación de recursos que se hace por medio de préstamos, venta de acciones, generación de títulos de deuda, etc.; además, el resto del residuo supone

<sup>8</sup> El mecanismo de cálculo y su resolución para el caso mexicano puede verse en nuestro libro *Dinero, valor y precios*.

pagos que se hacen las empresas de circulación entre ellas, o sea, una nueva generación de títulos de deudas.

El conjunto de títulos sobre deudas y sobre propiedades así creado no se realiza en el mercado de mercancías sino que se efectúa en otro tipo de mercado que se conoce como el mercado de capitales (x5).

La otra fuente de títulos sobre propiedades de los medios de producción usados en el sector industrial y en la circulación proviene del intercambio desigual que se realiza en la relación salarial. Este intercambio desigual es el origen de las ganancias industriales y de circulación; con ellas, los capitalistas adquieren bienes de consumo y nuevos bienes para incrementar el proceso productivo y la circulación. La propiedad de estos bienes implica títulos que también van a realizarse en el mercado de capitales.

Pasemos ahora a describir el mercado de capitales, que es aquél en el cual se intercambian dinero y títulos de propiedad (acciones, bonos, títulos de la deuda pública, letras de cambio, pagarés, etc.). Comencemos por x6, que es el Estado. Aquí tomamos al Estado como poder social que participa en los circuitos monetarios. El Estado como empresa que se encuentra en la industria o en la circulación y se localiza en x2. En cuanto propietario de una banca distinta del Banco de México se localiza en x1.

El poder social del Estado le otorga a éste el monopolio de la emisión primaria de dinero. Este dinero es de naturaleza distinta del que surge de la banca (x1), no sólo porque el dinero estatal es el único que tiene poder liberatorio ilimitado sino porque el dinero estatal permite relacionar entre sí al dinero de tipo privado que surge de la banca (x1). El dinero estatal es, por tanto, un dinero de distinto nivel. Su relación estructural proviene de que en x1 el dinero surge de transacciones mercantiles, mientras que en x6 surge del poder que tiene el Estado como uno de los centros vitales de la socialidad. Por eso es que el Estado puede emitir billetes sin contrapartida, sin obligación recíproca, cosa que la banca común no puede hacer.

El Estado en México suele tener un déficit presupuestal. Éste se financia por medio de la emisión de títulos de la deuda (CETES, etc.) que se negocian en el mercado de capitales, o con emisión primaria de dinero.

La negociación de títulos de la deuda pública la representa la línea gruesa que va de x6 a x5.

Con el dinero adquirido, el Estado paga a sus trabajadores (w4) y participa como garante de la circulación. Tiene a su cargo además la administración del derecho, de la paz social, de la educación, la salud, etc., para lo cual cuenta con empleados que devengan un salario (w3).

En el mercado de capitales se negocian los títulos que se han generado en los circuitos descritos anteriormente. Estos títulos regresan como propiedad de medios de producción o como capital portador de interés a las empresas bancarias, de la industria o de la circulación. Estas relaciones corresponden a las líneas delgadas (cuerdas) que van de x5 a x1, x2 y x3.

### *El mercado de mercancías y el mercado de capitales*

Podemos ahora trazar una línea imaginaria<sup>9</sup> entre la circulación y la banca. O sea, entre x3 y x1 .

En este caso encontraríamos dos nuevos circuitos :

1. Banca - industria - circulación - banca. X1 - x2 - x3 - x1.
2. Banca - Estado - circulación - banca. X1 - x6 - x3 - x1.

El primer subcircuito expresa el mercado de mercancías como totalidad y se encuentra representado en su interior. El segundo subcircuito es el mercado de capitales, tal y como corresponde a la representación.

<sup>9</sup> Nuestro análisis sobre la crisis de socialidad se encuentra en "La crisis estructural de la economía Mexicana", en *Investigación Económica*, núm. 166, UNAM, México, 1984.

En términos de la lógica de la construcción del grafo (véase nuestro artículo, 1985), el mercado de mercancías es dominante y determinante del mercado de capitales. El hecho es que en la vida real el mercado de capitales puede llegar a constituirse como el determinante.

Cuando el mundo real se comporta de acuerdo con la lógica de la gráfica y el mercado de mercancías es determinante, no hay presiones inflacionarias. Pero cuando el mercado de capitales se hace determinante las tensiones se hacen fuertes y la inflación cobra fuerza como resultado de esas tensiones.

**Cuadro 3 Tasas de ganancia y tasas de excedente**

	Tasa de excedente <sup>10</sup>	Tasa de ganancias <sup>11</sup>	(2/1) %
1950	88.70	103.0	22.89
1960	61.60	72.6	17.86
1970	56.43	60.4	7.03
1975	50.70	61.9	22.09
1978	56.58	67.7	19.67

Fuente: Cálculos del autor con base en las matrices de insumo producto y otras estadísticas oficiales

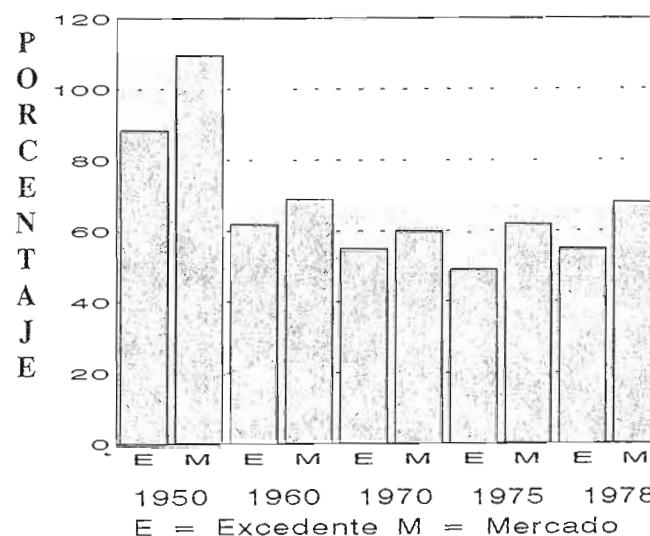
### Inflación y tensiones en los circuitos monetarios

Nos queda por estudiar la forma específica en que se ha presentado en México el conjunto de tensiones que se forjan en

<sup>10</sup> En muchos sentidos, en este circuito se expresan los análisis de Bernard Schmit. Aquí el dinero podría tomarse, si así se desea, como un activo-pasivo. La diferencia principal con B. Schmit es que para él, los gastos del sector de circulación son una reducción de lo generado por la industria y, en nuestro caso, son una adición. En este circuito se encuentran los problemas de ante-validación del dinero que analiza M. Aglietta (1976).

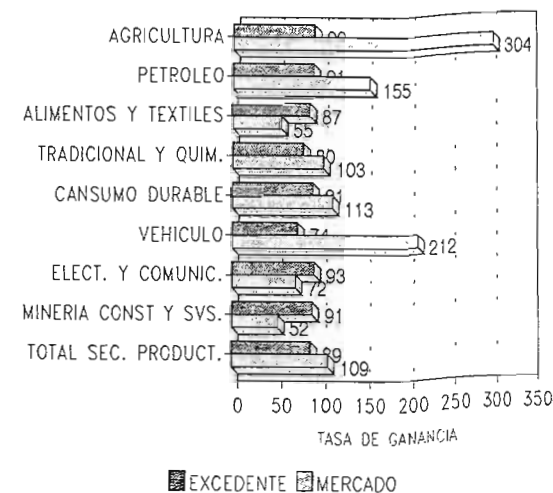
<sup>11</sup> No debe confundirse con el circuito 1, el cual no pasa por el mercado de capitales.

### Tasas de ganancia



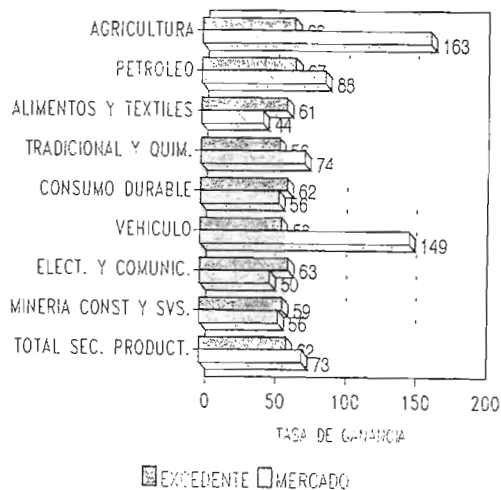
TASA DE GANANCIA Y EXCEDENTE POR RAMAS DE PRODUCCION 1950

### RAMAS DE PRODUCCION



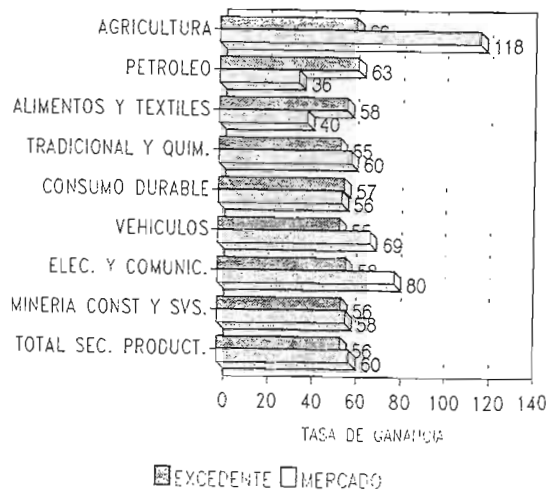
TASA DE GANANCIA Y EXCEDENTE  
POR RAMAS DE PRODUCCION 1960

RAMAS DE PRODUCCION



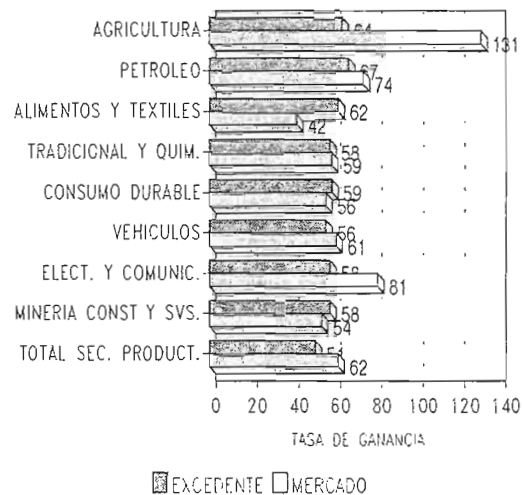
TASA DE GANANCIA Y EXCEDENTE  
POR RAMA DE PRODUCCION 1970

RAMAS DE PRODUCCION

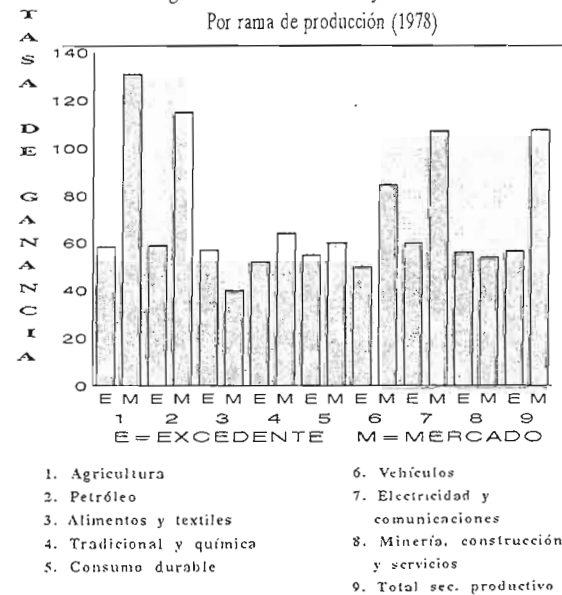


TASA DE GANANCIA Y EXCEDENTE  
POR RAMA DE PRODUCCION 1975

RAMAS DE PRODUCCION



Tasa de ganancia de mercado y tasa de excedente  
Por rama de producción (1978)





Cuadro 4 Magnitud del residuo y del déficit

	Residuo	Déficit	% en relación con el PIB
1950	1 948.0	12 571.0	
1960	1 822.0	58 394.0	38.8
1970	16 687.2	149 270.6	35.6
1975	72 495.2	377 066.4	38.2
1978	280 424.1	690 935.5	29.6

Fuente: Cálculos del autor con base en las matrices de insumo producto y otras estadísticas oficiales

estos circuitos y la relación que estas tensiones han tenido con el proceso inflacionario.

Agruparemos las tensiones en tres grandes conjuntos: a) las que se dan en el interior del circuito monetario de la mercancía; b) las que se presentan en el conjunto de circuitos; y c) las que dependen de la estructura productiva y de la estructura de precios.

No se trata de hacer el análisis completo de cada conjunto y de cada tipo de tensiones. Nos limitaremos a constatar la presencia de tales tensiones y sus repercusiones en el proceso inflacionario de México en el periodo que va de 1950 a 1980.

En este capítulo no analizaremos la inflación que se presenta entre 1982 y 1987, ya que ésta es materia de otros capítulos de este libro, pero el análisis de esta hiperinflación podemos resumirlo en unas cuantas palabras: de 1982 a 1984 se conjugan todas las tensiones que se habían dado con anterioridad, su conjugación implica que las tensiones se refuerzan unas a otras. Este hecho, aunado a la fuerte crisis de socialidad que se vive,<sup>12</sup>

<sup>12</sup> Nótese que en este caso el mercado de capitales puede ser una transacción entre el Banco de México y cualquier banco o directamente entre el Estado y la banca, como ocurre a menudo en el caso mexicano.

configuran la relación de crisis e inflación que se dio en dicho periodo.

a) *Tensiones en el circuito monetario del capital productivo de 1950 a 1978.* Son tres las principales tensiones que se dan en este circuito: las que provienen de la relación entre la tasa de ganancia y la tasa de excedente de la economía; las que se originan entre la tasa de ganancia del sector industrial y la tasa de ganancia de las empresas dedicadas a la circulación; y las que se producen por las diferenciales de tasas de ganancia en el interior de las ramas del sector productivo. Veamos caso por caso.

El cuadro 3 y la gráfica 5 ilustran la relación entre las tasas de ganancia de mercado y las tasas de excedente del sector industrial de la economía mexicana.<sup>13</sup>

A efecto de realizar una comparación general sobre la evolución de precios presentamos además una serie de gráficas que indican la inflación que se da en la economía mexicana en el periodo que estudiamos. La primera de éstas, la gráfica 6, indica la tasa de crecimiento de los precios por periodos seleccionados, dichos periodos corresponden a los datos de las tasas de ganancia que se obtuvieron con base en cálculos de las matrices de insumo-producto.

Debe notarse que, en general, la tasa de ganancia de mercado es superior a la tasa de excedente generada por la economía, lo cual muestra la presencia de presiones inflacionarias a lo largo de todo el periodo. Sin embargo, como se observa en la última columna del cuadro 3, la relación entre ambas tasas varía. El exceso de la tasa de ganancia de mercado sobre la tasa de excedente aumenta en unos años, y en otros disminuye.

<sup>13</sup> Desde un punto de vista más estricto, de la lógica de la teoría de gráficas, como nos lo ha hecho notar Javier Salazar, esta línea imaginaria no es del todo válida y el área de síntesis de estos circuitos debe ser encontrada como el dual de cada uno de los subcircuitos que la rodean. Javier Salazar tiene razón, pero hacer esto implicaría dar una explicación que en este capítulo consumiría demasiado espacio. En aras de la simplicidad y la brevedad de exposición, nos permitimos un pequeño salto lógico que, al final, coincide con el que resultaría de un proceso lógico riguroso.

Es claro que cuando la tasa monetaria de ganancia es superior a la tasa de excedente generada por la economía se produce un fenómeno inflacionario. En efecto, como no es posible que la ganancia sea superior al excedente realmente generado, todo exceso no puede ser más que nominal y se traduce necesariamente en inflación generalizada.

No contamos con matrices de insumo-producto anuales que nos permitan observar lo que pasa año con año, pero si suponemos, como es razonable, que cada año captado es representativo de lo que sucedió en algunos años anteriores, y posteriores, podremos entonces comparar y relacionar las tensiones entre las tasas de ganancia y el proceso inflacionario.

La correspondencia es directa e inmediata. Los años en que se nota un fuerte exceso de la tasa de ganancia de mercado sobre la tasa de excedente son periodos de fuerte crecimiento de los precios, y viceversa.

En 1950, la tasa de ganancia de mercado excedía a la tasa de excedente en un 22.8% y la tasa de inflación media anual de 1950 a 1960 fue del 6.56%. Para 1960 la sobretasa de mercado se redujo al 17.8% y para 1970 lo hizo al 7.03%; esto condujo a un largo periodo de baja inflación en el cual el crecimiento de los precios medio anual fue, entre 1960 y 1970, del 2.43%.

En 1975 la sobretasa creció al 22.09% y la inflación se reanimó. En 1978 la sobretasa se redujo y la inflación también perdió un poco de fuerza.

Cuando pasamos a estudiar el segundo elemento de tensiones, es decir, la relación entre las tasas de ganancia de mercado que se obtienen en el sector comercial y en el sector de circulación (cuadro 2 y gráfica 5) nos encontramos con que, en todos los casos, las tasas de ganancia de las ramas no industriales o no directamente productivas suelen ser considerablemente superiores a las tasas de ganancia que se obtienen en el sector industrial o directamente productivo (con excepción de la rama financiera). Este hecho implica la presencia de fuertes presiones inflacionarias durante todo el periodo.

Pareciera haber una contradicción. En efecto, es en 1960 cuando la tasa de ganancia de la rama comercial tiene la dife-

rencia mayor respecto de la tasa de ganancia del sector industrial. Esto debió implicar mayores presiones inflacionarias, pero resulta que fue un periodo de bajo crecimiento de los precios.

La contradicción es sólo aparente; el hecho se explica porque hay tensiones que juegan en direcciones opuestas y tienden a neutralizarse. También hay periodos en los que todas las tensiones se conjugan para catalizar el proceso (por ejemplo: de 1982, 1983, 1984,...). Pero entre 1960 y 1970 se presentaron tendencias compensatorias, de las cuales hubo dos principales: la primera que surge de las relaciones entre las tasa de ganancia en el interior del sector productivo; y la segunda que proviene del juego del mercado de capitales en ese periodo.

Estudiemos brevemente estas tendencias.

En lo que se refiere a la relación que tienen entre sí las tasas de ganancia en el sector industrial, representamos los datos en las gráficas 6, 7, 8, 9 y 10.

Conviene tomar en cuenta que no todas las ramas de la producción desempeñan el mismo papel. Aquellas que se encuentren más relacionadas con las demás en el juego interindustrial tendrán un mayor influjo en la formación de precios, y viceversa. Nuestros estudios<sup>14</sup> permiten ver que estas ramas importantes son: la de alimentos y textiles (rama 3) y la indus-

<sup>14</sup> La presentación detallada del mecanismo de cálculo de cada uno de estos conceptos se encuentra en el apéndice metodológico de nuestro libro *Dinero, valor y precios*. En síntesis, podemos decir que la tasa de excedente se calcula como una transformación lineal del valor propio dominante de la matriz de insumo producto de las ramas productivas; la tasa de ganancia surge del concepto matricial "excedente bruto de explotación". Las transferencias se calculan sobre el capital circulante usado, a fin de hacer comparables las dos tasas, y a la correspondiente al mercado se le agrega el excedente bruto de explotación. Las importaciones y los impuestos indirectos menos los subsidios. El excedente generado por cada rama incurrió para la circulación de sus mercancías (o sea, los pagos al sector de circulación), evaluados éstos en precios de producción y se divide esta cantidad entre el capital circulante empleado en cada rama, evaluado éste en precios de producción. Estos resultados que se presentan en el cuadro 1 y la gráfica 1 de este capítulo tienen un grado de homogeneidad que los hace comparables entre sí. La información necesaria de los cálculos proviene de las matrices de insumo producto mexicanas y de otras fuentes estadísticas oficiales.

tria tradicional y química (rama 4). De ahí el papel fundamental de las tasas de ganancia de tales ramas en la formación general de precios. La primera rama es más importante que la segunda.

En 1950 ambas ramas tenían una tasa de ganancia inferior a la media, o sea, jugaban un papel no inflacionario. El caso se repite en 1960 y en 1970, lo cual explica la estabilidad de precios de 1960 a 1970, a pesar de la tensión provocada por el exceso de ganancias industriales.

De hecho, la industria de alimentos y textiles acepta reproducirse con una tasa de ganancia inferior a la media del mercado y esto origina una presión antinflacionaria en el periodo estudiado. La rama 4 (industria tradicional y química) desempeña esta función en forma cada vez más leve, sobre todo a partir de 1970.

Una de las causas de la inflación actual es que la situación de esta rama tiende a cambiar para jugar un papel más inflacionario, al afectar la estructura de precios relativos y toda la formación general de precios.

La inflación se acelera desde 1970, en parte porque el papel antinflacionario de la rama 3 disminuye y el papel antinflacionario de la rama 4 casi desaparece.

b) *Tensiones en el conjunto de circuitos de 1950 a 1980.* Como ya vimos, existe un conjunto de tensiones que se originan en el monto del déficit que genera el proceso, en la realización de este déficit en el mercado de capitales y en los circuitos a que está ligado dicho déficit.

El cuadro 4 indica la magnitud del residuo y del déficit y la relación que tiene este último con el producto interno bruto.

El déficit distributivo es creciente y hasta 1975 suele representar una proporción similar del producto interno bruto. En 1978 el déficit distributivo constituye una parte menor del PIB. Debe tomarse en cuenta que en ese año apenas se iniciaba el repunte de la profunda crisis que la economía mexicana había sufrido desde fines de 1976 y durante 1977.

En 1978 el ritmo de la inflación bajó, pero también disminuyeron las tensiones que la generaban (siguiendo el análisis que presentamos en este trabajo). Ya vimos lo relativo a las tensiones que se originan por las relaciones entre tasas de ga-

nancia; agréguese ahora que la menor cuantía del déficit distributivo y una mejor captación por el sector bancario condujeron a la reducción de tensiones entre el mercado de capitales y el de mercancías y, por tanto, a menores presiones inflacionarias.

De 1950 a 1970 el déficit tiende a incrementarse. Sin embargo, durante ese periodo hay un amplio desarrollo del sector bancario, el cual origina, entre otras cosas, que el déficit lo capte en forma creciente la banca. De esta forma, el crecimiento y la circulación monetaria se desarrollan sin tensiones entre los circuitos ligados al mercado de mercancías y los ligados al mercado de capitales.

El caso es que desde 1972 comienza a observarse un problema que en la literatura mexicana se conoce como el de *desintermediación bancaria*.<sup>15</sup> Éste consiste en que la banca llega a un tope en relación con su captación como porcentaje del PIB, e incluso descende.

Desde nuestro punto de vista, este fenómeno de desintermediación bancaria es el resultado de la presencia de fuertes tensiones en el mercado de capitales. Tensiones que forzosamente se expresan en un impulso inflacionario.

Nótese que cuando las tensiones entre los circuitos ligados al mercado de mercancías y los ligados al mercado de capitales disminuyen, como es el caso de 1978, el ritmo de la inflación también descende.

La correspondencia —o tensiones— entre el mercado de capitales y el de mercancías es muy fuerte, tanto desde el punto de vista teórico como desde el de los resultados del análisis práctico en el estudio de la inflación.

Debemos tomar en cuenta las tasas de interés, y desde nuestro punto de vista, éstas se determinan esencialmente en el mercado de capitales. Desde 1954, año en que se reorganiza

<sup>15</sup> Véanse, por ejemplo, nuestros trabajos "Los precios de producción en el modelo de acumulación mexicano", en *Iztapalapa* núm.3, UAM, México, 1980 y "Producción y dinero en la coyuntura actual", en *Investigación económica* núm. 165, UNAM, México, 1983.

el mercado de bonos, hasta el inicio de los setenta, las tasas de interés muestran una fuerte estabilidad, señal entre otras cosas del crecimiento y la estabilidad del mercado de capitales. Este periodo corresponde claramente al de baja inflación.

A partir de 1973 y durante 1974 las tasas de interés comienzan a crecer, señal de la inestabilidad del mercado de capitales. Esta inestabilidad se reflejará en los precios de los productos finales por dos vías:

- a) El incremento en los costos de producción ligados al préstamo de dinero para la producción y circulación.
- b) Las tensiones entre el mercado de capitales y el mercado de mercancías.

Nuevamente encontramos presiones inflacionarias en el análisis de los circuitos monetarios que corresponden al esclarecimiento histórico del proceso de inflación en México.

Uno de los mayores determinantes de la tasa de interés y del mercado de capitales en México lo constituye la generación de la deuda externa, así como el servicio de la misma y la relación del peso con el dólar.

Estos hechos y la subordinación del peso con respecto al dólar han sido los determinantes del incremento de la tasa de interés y, por tanto, de las relaciones que se establecen en el mercado de capitales. De esta forma, el mercado de capitales se desarrolla y determina independientemente del de mercancías, al que le impone no sólo una tasa de interés que no depende de los circuitos mercantiles, sino tensiones que le son externas y lo trastornan.

No es casualidad que las dos últimas crisis hayan comenzado en el mercado de capitales en forma de una devaluación, y que posteriormente se hayan extendido al resto de la economía.

El déficit gubernamental, como lo muestra la gráfica que explicamos en la primera parte de este capítulo, también juega un papel en el proceso. Pero, a diferencia de lo que suele decirse, sólo es un componente más del proceso, y no su parte central. Es claro que los déficit gubernamentales catalizaron las ten-

siones de las que ya hemos hablado, pero no constituyeron su parte central.

Las tensiones entre las tasas de ganancia y las tensiones relativas a las relaciones entre el mercado de mercancías y el de capitales, de las cuales la tasa de interés es uno de sus exponentes, constituyen el núcleo del proceso inflacionario. Los déficit gubernamentales son un catalizador del mismo, no su elemento generador esencial.

El simplismo de las teorías de la oferta monetaria, de los multiplicadores bancarios y de los déficit gubernamentales son elaboraciones que corresponden al desarrollo de un mito de la economía y a la defensa de las ideas del poder en juego. El estudio de los circuitos monetarios y sus tensiones parece ofrecer un camino más fértil a la comprensión del proceso.

c) *Tensiones que se generan en la estructura productiva y en la estructura de precios.* No queremos terminar este capítulo sin mencionar, aun en forma muy somera, la manera como se inscribe el análisis que acabamos de presentar en relación con otras teorías sobre la inflación en México.

Se ha dicho, y con razón,<sup>16</sup> que la estructura monopólica del país es una causa importante de la inflación en México. Este punto de vista compagina claramente con nuestros análisis. La estructura monopólica no hace sino exacerbar las tensiones que se establecen entre las tasas de ganancia; en la medida en que una empresa domina el mercado, puede poner precios que le den una tasa de ganancia superior a la tasa de excedente de la economía y puede, además, controlar los circuitos. Si el monopolio se da en las empresas de circulación, sus actividades tendrán mucho que ver con la magnitud del déficit generado.

Los monopolios marcan las condiciones de realización de los títulos en el mercado de capitales y su presencia determina, por tanto, todos los circuitos monetarios que hemos estudiado; de ese modo agudizan las tensiones existentes.

<sup>16</sup> Véase José Manuel Quijano, *México: Estado y banca privada*, Ensayos CIDE, México, 1981.

La teoría que habla de cuellos de botella en la economía también es compatible con este análisis. Todo cuello de botella no es más que una tensión en los circuitos y, por tanto, tiene un efecto inflacionario.

Y salvo algunos ajustes, la teoría de los precios normales, que supone la presencia de una tasa de ganancia que los capitalistas buscan reproducir en cada ciclo productivo, también resulta compatible. De hecho, aquí hemos utilizado en parte este punto de vista, sólo que, en lugar de quedarnos en la estructura de precios relativos, como suelen hacerlo quienes siguen estas teorías, tratamos de introducir los procesos monetarios y sus circuitos en una perspectiva más amplia.

Los estudios sobre la inflación importada también se pueden integrar como parte de los costos de producción del sector industrial.

En síntesis, con algunos ajustes, pueden integrarse en este estudio análisis tales como los que hace José Luis Ceceña, algunos aspectos de la teoría de CEPAL, de la teoría de la dependencia, muchos de los resultados de los estudios publicados por *Economía mexicana*, del CIDE, los trabajos de M. Aglietta sobre la moneda como expresión de violencia social, etcétera.

### c) El rompimiento del espacio sociopolítico del desarrollo

#### *Introducción*

No es difícil comprender el proceso de ruptura al que aludimos. El funcionamiento del espacio sociopolítico se dio en el seno de un conjunto de fuertes tensiones; sin embargo, durante largo tiempo los factores de cohesión dominaron sobre los de conflicto. La razón es simple: mientras el espacio fue adecuado para promover el desarrollo económico, el propio crecimiento proporcionó un excedente y una plusvalía suficientes para re-  
troalimentar las fuerzas de cohesión. Cuando las fuerzas de

crecimiento que este espacio generó se agotaron, el conflicto se agudizó y promovió en sí mismo las condiciones de su caída.

Todo indica que desde 1970 comenzaron a agotarse las fuerzas del crecimiento económico. No entraremos aquí en detalles a ese respecto, ya que existe una abundante bibliografía.<sup>17</sup> El hecho es que desde 1965 el campo se encuentra en crisis, y desde principios de los años sesenta el proceso de industrialización pierde fuerza.

En este capítulo nos concentraremos en algunos elementos que se presentaron desde los años setenta y que son fundamentales para comprender el rompimiento del espacio sociopolítico del desarrollo, el cual hemos descrito con anterioridad; estos elementos son:

*Cambios en la reestructuración positiva y negativa del trabajo y del salario.* A partir de los años setenta se notan importantes cambios en la reestructuración positiva y negativa del trabajo y del salario; la industria de alimentos, la de textiles y otras industrias tradicionales dejan de recibir una reestructuración positiva y comienzan a tener una negativa.

Las ramas beneficiarias son las que producen bienes de consumo durable, principalmente la automotriz. El crecimiento de estas ramas se hacía con celeridad, pero el problema es que ni tenían una importancia significativa en el valor agregado ni mucho menos se articulaban en la red de relaciones interindustriales mexicanas: únicamente producían objetos de consumo para las clases medias y altas, efecto del crecimiento y de la desigual distribución del ingreso, pero no constituían una estructura en la cual pudiera basarse el resto de la industria mexicana.

Cuando la reestructuración positiva favorecía a las ramas que sustentaban el proceso industrial, el crecimiento se mantuvo; en el caso contrario, el crecimiento tendía a perder fuerza.

*El sistema económico y social.* La articulación de modos de producción surgida de la Revolución mexicana y de las reformas cardenistas significó un pilar de sostén para el aparato

<sup>17</sup> Por ejemplo, en repetidos artículos del maestro José Luis Ceceña.

político en el poder y favoreció el crecimiento económico del producto agropecuario.

Pero ya para 1965 este impulso había perdido fuerza; el cambio tecnológico logrado en el sector de la agricultura comercial había alcanzado sus mejores resultados. La llamada "revolución verde" repercutió con algunos rendimientos aumentados en algunas zonas y en algunos cultivos, pero tuvo consecuencias negativas para el resto de los campesinos.

El sector no capitalista de la agricultura, víctima de la sobreexplotación, se sumerge en una espantosa miseria. El cacicazgo y la explotación violenta se unieron a los mecanismos económicos que, en la articulación de los dos mercados (el capitalista y el no capitalista), hicieron que el campesino resultara siempre explotado en las transacciones de sus productos básicos. Desposeída de su propio excedente, la comunidad campesina se ve sometida a un proceso involutivo que la hunde en la miseria.

El sector intermedio que estructura relaciones de producción de los otros dos sistemas queda atrapado en su propio atraso tecnológico y busca, por la vía de la violencia caciquil, mantener la redituabilidad que no logra por la vía del trabajo de la tierra.

Añádase a lo anterior el conflicto de tierras provocado por el amparo agrario, por el reparto doble de la misma tierra o de tierras inexistentes (por las necesidades de reproducción política del aparato en el poder), etc. Estos conflictos agregan fuertes incertidumbres y violencias para el cultivo de la tierra, con lo cual se problematiza el trabajo.

Tómese en cuenta la baja en la inversión pública en el campo durante la segunda mitad de los años cincuenta, los sesenta y principios de los setenta, así como la ineficiencia, demagogia y corrupción con que se aplica el gasto público incrementado posteriormente y comenzarán a comprenderse los problemas del campo mexicano.

El estancamiento agrícola y la insurgencia de los campesinos en los años setenta son muestra de la ruptura en la articulación de modos de producción y manifestación de un grave problema

político y económico. Político, ya que la política de masas del Estado resiente la pérdida del campesinado; económico, puesto que el excedente agrícola es aún esencial en la formación global de la tasa de ganancia en México, por las necesidades alimenticias de la mano de obra y por el costo en divisas de las gigantescas importaciones de alimentos que tienen que hacerse.

De hecho, se vive un problema más grave que la mera ruptura de la articulación de modos de producción y consiste en que la misma comunidad campesina es la que tiende a desarticularse. Lo que no se había logrado en siglos de ataque a la comunidad, lo está alcanzando en algunos años la corrupción ejercida por el partido-Estado.

*Inadaptación estructural al cambio tecnológico.* El mundo actual se encuentra en un proceso de cambios tecnológicos en los sistemas de producción. La automatización y la informática moderna son los principales componentes de este fenómeno.

En México el cambio tecnológico se introdujo en forma tal que dislocó al aparato productivo y del empleo. La tecnología moderna se ha incorporado en forma indiscriminada en el sector de servicios, lo cual ha generado a su vez enajenación, desempleo y dependencia tecnológica y financiera hacia el exterior. En contrapartida, sólo se ha logrado un aumento en el grado de monopolio y de ganancias extraordinarias por parte de los capitales que complementan estas técnicas.

Por el contrario, en el aparato productivo el uso de la tecnología moderna es insignificante. Agréguese a esto una ineficiencia pronunciada en el manejo de las empresas productoras (públicas y privadas), y se tienen los resultados de baja productividad que afectan al proceso interno de industrialización y ponen fuera de competencia a las mercancías mexicanas en el exterior.

Se busca compensar la baja productividad con una presión hacia la baja en los salarios, pero esto repercute en el mercado interno de las industrias, sostén del aparato industrial (alimentaria, textil, tradicional), con lo cual se exacerbaban las tensiones en el proceso de industrialización.

*Desarticulación del mercado monetario de dinero y capitales.* Mientras el crecimiento económico se llevó a cabo con



celeridad, el mercado de capitales pudo absorber, sin ningún problema, el monto creciente del déficit distributivo que surgía en el circuito monetario de las mercancías. Cuando los procesos productivos comienzan a derrapar, a principios de los setenta, también lo hacen los mercados de capitales.

Este hecho se nota claramente desde 1972, cuando se produce un fenómeno que los técnicos llaman *desintermediación financiera*. Ésta consiste en que, hasta esa fecha, la banca había captado una proporción creciente del PNB, y a partir de ese año se presenta un estancamiento, e incluso una disminución en tal proporción.

En esa época la sobrevaluación del peso con respecto al dólar se hace evidente, la economía mexicana comienza a dolarizarse; el peso, a dejar de ser el instrumento de la socialidad por el dinero en México, para jugar un papel cada vez más subordinado al dólar, el cual a su vez tiende a imponerse como moneda fundamental de la socialidad.

La defensa del peso y de los intereses del mercado de capitales hace que el gobierno aumente la tasa de interés y favorezca la reorganización del sistema bancario (aparición de la banca múltiple). Pero el nuevo sistema bancario sólo impulsa un mayor grado de concentración y un monopolio en el mercado de capitales, sin que se resuelvan los problemas centrales de los circuitos monetarios.

El aumento en las tasas de interés prolonga (en forma artificial) la vida del peso como instrumento de socialidad, pero anima la inflación interna al tiempo que desvía capitales desde el sector productivo hacia la especulación.

Ante el desfallecimiento de la economía, el gobierno incrementa su participación, pero incapaz políticamente de realizar una reforma fiscal busca financiarse en el mercado interno de capitales y en la deuda externa. El mercado interno de capitales, ya en problemas, ve agudizarse éstos por la demanda incrementada de dinero por parte del gobierno; el aumento en el encaje legal canaliza los recursos al gobierno, pero plantea problemas de liquidez al sector bancario. Se busca captar fondos por medio de nuevos aumentos en la tasa de interés, pero esto no resuelve el problema.

Aumentos excesivos en el circulante, altas tasas de interés, problemas de liquidez, un mercado de capitales flojo y especulativo y la pérdida de la capacidad del peso como instrumento de socialidad son las consecuencias del caos monetario que se produce por la desarticulación de los circuitos monetarios de la mercancía y de los capitales.

*Relación entre la tasa de ganancia y la tasa de excedente.* Como se vio en el estudio de los circuitos monetarios, hasta 1970 hubo una relación entre tasa de ganancia y tasa de excedente que favoreció la estabilidad monetaria. Posteriormente se desataron un conjunto de tensiones entre las tasas de excedente y las de ganancia que impulsaron la inflación.

*Crecimiento del sector improductivo.* En los años sesenta y setenta, a pesar de que la agricultura estaba estancada y la industria sujeta a un proceso de mil tensiones, la economía siguió creciendo. Tres factores explican este hecho:

- a) El excedente incrementado de la agricultura por efecto del aumento en la tasa de explotación del campesino.
- b) El aumento en el déficit gubernamental que pospuso el estallido de la crisis.
- c) El petróleo y la gigantesca afluencia de recursos del exterior que implicó que la deuda externa llegara a 25 mil millones de dólares al finalizar el sexenio de Echeverría y a 80 mil millones al terminar el de López Portillo.

Hubo, pues, recursos, pero debido al estancamiento del sector productivo, éstos se dedicaron al sector improductivo y a la especulación. La economía se ve entonces obligada a soportar un aparato improductivo más allá del alcance de sus recursos reales. Esto significa que los recursos, activos y ganancias evaluados en dinero corriente no corresponden a la fuerza del proceso económico. Son signos de papel sin correlación con el valor generado por la economía. Se imponía una desvalorización generalizada del capital.

Las presiones de la burguesía y su presencia cada vez mayor en un bloque histórico dominante cada vez más resquebrajado

dan pie a políticas que buscan evitar la desvalorización de este capital. Se congelan salarios, se dan créditos preferenciales, ventajas impositivas, etc. El resultado es un aumento en la inflación y en los desajustes económicos.

La inversión sólo se reanima durante el breve periodo de la ilusión petrolera (1977-1981), pero después cae estrepitosamente.

*Crecimiento del sector público.* Se pretende compensar la tendencia a la baja de la inversión privada y el estancamiento de la economía con una creciente participación del sector público, no se busca corregir la enfermedad interna de la estructura sociopolítica del espacio del crecimiento económico. Sólo se actúa sobre él en forma compensatoria y coyuntural, no hay realmente un proyecto de envergadura global que reoriente el proceso. Los planes que se elaboran mueren en el conflicto social de la ambición de poder, de las presiones por intereses inmediatos y del desgaste del aparato político del Estado.

El sector público crece rápidamente pero en forma anárquica. El petróleo moviliza grandes capitales pero no se integra en un proyecto nacional y se desestructura por las ansias de poder de sus dirigentes y por la corrupción generalizada de su administración.

El dinero del petróleo y de los créditos propicia inversiones importantes del sector público, pero también cataliza la corrupción que pudre al sistema en lo político y lo aniquila en lo económico.

*Incapacidad de organizar un nuevo espacio.* En 1976 estalla con amplitud la crisis. Después de lo que hemos estudiado, no es ninguna casualidad que la crisis se haya presentado primero en el sector financiero y se haya extendido rápidamente a toda la economía. Esta crisis era la manifestación clara de que el espacio sociopolítico del desarrollo se había roto. También el Estado daba muestras de problemas, el gobierno de Luis Echeverría termina en medio de una desconfianza generalizada. No se trata de relatar la historia de lo que vino después, ya que es ampliamente conocida. Sólo queremos destacar algunos aspectos que consideramos relevantes.

El espacio sociopolítico del desarrollo tuvo cinco años más de vida. La causa es simple: el petróleo dio y atrajo al país recursos financieros gigantescos. Éstos se usaron para alargar la vida de un espacio que se moría en sus propias contradicciones. Los recursos externos se usaron también en el desarrollo de la corrupción pública y privada.

La nacionalización de la banca<sup>18</sup> y el control de cambios fueron importantes intentos de salida, sin embargo, el sistema estaba ya demasiado enfermo para que esta política fuese suficiente por sí misma. Además, la nueva administración dio virajes importantes al respecto.

El petróleo y la deuda externa alargaron la vida de un viejo espacio sociopolítico del desarrollo, sin lograr configurar uno nuevo.

La crisis es, fundamentalmente, una crisis estructural, puesto que proviene del rompimiento de un espacio y de la ausencia de otro; vivimos una época de transición y es muy difícil pronosticar el futuro. Sólo pueden decirse dos cosas:

- a) Las vías de sobrevivencia del viejo espacio se angostan cada vez más.
- b) Hay una estructura de posibilidades sobre el nuevo espacio, pero éstas no sólo dependen de los procesos internos, sino de los rumbos que adquiera la crisis a nivel internacional, no únicamente en sus aspectos socioeconómicos, sino fundamentalmente en los políticos.

<sup>18</sup> Véanse al respecto los trabajos de Rolando Cordera, Carlos Tello, Luis Angeles, Víctor Soria, Raúl Olmedo, etc., así como diversas publicaciones de profesores de la Facultad de Economía de la UNAM, de las revistas *Investigación económica*, *Economía del CIDE*, *Teoría y política*, etcétera.



## Bibliografía

- ABOITES, Jaime, "Acumulación, reproducción de la fuerza de trabajo y crisis en México", en *Economía: teoría y práctica*, México, invierno de 1983.
- AGLIETTA, Michel y André Orlean, *La Violence de la Monnaie*, Puf, París, 1982.
- AGUILAR Camín, Héctor, "A través del túnel", en *Nexos*, México, diciembre de 1982.
- ALONSO, Jorge, *La dialéctica de las clases élites en México*, Ediciones de la Casa Chata, México, 1976.
- BANCO de México, S. A. Diversos anuarios y publicaciones (varios años).
- BENETTI, Carlo y Jean Cartelier, *Marchands, Salaris et Capitalistes*, F. Maspero, Francia, 1980.
- CASTAINGTS T., Juan, *La articulación de modos de producción*, El Caballito, México, 1979.
- CASTAINGTS T., Juan, "Los precios de producción en el modelo de acumulación mexicano", en *Iztapalapa*, núm 3, UAM, México, 1980.
- CASTAINGTS T., Juan, "La violencia monetaria actual", en *Cuadernos políticos*, Era, México, octubre-diciembre de 1982.
- CIDE, *Economía mexicana*, CIDE, México, 1979, 1980, 1981, 1982.
- CORDERA, Rolando, "Las decisiones del poder: notas sobre la coyuntura económica", en *Investigación económica*, núm. 143, UNAM, México, 1977.
- CORDOVA, Arnaldo, "La política de masas y el futuro de la izquierda", en *Cuadernos políticos*, Era, México, enero-marzo de 1979.
- GIRARD, René, *La Violence et le Sacré*, Ed. Grasset, Francia, 1972.
- GORDILLO, Gustavo, "Estado y sistema ejidal", *Cuadernos políticos*, Era, México, julio-septiembre de 1979.
- JUAREZ V., Carlos, "La constitución de la burocracia sindical", en *Iztapalapa*, México, enero-junio, 1981.
- LÓPEZ, Pedro, "Las relaciones políticas en México", en *Cuadernos políticos*, Era, México, julio-septiembre de 1981.
- MADIARIAN, Grégoire. "Hobbes et la Société Marchande", en *Le Temps Modernes*, TM, Francia, septiembre de 1982.
- OBREGÓN Díaz, Carlos y Raúl Ciro F, "Crisis financiera en México", en *Economía: teoría y práctica*, UAM, México, primavera de 1983.
- OLMEDO, Raúl, *México: economía de la ficción*, Grijalbo, México, 1980.
- ORTIZ Cruz, Etelberto, "Crisis financiera, crisis de un modelo de acumulación", en *Economía: teoría y práctica*, UAM, México, primavera de 1983.
- PEREIRA, Carlos, "Estado y movimiento obrero", en *Cuadernos políticos*, Era, México, abril-junio de 1981.
- PEREIRA, Carlos, "Partido y sociedad civil", en *Nexos*, Centro de Investigaciones Culturales y Científicas, México, enero de 1982.
- RENDÓN C., Armando, "Los directores del gobierno federal mexicano", en *Iztapalapa*, núm. 3, UAM, México, 1980.
- RIVERA Castro, José, "La oposición obrera en los años veinte", en *Iztapalapa*, México, julio-diciembre de 1980.
- SANCHEZ V., Adolfo, "El poder y la obediencia", en *El Buscón*, Retrofilia A.C., México, enero-febrero de 1983.
- SORIA Murillo, Víctor M., "Caracterización de la crisis de 1976 y 1982 en México", en *Economía: teoría y práctica*, UAM, México, invierno de 1983.
- VIDAL, Gregorio, "La crisis del capitalismo en México", en *Economía: teoría y práctica*, UAM, México, invierno de 1983.
- VIDONNE, Paul, "De la Genese a la Crise de la Socialisation Marchande", en *Le Temps Modernes*, TM., Francia, noviembre de 1981.

## INTRODUCCIÓN

Donde la investigación termina, los procesos sociales continúan; la vida va más rápido que el pensamiento. La parte esencial del capítulo anterior se terminó de escribir en 1984; el material fue revisado profundamente y ampliado en 1985; pero nuevamente en 1991, y con el objeto de su publicación en este libro, se le hicieron nuevas modificaciones, sobre todo en lo tocante al uso de algunos conceptos. Sin embargo, la revisión final mostró con claridad que había habido cambios importantes, los cuales hacían indispensable una puesta al día de los términos utilizados.

El caso es que a la investigación que se publica se le debe poner un fin. Suscribimos todo lo dicho en el capítulo anterior, y nos limitaremos a dar cuenta de algunas de las tendencias más importantes que se han observado.

En la actualidad México vive profundas transformaciones en todos los órdenes de su vida social. La crisis económica que se inicia a mediados de la década de los setenta y que estalla

con virulencia en 1982 propició que el elemento económico pasara a ocupar un lugar central en la vida política, social y cultural del país.

Hasta antes de la crisis, los rasgos dominantes de la economía fueron: la producción de bienes y servicios para el mercado interno, una fuerte presencia de empresas públicas y un papel creciente de los mercados monetarios y financieros que se integraban como un poder importante, pero no central, en otro conjunto de fuerzas económicas y políticas.

El Estado corporativo dominaba lo político y era el eje por medio del cual se dirimían las tensiones provenientes de lo social y lo económico.

La crisis económica es causa y efecto de importantes cambios; las crisis monetarias hacen patentes las tensiones en un sistema en que conviven dos monedas: un dólar fuerte y un peso débil; lo monetario cobra importancia en un mundo de inestabilidades; pero sobre todo, el cambio importante radica en que lo financiero no solamente configura los nuevos dinamismos, sino que se transforma en el nuevo centro de poder económico; junto a él se encuentra la parte que se integra con el sector exterior, ya sea produciendo bienes y servicios exportables o bien comercializando exportaciones o importaciones. La finanza interna y el sector productivo y comercial que se integran con el exterior son los motores que conforman el poder y que impulsan el dinamismo económico.

El nuevo poder económico impregna y transforma al viejo poder político; el Estado corporativo entra en crisis. El nuevo Estado es más delgado y ya no participa por medio de la empresa pública. La política monetaria y financiera junto con el Tratado de Libre Comercio, son los nuevos instrumentos de política y la expresión de las nuevas fuerzas políticas en juego.

El Pacto que se inicia en 1988 es ya la primera expresión coherente de los cambios estructurales en lo económico y en lo político. Las nuevas fuerzas establecen las modificaciones en las reglas del juego. El Pacto no solamente es un instrumento de política económica, es la manifestación de una nueva estructura en lo económico y de otras relaciones de poder dentro

de la sociedad. Con el Pacto se reordenan los procesos económicos y se avanza hacia la configuración de una nueva sociedad.

La nueva sociedad nace segmentada. En tanto que las cuentas económicas tienden hacia nuevos equilibrios y que comienza a repuntar la producción de una riqueza productiva y financiera, las polaridades en la sociedad se acentúan con una fuerza sin precedentes, al menos en la historia posrevolucionaria. En lo económico los polos de riqueza y pobreza se deslindan; en lo político, con la crisis del corporativismo no sólo se eliminan vicios, sino que desaparecen los últimos vínculos de una cierta posibilidad de comunicación del trabajador o del campesino con las esferas del poder. Solidaridad es la respuesta asistencial que da el polo de riqueza y de poder a la segmentación social que genera la propia política puesta en juego.

Por otra parte, aunque desde aspectos estrictamente de contabilidad económica, el repunte, que se prolonga durante varios años, aún no logra consolidarse en términos estructurales. Las tensiones provenientes de la doble moneda en el sistema monetario se han controlado, pero no superado; y el propio sector externo refleja déficit que son peligrosos. En otras palabras, no obstante la duración del repunte, persiste su fragilidad.

En síntesis, la crisis que se hace manifiesta en enero de 1982 no es sino la expresión de una profunda crisis de todos los elementos de socialidad que con anterioridad habían posibilitado la reproducción económica y social de México: trabajo y producción, dinero y Estado.

La crisis externa se presenta cuando ya hay una crisis interna profundamente forjada; la conjunción de lo externo con lo interno nos conducen a la peor crisis económica y social que haya vivido México en el siglo XX.

#### a) La sociedad segmentada: hacia un nuevo espacio sociopolítico del crecimiento

La crisis se hace patente en 1982 y afecta con profundidad a toda la estructura interna de la sociedad mexicana. No sola-

mente es una crisis que genera inflación, reduce los niveles de producción y provoca una baja brutal en los niveles de vida del grueso de la población; es ante todo una crisis que rehace las estructuras internas; muchos de los problemas iniciales persisten, pero otras muchas estructuras se reconfiguran y de ese modo hacen posible un repunte, que aunque frágil es de larga duración.

La exposición se divide en cuatro partes: primero se verán los principales elementos de la reestructuración de la socialidad; luego se presentarán los factores de la nueva inserción internacional del país; posteriormente se presentarán algunas nociones ligadas al Pacto, y finalmente las características que tiene en la actualidad el repunte.

#### *a1) La reestructuración de la socialidad*

La crisis propició una reestructuración de elementos importantes de los tres componentes de la socialidad. Hay que señalar como factor clave el hecho de que a partir de los profundos desajustes sociopolíticos debidos a la crisis, hubo en lo político una reestructuración de las fuerzas en el poder que impulsaron una política general, pero sobre todo una política económica que constituyó uno de los principales impulsos del cambio que se realizó.

La política económica impulsó y orientó los cambios; de la estructura de lo posible existente en 1982, se caminó en la dirección marcada por los intereses del nuevo grupo gobernante. De una sociedad que tenía divisiones y fisuras importantes, pero que, heredera de un movimiento revolucionario, también había introducido estructuras de unión, se marcha directamente hacia una sociedad escindida. Las nuevas estructuras productivas y de trabajo, del dinero y del Estado, que marcan un camino hacia una nueva socialidad, son las generadoras de una sociedad escindida.

Presentaremos algunos de los principales factores que configuran esta nueva estructura de socialidad.

#### En relación con el trabajo y la producción

1. De un modelo orientado hacia el mercado interno se pasa a otro que ve en el exterior su principal fuerza. Surge una nueva estructura que dinamiza al conjunto del sistema y se forma con las empresas exportadoras. Las exportaciones crecen en forma muy rápida pero solamente jalan tras de sí a una pequeña subestructura de la totalidad existente. Las exportaciones son abundantes, pero también lo son las importaciones de bienes intermedios; las ramas dinámicas pierden contacto con la industria interna y se integran con más fuerza en una red interindustrial extranjera, principalmente de los Estados Unidos. La matriz de relaciones interindustriales se divide, por un lado, en las que se integran de manera creciente con el exterior; y por el otro, en las que mantienen su integración con lo interno; las primeras son dinámicas, las segundas sobreviven.
2. A la escasa productividad se le buscaron dos salidas. La primera consistió en una reducción brutal de los salarios pagados, con lo cual se buscaba restablecer las cuotas de ganancia internas y los niveles de productividad que se mantenían bajos. La segunda se dio por un cambio en la administración de las empresas; la crisis hizo aflorar los problemas de la mala administración; en el caso de las empresas públicas, la privatización condujo a cambios administrativos, y en el caso de las empresas privadas también hubo eliminación de excesos, reajustes y nuevas orientaciones.
3. El trabajo sigue siendo igual o más despreciado por el conjunto de relaciones simbólicas y salariales de la sociedad; sin embargo, el desempleo y la caída brutal de salarios fueron una amenaza muy fuerte para los trabajadores y, en consecuencia, aceptaron mayores intensidades de trabajo y reestructuración de los procesos y de la organización del trabajo. Además, con la pérdida de fuerza (no destrucción) de la estructura corporativa del poder se presenta una reorganización de las jerarquías y de la corrupción. Hay toda una tendencia a un mayor trabajo y a aceptar los cambios pro-

venientes de la modernidad o del interés patronal; no hay un mayor estímulo social al trabajo, al contrario, éste desciende brutalmente, pero hay una nueva jerarquía que se impone.

4. Ante el Tratado de Libre Comercio hay un repunte muy importante de las inversiones productivas; éstas se ubican en forma muy desigual por ramas y por regiones; las nuevas ramas dinámicas se modernizan mientras el grueso se queda atrás; unas regiones repuntan y otras se estancan.
5. La industria manufacturera crece con una rapidez vertiginosa e implica una nueva estructura industrial y regional.

La reestructuración más importante se da en lo que se refiere a la socialidad por el dinero

1. La banca pasa por dos tormentas: primero se nacionaliza y luego se reprivatiza; hay que señalar que la banca reprivatizada actual no tiene nada que ver con la vieja banca privada. La frontera entre operaciones bancarias y bursátiles tiende a desvanecerse casi totalmente. En el periodo gubernamental se realizan importantes fusiones bancarias. Las políticas de control del Banco de México se han modificado totalmente; dos cambios merecen ser destacados: el primero se refiere a que se elimina el encaje legal y las tasas de reserva obligatoria y se deja a criterio de los bancos la conformación de sus tasas de reserva; el segundo consiste en que las tasas de interés ya no son establecidas por el Banco de México sino que se instauran por la banca atendiendo a las fuerzas del mercado. Hasta antes de la crisis, la banca de desarrollo jugaba papeles fundamentales, ahora es totalmente secundaria.
2. En relación con las operaciones monetarias, financieras y bursátiles, hay una estructura de poder totalmente distinta de la que prevalecía hasta 1982. Antes las casas de bolsa eran casi subsidiarias y estaban casi totalmente dominadas por la banca. Ahora ocurre lo contrario, en los grupos financieros que define la nueva ley, el factor clave de poder se

encuentra en las casas de bolsa. Hasta la fecha, todos los grupos financieros se forman a partir de una casa de bolsa que adquiere el paquete de control de un banco y que domina casi totalmente al resto del grupo: arrendadora, aseguradora, etc. La propiedad del grupo determinada por el paquete de control de cada una de las partes y del grupo en su conjunto se encuentra en las casas de bolsa. El precio de los bancos ha sido elevado porque no solamente está en juego la propiedad de un servicio monetario y financiero, sino el establecimiento de una nueva estructura de poder.

3. La bolsa de valores, que era insignificante antes de la crisis, es ahora el centro fundamental de transacciones monetarias, financieras y bursátiles. Ahí se cotiza ese instrumento monetario que es la deuda pública interna, y se canalizan nuevos e importantes mecanismos de financiamiento empresarial y, aunque todavía no es muy grande el número de empresas que cotizan y el número de ellas que tienen bursatilidad, hay una clara tendencia a que toda empresa grande se incorpore en el juego bursátil. En todo caso, son las empresas que operan la bolsa: las casas de bolsa, las que se encuentran en el centro del nuevo poder monetario y financiero. Es cierto que la especulación desborda todos los límites, es cierto que en 1987 se vivió un *crack* traumático, pero a pesar de todo, la bolsa se hace el centro de todo lo financiero; incluso, en la actualidad la parte sustancial del movimiento de capitales internacionales que está llegando a México es un capital que pasa por operaciones bursátiles.
4. La deuda del sector público sigue siendo el núcleo de los procesos monetarios y financieros, pero no ocurre lo mismo con la deuda externa; la deuda interna y su manejo es el determinante de los circuitos monetarios y financieros, de las tasas de interés y es uno de los instrumentos esenciales de la política monetaria interna. En relación con el sector público el cambio fundamental es que en lugar de enormes déficit primarios, ahora registra importantes superávits primarios.
5. La doble moneda: dólar fuerte y peso débil, sigue siendo el principal factor estructural de los circuitos monetarios y

financieros. Los últimos años han registrado una relativa calma en virtud de una complejidad de elementos: un apoyo decisivo del gobierno y del sector financiero de los Estados Unidos a la política económica, la aceptación del peso por la nueva estructura de poder monetaria y financiera, las elevadísimas tasas reales de interés internas, el propio repunte económico, el Pacto, etc. No obstante, el peso se encuentra en una mayor relación de dependencia frente al dólar. La tensión que implica la convivencia de ambas monedas sigue presente y acentuada, aunque coyunturalmente estable.

En relación con la socialidad por el Estado, hay modificaciones dignas de tomarse en cuenta

1. El viejo Estado corporativo casi ha desaparecido. Hay un nuevo pacto político de dominio entre las fuerzas que provienen de los nuevos grupos financieros y una nueva clase política. De hecho casi podría decirse que no es un pacto entre dos grupos sino que es un grupo único con dos ramificaciones. El nuevo grupo en el poder y el desplazamiento de los anteriores conducen a una nueva estructura de poder que tiene su propia política. El nuevo grupo tiene relaciones internacionales que han sido decisivas para la definición de su política y para su consolidación interna.
2. Por primera vez aparece una oposición política con fuerza nacional y que se enfrenta a las nuevas estructuras de poder. Además, la sociedad civil tiende a renacer y a diferenciarse de la sociedad política, frente a la cual tuvo una prolongada sumisión.
3. Hay nuevos agentes en el escenario político. El principal de ellos es un conjunto de jóvenes (los *yupis* mexicanos) que ocupan altos puestos de gestión y de acción en el nuevo esquema financiero. Aunque ellos no son los propietarios de los grupos, son muy importantes en la concepción de las estrategias financieras y desempeñan un papel decisivo en la aplicación de las mismas. La ambición y la audacia se conjugan en el vertiginoso juego de la finanza, que los induce

al sentimiento de poder, no solamente financiero sino global. Configuran una nueva oleada de financieros-políticos cuyo papel tiende a ser cada vez más decisivo.

4. La caída de la vieja estructura corporativa deja huecos importantes que aún no han sido cubiertos.

#### a2) Una nueva inserción internacional

A los cambios en la socialidad interna se debe agregar una nueva inserción internacional de México. En relación con lo externo, primero deben considerarse los profundos cambios que se han operado en el nivel internacional, y posteriormente la nueva inserción del país.

El mundo actual ya no es el mismo que el de la crisis de los setenta.

1. Aunque los países desarrollados registran un crecimiento lento y problemático, su situación es diferente de la que tenían en los setenta. El precio del petróleo ha verificado caídas importantes no solamente en términos reales, sino también en términos nominales; además, la monodependencia energética hacia el petróleo, que era muy elevada hacia los inicios de los setenta, ha disminuido en forma considerable; pero lo más importante es que los ahorros en el uso de energía son significativos y sorprendentes, existe incluso una rama floreciente que se dedica a producir para el ahorro de energía. El sistema monetario internacional sigue inestable, pero su situación es muy diferente. El yen y el marco (muy pronto el ecu) son nuevas monedas internacionales, y por paradójico que pareciera, un mundo con varias monedas de reserva ha resultado mucho más estable que un mundo dependiente de las fluctuaciones del dólar. Ahora la revolución tecnológica se ha instalado, hay nuevos productos y nuevas ramas dinámicas, la nueva tecnología no ha sido capaz de absorber la mano de obra ofrecida, pero

ya se han dado los principales pasos hacia nuevos modelos de crecimiento; éste es un hecho más claro en Europa y en Japón, ya que la pérdida de potencial competitivo de los Estados Unidos es un hecho que se acentúa.

2. La crisis de pagos de la deuda por parte de los países del Tercer mundo pasó ya por las etapas más difíciles en lo que se refiere a los países desarrollados. El grueso de los países del Tercer mundo atraviesa situaciones más problemáticas, pero éste no es el caso de los desarrollados.
3. Los cambios que se registran en los países con el denominado socialismo real son muy importantes y conducen al mundo hacia lugares desconocidos.

Un mundo diferente del de los setenta y un México distinto han conducido a una nueva inserción de este país en el planeta

1. La economía busca en las exportaciones la configuración de nuevas ramas que la dinamicen.
2. Nunca como ahora la estabilidad y el crecimiento económico habían dependido tanto de la afluencia de capitales extranjeros. La llegada de capitales para ahorrar por caminos diferentes; antes eran créditos al sector público; en 1990 y 1991 las inversiones bursátiles han sido fundamentales. A pesar de algunos arreglos en cuanto al servicio de la deuda exterior, los déficit en balanza comercial y en cuenta corriente alcanzan cifras que rebasan ampliamente los déficit anteriores; por esta razón, cualquier trastorno en el flujo de capitales puede generar alteraciones muy graves.
3. El Tratado de Libre Comercio hará de México parte completa de uno de los tres grandes bloques económicos actuales: el dominado por los Estados Unidos, el europeo y el japonés.
4. La moneda mexicana depende cada vez menos de la política monetaria interna y cada vez más de su inserción en el dólar y del posible apoyo del gobierno de los Estados Unidos y del sector financiero de ese país.

### a3) El Pacto

El repunte de la economía mexicana se inicia por los efectos del Pacto. Éste se firma a raíz del *crack* de la bolsa de valores de octubre de 1987, aunque realmente no comienza a funcionar hasta marzo de 1988.

Los elementos constitutivos del Pacto son simples. Las partes se comprometen a no subir los precios de sus productos. El gobierno fija la tasa de cambio o establece una pequeña devaluación que se anticipa y se cumple. A los salarios se les promete estabilidad pero se mantiene una pérdida de poder adquisitivo más o menos controlada. Se eliminan muchos controles a la economía. Se libera la intervención del Estado en la fijación de productos del campo y se mantiene únicamente en dos de ellos (maíz y frijol). Se privatiza una parte sustancial del sector público. Se reestructuran las finanzas públicas por medio de drásticas reducciones en el gasto e incrementos en la recaudación fiscal; el déficit público se reduce en aras de alcanzar (cosa que se logra) un superávit en el balance primario. Se garantizan altas tasas de interés reales (tanto si se miden en pesos como si se miden en dólares) para los tenedores de la deuda interna. Se liberaliza el comercio exterior.

El Pacto ha sido muy efectivo, la tasa de inflación se redujo considerablemente y después de un periodo la economía volvió a crecer. Las causas por las cuales el Pacto ha sido eficaz son las siguientes:

1. La estructura de la socialidad interna había cambiado por efecto de la crisis y de la política económica. Se había hecho posible un nuevo espacio socioeconómico del crecimiento. De hecho el Pacto fue la culminación normal y política de la conjugación de las fuerzas que habían surgido de la crisis y de la política económica anterior. Es la nueva estructura de la socialidad, en el trabajo y en la producción, en el dinero y en el Estado, lo que da sustento y viabilidad al Pacto.
2. Dos hechos fueron decisivos para la culminación de este proceso: el *crack* de la bolsa de valores de octubre de 1987



y el éxito del cardenismo en las elecciones de julio de 1988. Fueron dos bruscos y violentos llamados de atención. El primero condujo a la autoconciencia de que una política económica favorable a las nuevas fuerzas emergentes de la crisis no era suficiente, que se necesitaba un orden estructurado en el seno de las mismas so pena de que otros *crack* similares pudiesen aparecer. El segundo, el proceso electoral, condujo a la convicción de que una rebelión popular era posible, que debían reforzarse las estructuras de orden interno de los nuevos grupos en el poder, así como reducir los anhelos de tasas de ganancia excesivas. Las nuevas socialidades que se habían venido forjando se reestructuraron en un orden jerárquico, el cual se hizo aceptable ante los impactos de los torbellinos bursátiles y políticos.

3. Antes del Pacto, pero sobre todo en sus primeros años, se generó en México una gigantesca riqueza financiera y bursátil. La riqueza financiera estuvo muy ligada al notable incremento de la deuda interna y a las elevadas tasas de interés reales que durante mucho tiempo se pagaron. El aumento en la riqueza bursátil fue muy grande y aunque el grueso de esta nueva riqueza era meramente monetaria y se encontraba profundamente concentrada, hubo un pequeño sector de la población que aunque reducido porcentualmente, era numeroso; en este sector se generó un efecto riqueza, es decir, que por motivo de un aumento en su riqueza financiera se presentó un incremento sustancial en su nivel de gasto, el cual repercutió tanto en el nivel de consumo como en el de inversión; el primero reanimó el mercado interno, el segundo la tecnología y el nivel de inversión; ambos han sido factores importantes del repunte económico.
4. La crisis económica tuvo como contrapartida un impulso muy grande e importante a la economía informal. Varios millones de personas se han incorporado en la economía informal. Ésta no ha sido solamente el sustento de una nueva producción, sino también un elemento fundamental para evitar el derrumbe del mercado interno, e incluso posibilitar un repunte del mismo. Tómense en cuenta además los varios

millones de trabajadores mexicanos que laboran en los Estados Unidos. Cada día son más, y envían cada año un mínimo de tres a cuatro mil millones de dólares; este dato es fundamental para comprender porqué se puede financiar la balanza comercial: el mercado interno no se derrumba a pesar de la caída de los salarios y del empleo. Finalmente, la economía informal agrega un elemento esencial, que es el dinero del narcotráfico; es difícil calcular el monto del mismo, pero sin lugar a dudas es cuantioso.

5. El gobierno de Estados Unidos, durante la gestión del presidente Bush, decidió dar un apoyo completo (político y financiero) al nuevo grupo de poder mexicano. Es claro que sin las intervenciones de apoyo financiero de aquel país en circunstancias de apremio, hubiese sido difícil sortear algunas tormentas financieras, y quizá la afluencia de dólares, gracias a la cual ha podido mantenerse el sistema económico, no hubiese llegado ni en los tiempos ni en la cantidad suficiente.

#### *a4) Las características del repunte*

El repunte no es solamente un hecho coyuntural, su duración en el tiempo y su fundamento en una nueva socialidad le dan ciertas bases estructurales; sin embargo, aún mantiene elementos de fragilidad muy importantes.

Las características más sobresalientes del repunte son las siguientes:

1. Se sustenta en el dominio de lo financiero. El sector financiero ha sido piedra angular de la reestructuración de la socialidad por el dinero y de la socialidad del Estado. En el repunte que nos ocupa se presenta el efecto riqueza, que es clave para el mercado y la inversión, ya que genera los nuevos agentes que participarán en la nueva estructura de poder. De él depende la estabilidad del peso. En él se forman las tasas de interés. Si en el pasado el centro del espacio



socioeconómico del crecimiento se encontraba en una burocracia política aliada a un empresariado industrial que dominaba a un Estado corporativo, en el presente el núcleo del poder económico y político proviene de la finanza y de la bolsa. El sector financiero y bursátil es asimismo el centro del dinamismo en el nuevo espacio socioeconómico del crecimiento.

2. Es un repunte frágil. Aunque el nuevo espacio del crecimiento tiene una nueva socialidad y durabilidad, eso no significa que sea firme y autosostenido. Por el contrario, su fragilidad es notoria. Algunos elementos de esta fragilidad son los siguientes:

- a) Es muy tajante la separación que se da en el sector productivo entre el sector dinámico que produce para el exterior y el que se basa en el mercado interno. Es una economía que tiende a ser cada vez más inconexa y en la que el retardo del sector interno puede plantear futuros cuellos de botella importantes. Además, el sector que produce para el exterior no genera las divisas que requiere para su propia reproducción.
- b) El sector financiero y bursátil tiene una base extremadamente especulativa, que lo hace frágil e inestable.
- c) La doble moneda es una característica estructural que se mantiene y que puede ser generadora de muy importantes tensiones en las tasas de interés y en los tipos de cambio.
- d) En conjunto la productividad industrial sigue tendiendo al estancamiento.
- e) El país se encuentra ligado a los Estados Unidos, cuyo crecimiento da muestras de tendencias al estancamiento en el plazo medio.
- f) La balanza en cuenta corriente tiene altos saldos negativos que están resultando demasiado peligrosos.
- g) El flujo de capitales se dirige principalmente al sector bursátil y tiene un doble carácter de no estar comprometido a largo plazo y de ser demasiado especulativo.
- h) Los problemas básicos de la deuda externa siguen enteros.

3. El nuevo crecimiento no ha generado lazos de unificación en la sociedad mexicana sino que ha sido un importante factor de una nueva segmentación social.

### **b) La configuración de una sociedad segmentada**

El nuevo crecimiento, además de frágil, ha sido el principal factor de la creación de una sociedad segmentada. Es cierto que en México las diferencias entre riqueza y pobreza han sido muy acentuadas, sin embargo, con el nuevo modelo de crecimiento están cambiando de tal forma que de hecho los cambios cuantitativos son ya de tipo cualitativo, es decir, de una sociedad que se segmenta y polariza en niveles no conocidos en épocas posteriores a la Revolución mexicana.

Hay otros conceptos similares al de segmentación, tales como dualismo o marginalidad. Estos conceptos han sido muy útiles para el desarrollo de un conjunto de conocimientos; sin embargo, en este capítulo se prefiere hablar de segmentación ya que la idea de dualismo o marginalidad se asocia, en cierta manera, con la existencia de elementos separados o inconexos entre sí. La idea de segmentación se refiere más directamente a la idea de un proceso de exclusión, de una totalidad que configura segmentos separados; la segmentación es un proceso integrado en una totalidad social; la pobreza no es un estado de origen, sino el producto de un tipo especial de crecimiento económico, que genera segmentos de riqueza y de pobreza en el seno de una totalidad social. Por eso es indispensable subrayar que lo que se reproduce es el todo y no el segmento.

#### *b1) Un modelo generador de segmentación*

La formación de una sociedad segmentada no es producto de la casualidad ni resultado obligado de una crisis. La sociedad segmentada es ante todo el resultado de dos procesos: una política económica y un modelo socioeconómico de reproduc-

ción social. En este apartado explicaremos la lógica del modelo que conduce a la formación de una sociedad segmentada.

Hay una relación importante entre la tasa de crecimiento que espera alcanzar y la tasa de ganancia existente en la economía. La relación entre tasa de ganancia y tasa de crecimiento es muy importante y ha sido puesta de relieve por Joan Robinson. Para que haya una tasa de crecimiento se necesita que haya una inversión proveniente de los ahorros que, en una economía como la mexicana, no surgen de los trabajadores sino de las ganancias de los empresarios; además y esto es lo fundamental, los empresarios solamente invertirán si consideran que alcanzarán una tasa de ganancia equivalente a sus expectativas. En síntesis, hay una asociación entre el crecimiento económico y la tasa de ganancia generada por la economía.

Una tasa de ganancia determinada es un elemento central en la configuración de los precios existentes. En general los empresarios forman sus precios por medio de una contabilidad simple; a los costos de producción le agregan la tasa de ganancia que estiman adecuada; el precio podrá mantenerse o variar, dependiendo de las cantidades que puedan venderse, sin embargo, hay una tendencia a modificar las cantidades vendidas antes que cambiar el precio de venta. Es claro que no todos los empresarios tienen la misma fuerza en el mercado para poder establecer el precio; en general, en todas las ramas de la producción hay empresas líderes que tienen un dominio importante en el mercado; éstas son las que determinan la tasa de ganancia, y las demás tienen que ajustarse a estas determinaciones, y las empresas que no puedan competir con esos precios tienen que abandonar el mercado.

Por eso, dada la tasa de ganancia fijada por las empresas líderes en cada rama de la producción, hay una estructura y un nivel de precios que les corresponden. El nivel de los salarios es resultado de todos los procesos anteriores. En efecto, la tecnología existente determina el monto del excedente que se puede tener en la economía en un momento determinado; la tasa de ganancia establecida por la relación entre excedente y ganancias no solamente conduce a determinar la parte del ex-

cedente global producido que corresponde a las ganancias, también establece los precios. Por eso, dada la parte del excedente que no fue usada por las ganancias y la estructura de precios determinada por ellos, a los salarios le queda el resto. Así, el nivel de salarios globales es una consecuencia de la relación: tasa de crecimiento, tasa de ganancia, precios.

Los salarios son un elemento pasivo en la economía. Para que el elemento pasivo se transforme en activo se necesitan fuertes sindicatos, una sociedad civil robusta y movimientos populares importantes. En este último caso, los salarios son el elemento activo y las ganancias el elemento pasivo. Pero esto no es lo que ocurre actualmente en México, ya que aquí, como en otros lugares, el neoliberalismo le ha roto la columna vertebral a los movimientos de defensa salarial y ha hecho del sector asalariado un elemento profundamente pasivo.

No hay una relación preestablecida y fija entre tasa de crecimiento y tasa de ganancia, lo cual depende de elementos culturales y de procesos sociales complejos. En algunas sociedades los empresarios están dispuestos a asociar altas tasas de inversión y de crecimiento con bajas tasas de ganancia; en otras sucede lo contrario: los empresarios estarían dispuestos a impulsar una tasa de crecimiento regular solamente en caso de existir altas tasas de ganancia. Un ejemplo concreto del primer caso sería Alemania; en el segundo encontramos a muchos países latinoamericanos, y naturalmente a México.

En el caso de México, cualquier tasa moderada de crecimiento estará asociada con elevadas tasas de ganancia, por lo cual solamente queda una parte reducida del excedente para los salarios, y se forma una estructura de precios que conlleva salarios reales bajos.

Generalmente, los asalariados adquieren bienes de producción nacional y muy pocas mercancías de importación. En el otro extremo, los empresarios suelen preferir la producción extranjera, y consumen un porcentaje menor de la nacional. Por eso, cuando los salarios son bajos y las ganancias elevadas, el resultado es una economía que solamente puede funcionar con altos niveles de importación y, en consecuencia, todo cre-

cimiento conduce a una explosión en las importaciones. Por consiguiente, aunque las exportaciones sean crecientes, la balanza comercial presenta una tendencia deficitaria. Este hecho se acentúa si se agrega una liberalización del comercio exterior, lo cual provoca que los sectores pudientes compren grandes cantidades de mercancías importadas, e incluso que los trabajadores gasten una parte de su ingreso en dichas mercaderías.

Ésta es la lógica del modelo mexicano. Todos los elementos actuales están presentes: una tasa de crecimiento ligada a aumentos en las ganancias y disminuciones en los salarios, todo en un marco de creciente desequilibrio con el exterior.

Aunque no viene al caso, podría mostrarse que las cadenas estructurales que hemos mencionado operan en un sentido completamente distinto cuando se trata del modelo alemán, en el cual los empresarios están dispuestos a impulsar altas tasas de crecimiento a partir de tasas de ganancia muy bajas, y en donde se parte de una economía capaz de generar elevadas tasas de excedente. Entonces se tienen salarios elevados, altas tasas de crecimiento, altos niveles de productividad y fuertes excedentes en la balanza comercial.

En la economía mexicana, dominada por el sector financiero, todas las tendencias presentadas se potencian, debido a que en ella se verifica un traslado de recursos desde el aparato productivo hacia el sector financiero; en este caso la concentración del ingreso se hace mucho más notable, los salarios deben ser menores y los déficit con el exterior tienden a ser más altos.

El modelo aplicado genera la sociedad segmentada, y en un caso como éste, el programa de Solidaridad no es más que un complemento para hacer social y políticamente viable tanto la política económica como el modelo establecido.

### c) Las cifras del espacio sociopolítico del crecimiento

Las siguientes las cifras apoyan una parte del análisis del presente anexo, y complementan las presentadas en el capítulo I.

### Tasas de excedente

Año	Excedente global	Excedente de ganancias
1970	1.686	0.818
1975	1.847	0.816
1978	1.902	0.872
1980	2.155	0.972
1985	1.614	0.889

La tasa de excedente global es la que produce cada año la economía. Hay dos tipos de excedentes: el global y el de ganancias. La tasa de excedente global se genera cuando los salarios, el excedente de explotación, los impuestos indirectos y las importaciones constituyen el excedente generado por el conjunto de insumos nacionales usados con una tecnología determinada. Para obtener la tasa de excedente de ganancias, a la tasa de excedente global se le restan los salarios pagados.

### Tasa de explotación

SECTOR	1970	1975	1978	1980	1985
Agropecuario	3.621	4.146	4.312	4.129	5.939
Minería	3.547	2.668	2.775	3.351	3.523
Petróleo y Gas	1.662	4.072	5.571	8.657	15.411
Alimentos	8.814	8.441	9.245	9.124	13.61
Textiles	4.028	3.937	4.11	4.63	5.943
Madera	4.079	4.218	4.295	5.578	8.943
Papel, Ed.	3.395	3.737	3.834	4.881	8.616
Química	4.576	5.076	4.816	5.304	7.883
Min. No Met.	3.273	3.204	3.604	4.749	6.747
Met. Básicas	6.029	5.547	5.361	5.939	7.984
P. Met, Maq.	3.677	3.334	3.733	4.147	6.163
Otras Manuf.	3.89	4.086	4.561	5.809	8.1
Construcción	1.954	1.754	1.589	1.96	2.262
Electricidad	1.914	1.075	1.037	2.102	3.008
Trans. Com.	2.219	2.34	2.482	2.912	3.753
PROMEDIO	3.779	3.842	4.088	4.885	7.192

La tasa de explotación es el resultado de restar de la unidad (o sea del valor del producto total en términos de coeficientes técnicos) los salarios directos e indirectos necesarios para producir un peso por rama de producción (salarios incorporados); a este dato se le divide entre los salarios incorporados. Es decir:

$$TE = (1 - WI) / WI.$$

en donde *TE* es la tasa de explotación y *WI* los salarios incorporados.

Debe notarse que si bien es cierto que, como hemos visto, la tasa de explotación es descendiente hasta 1975, a partir de entonces tiende a crecer con rapidez y se hace explosiva en 1985, por efecto de la fuerte caída en los sueldos y salarios.

Crecimiento de la tasa de plusvalía  
1970-1985

Sector	Tasa de crecimiento
Agropecuario	64.02
Minería	-0.68
Petróleo y gas	827.26
Alimentos	54.41
Textiles	47.54
Madera	119.24
Papel, ed.	153.78
Química	72.27
Min. no met.	106.14
Met. básicas	32.43
P. met., maq., eq.	67.61
Otras manuf.	108.23
Construcción	15.76
Electricidad	57.16
Trans. com.	69.13
PROMEDIO	90.35

El aumento de la tasa de plusvalía no es parejo sino que se da en términos altamente desiguales. Las variantes dependen de la productividad de la rama y de la fuerza de negociación sindical en cada rama productiva.

Tasa de excedente del mercado

Sector	1970	1975	1978	1980	1985
Agropecuario	0.82	0.938	0.954	0.995	0.782
Minería	0.98	1.03	1.028	1.005	0.854
Petróleo y gas	1.51	3.487	4.63	2.327	2.201
Alimentos	1.51	1.414	1.727	1.885	0.833
Textiles	1.24	1.13	1.276	1.605	0.912
Madera	1.90	2.301	2.88	1.992	1.342
Papel, ed.	0.90	1.051	1.247	1.596	1.458
Química	0.57	0.475	0.585	0.697	0.67
Min. no met.	2.39	2.108	2.459	2.519	2.066
Met. básicas	0.59	0.724	0.653	0.729	0.62
P. met., maq.	1.09	1.068	1.178	1.484	1.357
Otras manuf.	16.96	17.637	23.645	26.971	17.825
Construcción	0.24	0.27	0.217	0.288	0.18
Electricidad	4.58	4.124	3.934	1.575	2.114
Trans. com.	3.28	1.802	1.775	2.691	7.983
PROMEDIO	2.57	2.637	3.213	3.224	2.746

La tasa de excedente se puede calcular en forma global –que siempre representa un media– y en forma sectorial. Cuando se hace el cálculo en forma sectorial siempre se tienen que tomar en cuenta los datos directamente provenientes del mercado. En términos del mercado la tasa media de excedente puede ser mayor que la tasa de excedente de ganancias en caso de que la tasa de ganancia que se desea sea superior a la correspondiente al excedente posible de una economía. Éste es el caso durante todo el periodo analizado, y por lo tanto se considera a este factor como uno de los elementos que impulsaron el proceso inflacionario.

Tasa de excedente. Crecimiento  
Durante el periodo 1970-1985

Sector	Tasa de crecimiento
Agropecuario	-4.40
Minería	12.86
Petróleo y gas	46.25
Alimentos	-44.83
Textiles	-26.69
Madera	-29.44
Papel, ed.	62.36
Química	17.54
Min. no met.	-13.70
Met. básicas	4.91
P. met., maq., eq.	24.61
Otras manuf.	5.09
Construcción	-26.23
Electricidad	-53.82
Trans. com.	143.53
Promedio	6.83

La tasa de excedente evoluciona en forma altamente desigual durante todo el periodo considerado. Su crecimiento o disminución es importante en la formación de precios y en la acumulación de capital. El hecho de que su promedio sea fuertemente positivo es un factor inflacionario importante que operó durante todo el periodo.

## BIBLIOGRAFÍA

- INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1970 a 1985.  
 INEGI, Matriz de insumo producto, 1970 y 1980.  
 BANXICO, Indicadores económicos (varios años).  
 BANXICO, Indicadores sector externo (varios años).

En otro capítulo vimos la configuración del poder económico; centramos nuestra atención en la socialidad por el trabajo y en la socialidad por el dinero, y sólo tocamos en forma parcial la socialidad por el Estado. De hecho, en este libro no pretendemos estudiar al Estado, lo mencionamos y lo tomamos en cuenta debido a que es una realidad innegable y que no puede dejarse de lado en el estudio de lo económico y de lo social; pero es, asimismo, una realidad compleja cuyo análisis sobrepasa los límites de este ensayo. El tema que nos ocupa en esta parte concierne a la estructura del poder simbólico en México.

El tema de lo simbólico es un aspecto recurrente a lo largo de esta obra debido a que, en nuestro parecer, constituye un elemento y a la vez un lazo de unión del conjunto de relaciones que se establecen en el proceso socioeconómico. Por ejemplo, el dinero es, en el fondo, una relación simbólica en virtud de que implica que todo el intercambio mercantil, lo mismo que la riqueza acumulada en los sistemas financieros, se realice por intermedio del símbolo monetario, el cual no es riqueza *per se*, sino que llega a serlo por una convención social que

establece que una cuenta bancaria (que no es más que una correlación entre dos elementos simbólicos: el nombre de una persona y un número que representa al dinero) o que un documento financiero constituyan un poder social ejercible por el simbólicamente denominado propietario de los mismos. Desde otro punto de vista, el trabajo no es posible fuera del pensamiento simbólico que permite concebirlo, organizarlo y llevarlo a cabo.

La presencia de los procesos simbólicos se observa en la formación de una ganancia socialmente aceptable, en el funcionamiento de la estructura de la corrupción, en la relación que tienen los agentes económicos ante la autoridad política (relación que constituye una de las bases más importantes que han hecho posible el funcionamiento del Pacto como instrumento de combate a la inflación). En el presente capítulo nos concentraremos en los procesos simbólicos del poder político en México, los cuales se manifestaron con mucha claridad en las elecciones presidenciales de julio de 1988; en ellas se hizo patente una crisis de identidad, la cual sustentó e impulsó el notable ascenso del cardenismo.

Aunque nuestro análisis incorpora elementos de juicio procedentes de estudios sociales, económicos y políticos, asume una visión antropológica de los acontecimientos políticos. La idea principal en la que descansa es aquella que repetidamente manifestaba el antropólogo francés Maurice Godelier al decir que "domina una sociedad aquel que controla los procesos de la reproducción imaginaria de la misma." Es decir, que el poder en una sociedad no sólo descansa en el control de los medios materiales, sino también, y de manera significativa, en el control de la ideología social. Esta relación entre conciencia pública y poder ha sido resaltada por muchos analistas: Gramsci hablaba de la necesidad de legitimidad social e ideológica que tiene todo poder. Régis Debray estudia la relación entre religión, creencia y poder. Serge Moscovici se refiere a la formación de líderes ante una masa en función de las creencias. Nosotros pensamos que el mito en la sociedad contemporánea juega un papel primordial, que no hay sociedad ni poder en

ausencia de una estructura mitológica, que los mitos están integrados por símbolos y que esos símbolos tienen una eficacia que permite la generación y la reproducción del poder. Es por eso que el estudio de la manera como se configura esa eficacia simbólica en México permite comprender el fenómeno político.

Las sociedades y los individuos requieren de una identidad para poder actuar y reproducirse en el seno de una sociedad. No se trata de definir lo que es la identidad social, pero presentaremos cuatro de sus características más importantes:

- Solamente*
- a) La identidad no es algo inherente al individuo sino que es el resultado de las relaciones sociales en las que se encuentra inmerso. Estas relaciones son reales y simbólicas, pero el hecho es que la parte real de estas relaciones las viven el individuo y la sociedad por medio de un conjunto de representaciones imaginarias y simbólicas.
  - b) La identidad proviene de una autorrepresentación, de las relaciones mencionadas en el inciso anterior, por medio de la cual el individuo configura internamente un conjunto de imágenes y símbolos que representan al conjunto de seres y cosas que lo rodean. El individuo interioriza un conjunto de símbolos e imágenes por medio de los cuales concibe todo lo que le rodea y se representa a sí mismo frente a este mundo. Estos símbolos e imágenes, aunque se procesan en forma individual, no surgen del individuo aislado sino del proceso social; así, el lenguaje nos es dado y nos sirve para pensar el mundo que nos rodea y para comunicarnos. Recibimos imágenes que simbolizan lo bueno y lo malo, lo deseable y lo indeseable; vivimos en un medio que nos coloca nacionalmente, nos identifica como mexicanos, nos relaciona ante las instituciones (Estado, mercado, familia, religión, etcétera).
  - c) Por medio de estas imágenes y de estos símbolos nos ubicamos en un lugar ante los objetos y ante la sociedad. Esta ubicación (identidad social) nos permite actuar frente a los demás y esperar de los otros un determinado comportamiento. De esta manera nos ubicamos y sabemos qué hacer y

Fuerza de la id f. del. simbólica  
en objetos

qué esperar del contexto social en que vivimos. Por medio de estas imágenes y del tratamiento que les damos tratamos de superar la contradicción que siempre se nos impone y que consiste en que somos al mismo tiempo individuos y parte del conjunto social.

- d) Estas imágenes y estos símbolos nos sitúan en el contexto de lo social, por medio de ellas integramos nuestros deseos y ambiciones tanto individuales como sociales y, por lo tanto, ellas serán el elemento que oriente nuestra acción social y nuestra participación ante los otros.

Estas imágenes y estos símbolos se agrupan de diferentes maneras para formar conjuntos que nos permitan configurar ideas y orientar nuestras acciones. A muchas de estas agrupaciones de imágenes y símbolos el hombre les ha dado el nombre de mitos. Los mitos configuran historias y creencias, vitales en el proceso de la formación de la identidad del ser humano. Tendemos a atribuir los mitos solamente a las sociedades pasadas, pero eso es falso: la sociedad presente desborda mitos por todos sus poros.

Los mitos integran al menos tres elementos que se mezclan en diferentes proporciones, pero que suelen estar casi siempre presentes en todos ellos:

- a) Integran historias en las que se cuenta la forma en que llega a existir una realidad.
- b) Mistifican elementos reales o generan ilusiones sobre lo real.
- c) Configuran imágenes motrices que tienden a animar la conducta del hombre y lo inducen a la acción social, económica y política. En todo caso, los mitos surgen del conjunto de relaciones sociales y simbólicas en las cuales está inmerso el ser humano.

Hay casi siempre un contenido místico en los mitos, pero cuidado, no siempre es una mística relacionada con una religión ligada a creencias divinas, hay también religiones profanas

vitales, que integran toda una mística social y que de una u otra forma recogen los mitos.

La formación de la identidad es compleja y tiene distintos ángulos y aristas. Algunos de estos ángulos y de estas perspectivas son más importantes que los otros. La identidad nacional y la identidad ideológica (o sea el conjunto de creencias enmarcadas en el interior de la religión profana) son dos de los aspectos más importantes en la configuración de la identidad. No es casual que se discuta de ellos con fuerza y pasión en la prensa y en las reuniones. La configuración de una identidad nacional e ideológica no solamente es vital para que el individuo se ubique en un proceso social, sino que es fundamental para la configuración y reproducción del poder existente.

Se puede pensar que los mitos, al igual que la ideología, son ajenos a la realidad y que éstos no son un factor para la comprensión de los agentes políticos y económicos. Pero, lo primero que debemos aclarar es que no hay tal separación entre las representaciones simbólicas y la realidad misma, ya que aquéllas constituyen una parte vital de los procesos sociales. Si las simbologías y las imágenes representan bien o mal aquello que dicen representar, es otro problema. Lo importante a subrayar es que al menos una buena parte (todas, dicen algunos autores) de las relaciones sociales pasan por lo simbólico.

Uno puede relacionarse con otra persona por medio del lenguaje (oral o escrito), pero el lenguaje está constituido por símbolos. Si alguien actúa es porque en su mente se han establecido una o varias ideas que ordenan los movimientos del cuerpo y conducen la acción. Se puede decir: "lo hice sin pensar", pero no se puede actuar sin una orden cerebral que implique alguna idea, ya sea ésta consciente o inconsciente. El caso es que las ideas invocan imágenes o símbolos. En sentido amplio toda imagen es un símbolo.

Por lo tanto, al actuar se entra en relación con otras personas. Pero la acción se realiza porque existen ideas (ideas que se forman por imágenes o por símbolos). Al actuar se produce algo, un objeto, una relación o una serie de palabras, que van a ser vistas o sentidas por los demás, e interpretadas. Al inter-



pretarse se forman, necesariamente, relaciones simbólicas.

Estos hechos han sido reconocidos en la ciencia moderna por lingüistas, psicólogos, antropólogos, especialistas en comunicación, especialistas en lenguajes de cómputo, en semiótica, en neurociencia, etcétera.

Se podrían presentar miles de citas al respecto, recordemos algunas interesantes. En su libro *Los programas del cerebro humano*, J. Z. Young (inglés) afirma:

La información en un sistema vivo es una característica del orden y la disposición de sus partes, disposición que proporciona los signos que constituyen un "código" o "lenguaje". La característica o señal es que cuando las señales del código se transmiten por conductos adecuados, proporcionan el control que ayuda a conservar el orden que es la esencia de la vida. Así los conceptos de señales e información y de código y lenguaje están estrechamente relacionados con la naturaleza de la vida misma y, como la vida, no son simples en modo alguno. [...] Éste, para decirlo brevemente, es el caso para considerar la teoría de los signos como la base de todo conocimiento.

Un especialista en los procesos neurobiológicos, el francés Jean-Pierre Changeux, hace una relación entre el mundo externo y los mecanismos de respuesta que tiene el ser humano:

En otros términos, la captura del mundo exterior y la respuesta producida, dependen de la organización interna de la máquina (se refiere al cerebro, al cual compara con una computadora). El sistema nervioso más simple, de un mosquito, no analizará las señales del medio ambiente de una manera tan profunda como el simio o el ser humano, tampoco se produce un espectro amplio de respuestas. Lo esencial tiene lugar en la máquina, al nivel del sistema nervioso central, dónde la información es transmitida según un código que será analizado y tratado. (*El hombre neuronal*, p. 126)

Los trabajos de la neurociencia corresponden a los análisis realizados en otros campos del saber. Por ejemplo, el antropó-

logo francés J. F. Lyotard, al presentar en forma sintética sus análisis sobre el hombre, define: "...el hombre es solamente un permutador de signos, a través del cual el mundo se intercambia consigo mismo".

No es necesario tomar una cita (de las miles posibles) de Claude Lévi-Strauss, uno de los grandes científicos que nos han ayudado a comprender los mitos y su profundo enraizamiento en las relaciones sociales.

### a) El funcionamiento de la eficacia simbólica *Fuerga 3 Vol*

Siguiendo a John K. Galbraith en su interesante libro *Anatomía del poder*, podría decirse que el poder tiene tres fuentes:

1. El poder condigno, que proviene del ejercicio coercitivo de la fuerza. *Dict.*
2. El poder compensatorio, que tiene como origen la compensación, en riqueza o monetaria, para todo aquel que acepta someterse. *Oligarquía*
3. El poder condicionado, que es un condicionamiento directo o indirecto de la mentalidad del sometido para que acepte el dominio de un otro. (Éste es el tipo de poder que, en nuestro ensayo, ligamos a la eficacia simbólica del discurso y de las estructuras de comunicación y aceptación del mismo.) *Discurso simbólico*

El poder del PRI y del presidencialismo en México, como casi todo poder, se encuentra ligado a un uso que a través del tiempo ha combinado distintas dosis de los tres tipos de poderes de Galbraith.

En este capítulo sólo trataremos el referente a la eficacia simbólica (el poder condicionado), y únicamente haremos mención de los dos primeros poderes en la medida en que formen parte de la estructura de la eficacia simbólica a que nos referimos; tómese en cuenta también que el poder económico se estudia en otras partes del presente libro.

### a1) La estructura de la eficacia simbólica

La ideología del poder en México entraña un conjunto de elementos profundamente relacionados entre sí. Es decir, este conjunto de elementos forma una estructura (la cual se representa, en sus principales trazos, en el esquema adjunto a este capítulo), que procederemos a describir.

El esquema tiene dos elementos centrales: el presidencialismo y el liderazgo del PRI. Si se observa con cuidado, se notará que todas las líneas tienden a confluir en estos dos elementos. Sin embargo, deberá notarse que entre los dos hay una diferencia; el liderazgo del PRI es un elemento en el cual sólo confluyen líneas, ninguna línea surge de él; por el contrario, en el presidencialismo confluyen muchas líneas y de él surge una que va hacia el liderazgo del PRI. La razón de este hecho es que la orientación de las líneas tiene que ver con el origen y el receptáculo del poder. El elemento de donde surgen las líneas es la fuente del poder, y el lugar hacia donde se dirigen es el receptáculo. De hecho el presidencialismo es el lugar en donde confluye toda la formación del poder, y el PRI no es fuente de ningún poder, no genera el poder, ejerce un poder que surge de otros lados, y uno de ellos es precisamente el presidencialismo.

Nótese que, de hecho, en el esquema hay dos fuentes del poder, éstas son: la sociedad de masas y el público. No se trata aquí de entrar en definiciones académicas; las masas pueden considerarse como un conglomerado de individuos que se reúnen y que tienen como característica principal

...la fusión de los individuos en un espíritu y un sentimiento comunes, que esfuma las diferencias de personalidad y disminuye las facultades intelectuales... dicho de otro modo, la desaparición de las características individuales, la fusión de las personalidades en el grupo (S. Moscovici, *La era de las multitudes*, FCE, p. 102).

El público es otra forma de ser de la masa pero que, a diferencia de ella, no se encuentra junto o compacto en el sentido

físico de la palabra, sino que la unión entre sus elementos se logra por los medios de comunicación masiva, es decir, la prensa, la radio, el cine y la televisión.

En ambos casos, en la masa y en el público, lo que se logra es una forma de poder hacia un líder, la institucionalización del dominado (masa o público).

La tesis que sostenemos es que el aparato del poder simbólico en México, fundamentalmente el presidencialismo, ha descansado, por un lado, en la masa, y por el otro en el público, la forma en que se ha constituido este poder y los principales rasgos de los mecanismos de su acción los presentaremos en las siguientes dos secciones.

### a2) La sociedad de masas

No trataremos aquí de explicar por qué México es un país en el cual predomina el corporativismo como base del sistema político; éste es un hecho muy conocido y lo han estudiado con claridad diferentes politólogos: pueden mencionarse los trabajos de Luis Javier Garrido y Arnaldo Córdova, entre los más destacados.

Hablar del corporativismo es señalar la presencia de las masas como elemento fundamental del sistema político. Siguiendo a Serge Moscovici (1981) podemos distinguir dos clases de masas: la multitud natural y la multitud organizada.

La multitud natural es aquella que se forma en los actos políticos, principalmente las manifestaciones y los mítines. Se trata de una multitud que expresa su fuerza y su cohesión en torno a una idea o a un líder, pero cuya vida es efímera.

La multitud organizada tiene las mismas ideas y los mismos líderes que la multitud natural, pero su fuerza no se expresa en un acto efímero, sino en una estructura organizativa que le da permanencia a la fuerza política de la masa.

En México las creencias que han dado fuerza a las masas surgieron precisamente en el gran acto de masas que fue la Revolución mexicana.

No hay masas sin creencias y sin liderazgos. Es fácil constatar cuáles son las creencias y cuáles los líderes; pero es muy difícil, casi imposible, fabricarlos sobre medida y sobre pedido. La creencia es algo vivo en la sociedad y metafóricamente puede compararse con la célula: puede comprenderse su funcionamiento, la ciencia actual permite incluso su alteración, pero de ahí a generar, a crear una célula, hay un abismo. Las creencias de las masas y las masas mismas, en México, surgieron del hecho complejo que fue la Revolución.

Es difícil que exista una multitud organizada sin una multitud natural. La multitud organizada recoge las creencias y el liderazgo de la multitud natural. Desde nuestro punto de vista, la sociedad, la política y las masas, son como las máquinas térmicas, están sujetas a un proceso de entropía que implica un desgaste, una generación de desorden que merma la fuerza de la creencia y la facultad cohesionadora y coercitiva de la organización. En la sociedad, lo mismo que en la termodinámica, a la entropía se le combate con nuevos impulsos energéticos. El impulso energético de la masa es el mitin, la manifestación, el acto político; ahí se revitaliza la creencia, la solidaridad de grupo, el espíritu de pertenencia. Por eso, si la creencia es la fuerza de cohesión de la masa, el mitin es el rito que la revigora. Más que una manifestación de fuerza hacia el exterior, el mitin, la manifestación, etc., son actos dirigidos hacia el interior del propio grupo a fin de luchar contra la entropía que lo corroe; significan, en síntesis, la forma que encuentra la masa organizada de luchar por la vida.

El primer cuadro de líneas quebradas muestra la importancia de los mítines y actos simbólicos en la vida de las masas. La política mexicana es una sociedad ritual porque tiene como uno de sus fundamentos la sociedad de masas. El segundo cuadro de líneas quebradas indica las principales organizaciones de masas en las que se encuentran tanto la CTM, la CNC, etc., del lado de las organizaciones populares, como las organizaciones empresariales. Las sociedades empresariales difieren de las primeras en el número y en la riqueza de sus miembros pero la estructura de poder que opera en ellas es similar: aquí

no hay mitin sino desayuno, no manifestación sino congreso en Acapulco, pero en ambos casos hay una estructura de creencias e intereses que las aglutina, un líder que las comanda y un conjunto de actos rituales político-ceremoniales con los cuales buscan revitalizarlas.

Tanto las masas populares como las empresariales se rigen mucho más por sus creencias, sus liderazgos, por la creencia en intereses comunes que por la razón. Todas ellas invocan a la razón como principio, pero encuentran su fundamento en la creencia y en un liderazgo. Hay ocasiones en que actúan conforme a la razón, pero casi siempre es la pasión (*sobre todo la pasión por el poder*) lo que guía y orienta sus actos; la alusión a la razón no suele ser sino el velo que oculta la *pasión del poder*.

De la fuerza de la masa surge el poder, el poder de dominio de unos sobre otros. El poder se manifiesta en términos de prestigio. El prestigio del líder natural, que es un prestigio personal, y el prestigio del líder de la masa organizada, que es un prestigio de la función de quien lo ejerce.

En México, casi todos los grandes líderes naturales han muerto, prácticamente no queda sino Fidel Velázquez en la CTM. Casi todo el prestigio se deriva en la actualidad del prestigio de función.

Pero el hecho es que todo el prestigio de función surgido de la sociedad de masas se canaliza hacia el presidencialismo como centro del sistema.

El presidencialismo es, a la vez, el resultante de la sociedad de masas y un centro motor de la misma, ya que constituye un factor clave para que el PRI haya sido el centro organizado del poder de la sociedad política de masas.

### a3) El público

El otro pilar del poder simbólico en México es lo que, siguiendo a Moscovici (*La era de las multitudes*), hemos denominado "público".

El público está dominado por los medios de comunicación masiva, principalmente la prensa, la radio y la TV.

Los medios, más que mecanismos de comunicación, son instrumentos de persuasión; se busca la sugestión hacia el público que los ve, los escucha, los lee. Se generan centros de atracción colectiva. Se canalizan viejas necesidades y se producen otras nuevas.

La política moderna se basa mucho en el efecto “público”. Por su intermedio se genera lo que se denomina la imagen de un político. Todos los conocimientos y la experiencia adquiridos en la publicidad de productos y servicios se ha aplicado con relativo éxito en la “venta de políticos” y de ideas políticas. Expertos en publicidad se encargan de las campañas y de la difusión de ideas, miden la reacción del público ante los mensajes y los reformulan para que éstos sean más exitosos.

No solamente el *marketing* político es un hecho de la vida cotidiana en México sino que, al igual que en otros países desarrollados, la TV también es un instrumento de acción política cada vez más importante en la difusión de noticias políticas, actos de los políticos, mensajes presidenciales, difusión de los mítines. La prensa, la radio y la TV, en sus emisiones cotidianas, no solamente dan a conocer las personalidades políticas en juego, sino que también configuran su “imagen”. Compramos imágenes de ideas políticas y de políticos en la misma forma en que adquirimos un dentrífico o nos ilusionamos con la imagen de poder que ofrece tal automóvil o tal marca. No en balde algún analista señaló que vivimos *la civilización de la imagen*.

La publicidad dirigida a generar y orientar las compras del consumidor desempeña un papel preponderante en la vida económica actual. Las mismas técnicas de *marketing* se usan con similares resultados tanto para configurar una opinión pública como para obtener votos para un político. Eric Clark (1988) en su libro *La publicidad y su poder* hace la siguiente cita de un experto publicitario: “Una de las tendencias más características del ser humano es actuar, juzgar, creer o votar desde presupuestos estrictamente instintivos, emocionales; y, luego,

una vez realizado el acto, intentar justificarlo o defenderlo mediante razones intelectuales o lógicas” (p. 86). En el mismo libro, este autor opina que, en conjunto, en la industria moderna de la comunicación, “...lo que antes podría llamarse industria de la información (por más que se insistiera únicamente en los puntos que interesaban al anunciante) *se convirtió decididamente en la industria de la persuasión*” (*Idem.*, p. 87, cursivas nuestras). Entre los muchos mecanismos para lograr la persuasión se cuenta el de actuar sobre las esperanzas y los temores de la gente.

En otro trabajo sugerente, dedicado al estudio de las repercusiones sociales de la publicidad moderna, R. Laufer y C. Paradeise afirman que, tanto en la venta de mercancías como en la política moderna, lo que importa en el mensaje no es la lógica que pretenda demostrar tal o cual argumento mercantil o político, ya que no se trata de demostrar, sino de ganar, y el método más importante para lograrlo es el de persuadir. En un símil con Maquiavelo, denominan al publicista y al hombre político moderno como “Príncipe Burócrata”; para este personaje la falacia, o sea aquel argumento que parece lógico pero que no lo es, se une a la técnica de seducción como parte de los mecanismos del triunfo social y político. La retórica basada en la falacia y en la seducción es un instrumento que se difunde desde los medios de comunicación masiva y,

Como cada vez que la sociedad pierde todo criterio fundador de la evidencia de su orden, la retórica triunfa. Desprovisto de una fuente de verdad y, por lo tanto incapaz para la demostración, pero apto para la argumentación; despojado de pruebas, pero lleno de talento para la persuasión; privado de un patrón objetivo de medida, pero que toma al hombre como medida: así es el Príncipe Burócrata en su reino. En el imperio retórico el único criterio es pragmático: esa es la eficacia. El Príncipe Burócrata no repara en medios: si no puede convencer por la razón, persuadirá por medio de la seducción; si no puede demostrar, argumentará. *Puesto que no se encuentra en condiciones para probar su verdad, buscará la adhesión emocional* (p. 158, las cursivas son nuestras).

En México el poder político tiende a descansar cada vez más en las configuraciones de públicos. Los aparatos de Estado hacen una continua publicidad: no sólo se busca la imagen del político, sino también la imagen de la institución; periódicos, radio y sobre todo la TV se encuentran llenos de mensajes al respecto. Algunos de ellos podrían parecer inútiles en cuanto a las ventas: ¿para qué se anuncian el Seguro Social, PEMEX, la Secretaría de la Defensa, etc.? No hay una venta de productos, lo que se presenta es la necesidad de una configuración de la imagen de la institución; no es una necesidad mercantil, es un requerimiento de la eficacia simbólica de la estructura del sistema.

El esquema es claro: el *marketing* político a través de los medios de comunicación genera la imagen de las personas y de los aparatos de Estado; los mensajes conducen, por un lado, al prestigio de la función de quienes la ejercen y, por el otro, al fortalecimiento del presidencialismo que se presenta como la figura que controla el sistema, que integra el poder de los aparatos de Estado y centraliza el prestigio de todas las funciones.

La cultura de la imagen es un elemento central en la configuración de públicos. No solamente se trata de la imagen de personas e instituciones sino de la configuración de elementos generales de cultura. Una sociedad que genera ídolos como Pedro Infante, Jorge Negrete, Cantinflas, etc., es una sociedad en donde la trasmisión simbólica de su poder es particularmente eficaz.

Cuando los ídolos generados por los medios de comunicación desaparecen, cuando ya no se produce música que arrebate a las multitudes, cuando decae la producción de operadores simbólicos globales a la sociedad, la entropía hace presa rápida de los sistemas de comunicación simbólica y la producción de símbolos políticos se hace problemática. El gasto en publicidad política crece, y al mismo tiempo decae la eficacia de esta publicidad.

#### **b) Las causas del rompimiento de la estructura simbólica**

Si hay un hecho que pueda colegirse de lo ocurrido el 6 de julio de 1988, día de las elecciones presidenciales, es que el

esquema de la eficacia simbólica que hemos presentado tiene importantes fracturas. Nuestra hipótesis es que no únicamente cuenta la caída del PRI sino que hay que considerar sobre todo el rápido surgimiento del cardenismo, el cual, en unos cuantos meses brotó prácticamente de la nada, hasta convertirse en una corriente política de primer nivel en el espectro político actual.

No creemos que las fisuras en el sistema a las que nos hemos referido con anterioridad se hayan originado en la última campaña electoral; pensamos que el esquema representaba una estructura muy fuerte y que su resquebrajamiento fue el producto de largos años no sólo de errores políticos sino de un desgaste entrópico muy fuerte.

Mencionaremos a continuación los que a nuestro juicio han sido los elementos fundamentales que han originado la desestructuración del esquema de la eficacia simbólica política que hemos presentado.

#### *b1) La disputa con la iniciativa privada*

Siempre se han presentado impugnaciones al sistema político. En los cincuenta destacan el movimiento estudiantil sobre los camiones, el movimiento ferrocarrilero; en los sesenta, el movimiento de 1968, etc. No creemos que estos movimientos, aunque muy importantes, hayan mellado el sistema de la eficacia simbólica. No hay sistema político puro, sin contraparte. Desde nuestro punto de vista, todos esos movimientos políticos constituían la contraparte del funcionamiento político normal de un sistema; fueron muy importantes pero no afectaron la estructura del edificio.

El problema que comenzó a afectar el funcionamiento de la eficacia simbólica provino del grupo empresarial. Nos referimos a las disputas entre el gobierno de Luis Echeverría y el sector privado.

En esta contraposición, el sector privado atacó con fuerza dos elementos medulares de la imagen mítica presidencial: primero, se puso en duda el poder total del que hasta entonces

había gozado el presidente, se cuestionó su intervención en problemas económicos de importancia capital; segundo, se puso en duda la palabra misma del presidente y se supuso que podía ser doble, e incluso falsa.

Uno de los factores que le dan eficiencia a un mito es que nadie lo refuta ni lo cuestiona. El mito no sólo es la verdad sino que es la referencia a lo válido. Cuando un grupo de poder importante pone en entredicho un aspecto central del mito, todo el mito queda confrontado.

El poder del dinero, en su confrontación con el presidente, confirmaba las sospechas de muchos y abría la primera fisura en el mito del presidente y en la eficacia simbólica de la estructura del poder en México.

El enfrentamiento entre el poder político y el poder monetario fue una de las bases que condujeron al resquebrajamiento del sistema de la eficacia simbólica. Desde la cúspide de la pirámide del poder, los problemas se extendieron hacia toda la base social.

El surgimiento del cardenismo, el 6 de julio, puso en estado de alerta a las jerarquías monetarias. El temor ante la amenaza cardenista ha hecho que el poder monetario busque un nuevo pacto social (que antes había rechazado) con el poder político. El encarcelamiento por corrupción de altos funcionarios de dos casas de bolsa no fue una nueva fisura en el pacto sino producto de las tensiones normales que se dan en la construcción del nuevo pacto. Incluso, como se estudia en otro capítulo del presente libro, una de las causas más importantes de la relativa estabilidad de precios generada por el Pacto proviene de esta nueva actitud del alto poder monetario, que surge principalmente a partir de las elecciones del 6 de julio.

### *b2) La nueva ideología de las clases medias*

Con el desarrollo económico posrevolucionario las clases medias fueron cobrando importancia numérica, económica y política.

Curiosamente, aunque las clases medias se encontraban fuertemente ligadas a la estructura del poder económico y político del Estado, se identificaban poco, o mucho menos que las otras clases, con el discurso político en boga.

La influencia cultural de los Estados Unidos tuvo un impacto creciente y muy fuerte en muchos sectores del país, pero sobre todo en las clases medias.

Se tendió a glorificar lo proveniente del mundo anglosajón y a menospreciar lo autóctono. Incluso se dio un renacimiento de un fuerte racismo contra todo lo que tuviera figura de mexicano, a lo cual se le aplicó peyorativamente el nombre de “naco”.

Se configuró así una contracultura que floreció con rapidez y fuerza, sobre todo entre las clases medias.

En el seno de las clases medias se tendió a configurar todo un conjunto de elementos que podemos denominar claramente como una contracultura. El problema fue que al hacerlo, se aislaron del resto del país. De todas formas, las críticas contra el Estado y contra toda la sociedad “naca” tuvieron tres efectos muy importantes en la estructura de la eficacia simbólica del poder:

1. Separaron al grueso de las clases medias de esta estructura de la eficacia simbólica.
2. Su ataque contra los “nacos del poder” tuvo un impacto muy importante en las clases bajas, para las cuales, al ser tan furiosamente atacado, el poder perdió su carácter mítico, paternal y sagrado.
3. Ante la contracultura de las clases altas y medias, el poder quedó petrificado. No solamente fue incapaz de generar una respuesta cultural, mítica y política sino que hizo suya una parte del lenguaje y de los elementos de la contracultura; tal hecho no logró integrarlos y hacerlos aceptables frente a los poderosos en dinero y frente a las clases medias, pero sí fue una impugnación desde dentro de la estructura mítica del poder imperante, al tiempo en que separaba al poder de las clases populares.



### *b3) La disputa técnicos vs. políticos*

La estructura simbólica que hemos descrito tiene una parte ligada a las masas y otra relacionada con el público. No solamente hubo dos fuentes del poder, también hubo dos tipos de hombre político que simbolizaron y emergieron de cada una de estas fuentes; la tradición política en México le ha llamado a unos los políticos y a otros los tecnócratas.

En la época de Lázaro Cárdenas, cuando llegó a su momento cúspide la sociedad de masas, los políticos prevalecieron sobre los técnicos (tecnócratas), pero poco a poco el poder fue cambiando de manos hacia lo que se puede denominar la tecnoestructura.

La tecnoestructura vive del prestigio de función del puesto en el gobierno y se alimenta de la configuración de una imagen en un público.

La división interna le resta fuerza al aparato. La visión pública de esta división le quita credibilidad al sistema.

### *b4) El desgaste de los operadores simbólicos.*

#### *La entropía del sistema*

Si bien es cierto que una aseveración que se repite tiende a ser aceptada como verdad por el simple hecho de haberse repetido en forma insistente, cuando la repetición sobrepasa determinados límites y cuando esta repetición se prolonga por varias décadas, sucede estrictamente lo contrario: ya nadie cree en un discurso que resulta demasiado conocido.

Además, cuando el mismo discurso se usa para todo propósito, es normal que por mucha credulidad que haya por parte de las masas o del público, éstos comiencen a tener sospechas del discurso escuchado. Este hecho representa lo que hemos denominado el aumento en la entropía del discurso político. Se pierde el orden que transmite una creencia y aumenta un desorden en el que se pierde toda configuración ordenada de la creencia en el poder.

Uno de los elementos simbólicos más importantes de las creencias políticas mexicanas se encuentra en el postulado de la no reelección.

La no reelección ha permitido el renacimiento continuo del conjunto de mitos y creencias del esquema de la eficacia simbólica política, puesto que ofrece dos elementos de una muy fuerte eficacia: en primer lugar, se pueden achacar los fracasos a los defectos humanos y justificar al sistema, siempre hay un potencial de creencia en que el hombre nuevo podrá hacer surgir las bondades del sistema.

En segundo lugar, la renovación de hombres permite hacer ajustes en el sistema político y simbólico; cada presidente puede elegir nuevos elementos simbólicos que le den identidad política al tiempo que lo diferencien de los demás. Sólo hay que mantenerse dentro de la misma estructura simbólica. Hay que reconocer que las posibilidades simbólicas surgidas de la Revolución mexicana son muy amplias.

Sin embargo, la no reelección también sufre la entropía, la tendencia al desorden simbólico y la pérdida de la eficacia simbólica. De tanto creer que el próximo sí arreglará las cosas, un día necesariamente tiene que empezar a dudarse.

Otro tanto sucede con los ritos políticos (mítines, asambleas, desayunos, discursos conmemorativos, manifestaciones, etc.), sin ellos el sistema caería rápidamente en la entropía, pero el caso es que ellos también viven un aumento en la entropía, un desgaste. De tanto repetirse los actos, lejos de conjugar una creencia, configurar una voluntad y revalidar un liderazgo, se convierten en actos tediosos, aburridos y demagógicos. El rito, lejos de provocar el efecto deseado, conduce a lo contrario; este hecho se pudo comprobar muchas veces en el transcurso de la campaña presidencial del PRI.

Durante mucho tiempo, mientras fue funcional el esquema de la eficacia simbólica política, la posible diferencia entre el discurso político y la realidad cotidiana no fue importante. Para la masa o el público, el discurso tenía validez en sí mismo en el esquema simbólico en que estaba formulado, aunque difiriera de la realidad; el discurso expresaba una creencia, una espe-

ranza o un deseo. La propia eficacia simbólica hacía oscura la diferencia entre el discurso y la realidad cotidiana; es más, en la mayoría de los casos ni siquiera se planteaba como problema la relación entre el contenido del discurso y la vida económica y social.

Con el aumento de la entropía de la eficacia simbólica se hizo transparente la diferencia entre el discurso y la realidad. El problema ha llegado a tal grado que no solamente se duda de lo que se dice sino que basta con que desde las esferas del poder se pronuncie una aseveración para que todo mundo crea inmediatamente lo contrario.

#### *b5) Una nueva creencia: la democracia*

Las viejas creencias se desgastaron con rapidez; poco a poco se dejó de creer que con el cambio de sexenio vendría un hombre y un equipo nuevos que arreglarían todos los problemas existentes. Además, el ataque contra el sistema desde las altas esferas económicas y el aumento en la entropía del conjunto de elementos en que se basaba la eficacia simbólica del sistema político, comenzaron a dejar un vacío, mismo que tendió a cubrirse con la presencia de una nueva creencia: *la democracia*. Tanto la derecha como la izquierda hicieron de la democracia su bandera.

El problema es que la democracia se ajusta muy mal al esquema de la eficacia simbólica.

Para bien o para mal, la idea de que la salida de la crisis económica pasa por una democracia política se encuentra muy arraigada en la sociedad civil, y se defiende tanto a la derecha como a la izquierda. Esta idea fue la que permitió los increíbles acuerdos políticos, en la pasada elección presidencial, entre el PAN, el FDN y el PRT.

No hablaremos más de ella, ya que recientemente se ha publicado un conjunto de artículos muy interesantes al respecto —desde nuestro punto de vista, destacan los escritos de Carlos Monsiváis—. Pero queremos subrayar que entre la idea de la

democracia y los sistemas simbólicos paternalistas, corporativistas y centralistas establecidos aparece una profunda contradicción, la cual fue evidente para una gran parte de la población.

#### *b6) La crisis económica y el poder compensatorio del sistema*

Mucho se ha dicho que la crisis política es un derivado de la crisis económica. Nosotros no lo creemos así; todos los argumentos esgrimidos hasta ahora separan la crisis política de la económica.

La economía y la política son instancias profundamente interrelacionadas. Pero la creencia de que lo económico domina lo político es el economicismo. Al revés, la creencia de que lo político determina lo económico es un voluntarismo politicista. La necesidad de interrelacionar instancias no implica confundirlas.

No hay duda de que la crisis económica ha influido en el proceso político. Pero no creemos que haya sido la crisis económica el factor que desencadenó la crisis política. Por el contrario, la experiencia muestra que cuando se presentan una crisis económica y un empobrecimiento general de las masas, lejos de provocar una reacción política, lo que suele presentarse es un temor generalizado que conduce a la inactividad contestataria y al sometimiento político.

Ha sido la crisis de la eficacia simbólica la que ha permitido que los problemas provenientes de la crisis económica se expresen en términos políticos.

De todas formas hay un elemento que, proveniente de lo económico, se encuentra directamente ligado a la crisis política que hoy vivimos y que creemos que es necesario clarificar. Este elemento proviene de lo que J. K. Galbraith denomina *poder compensatorio* y que consiste en la compensación en riqueza monetaria o material que se otorga a cambio de la sumisión política.

En México, la sociedad de masas no solamente ha estado ligada a la eficacia simbólica: también el poder compensatorio ha jugado un papel muy importante.



En efecto, el líder de una organización de masas ha conseguido poder porque el individuo que pertenece a su organización puede obtener, por medio del líder, trabajo para sus parientes o compadres. El de conseguir trabajo es un poder compensatorio que implica que toda la familia del agremiado se someta al poder del líder.

Hay además todo un juego de favores y servicios del líder a través de toda una red de influencias que configuran todo un edificio en el que se establece un conjunto de relaciones asimétricas (de clientela, dirían muchos), que ligan en forma compensatoria al líder con sus dominados.

Las relaciones compensatorias también se extienden en la dotación de tierras, créditos, posibilidades de venta, etc., para el campesino, y en la regularización de terrenos urbanos, dotación de drenaje, agua potable, servicios de salud, etc., para el caso de la vida urbana.

Es claro que la crisis ha tenido un impacto directo en el juego de este poder compensatorio. Simplemente los líderes sindicales ya no tienen trabajo que ofrecer, ya no hay obras públicas con que negociar políticamente, ya no hay tierras que repartir, ya no hay presupuesto para usarlo en el clientelismo político. Además, a estos líderes ahora les toca “justificar” los despidos, los bajos salarios, la ausencia de prestaciones, los ritmos más intensos de trabajo, etc. Esto es todo lo contrario al poder compensatorio.

Las elecciones del 6 de julio mostraron un hecho muy importante: en muchos lugares en los que el gobierno había gastado grandes sumas de dinero en busca de poder compensatorio se presentó el efecto contrario, ya que los beneficiados votaron por algún partido de oposición. Esto muestra con claridad que la relación compensatoria, para que sea eficaz, debe estar ligada a un juego de relaciones simbólicas. Esto quiere decir que quien recibe el servicio económico no se sentirá obligado con quien lo da si no cree que se le ha ofrecido un “don”. Cuando es un don sucede lo que ha pasado en toda la historia de la humanidad con la institución del *potlach*, que constituye un conjunto de dones que otorgan poder al que los hace. Cuando el servicio

material recibido no se vive como un don sino como un derecho, quien lo recibe no se siente obligado con nadie.

No es casualidad que los líderes corporativos de las organizaciones de trabajadores fueran de los más afectados en el proceso electoral del 6 de julio de 1988.

Agréguese a esto que los líderes de las organizaciones sindicales y corporativas han envejecido, que una profunda corrupción ha hecho presa de todos estos liderazgos, que la diferenciación entre la cúspide y las bases tiende a ser creciente y que finalmente los sistemas de control simbólico, político y de fuerza han tendido a debilitarse por una pérdida de su capacidad de estructuración (aumento de la entropía), y se comprenderá la profunda crisis que vive el sistema sindical basado en el corporativismo.

El encarcelamiento de La Quina no es sino un elemento más, aunque muy importante, de la manifestación de esta crisis.

#### *b7) La desvalorización de la burocracia*

La burocracia, que había sido uno de los puntales del PRI, en 1988 votó masivamente en su contra.

Hay indudablemente factores económicos en este hecho: los salarios de la burocracia media y baja fueron de los más castigados en el actual sexenio.

El burócrata actual ha sentido que pierde su identidad personal y social con la política económica aplicada. La identidad social de la burocracia se basa en una idea del Estado como algo central en el proceso social. La idea de Estado ha sido combatida por el gobierno mismo. Al burócrata se le presenta como uno de los grandes males de la nación, como una de las causas de la tragedia que constituye la crisis económica y social. Se ha hecho de él un chivo expiatorio. Es natural que la burocracia tenga una reacción virulenta, no sólo por los míseros salarios que cobra y por la inseguridad de sus trabajos sino por la degradación social de su imagen.

En esta perspectiva, son claramente comprensibles no solamente el voto en contra del PRI y en favor de la nueva esperanza simbolizada por Cárdenas; también se entiende por qué hay un importante movimiento que busca salario, independencia y personalidad propia.

*b8) El ataque a dos elementos simbólicos capitales:  
el Estado y la nación*

La doble disputa: la que se da entre el gobierno y la iniciativa privada y la que sostienen los políticos contra los técnicos, se cruzará con dos elementos simbólicos que se encontraban profundamente enraizados en la conciencia de los mexicanos: el Estado y la nación.

La idea de nación proviene de la época de la Independencia; la del Estado surge principalmente con la Revolución. En la actualidad ambas ideas han vivido inocultables turbulencias.

El ataque contra la idea del Estado estuvo a cargo de la iniciativa privada. Aunque sus embates se dirigieron principalmente hacia el gobierno, la propaganda de las altas esferas del gobierno nunca hizo una distinción clara entre gobierno y Estado. Se dijo que la sociedad ya no debería reposar sobre el Estado, que la relación social fundamental debería reposar sobre el mercado y el dinero.

Se presentó la idea de que toda intervención del gobierno o del Estado, ambos en plena confusión ideológica, era contraria a los intereses de la sociedad porque implicaba un proceso inflacionario, un desperdicio de recursos, un proceso de organización necesariamente burocrático y corrupto. La tesis a la cual se apeló fue la del viejo liberalismo que señala al mercado como el centro de toda relación social.

Independientemente de que las masas populares *no* pudieran hacer del mercado abstracto el centro de sus creencias, ya que toda su vida práctica y su formación social e ideológica iban en contra, lo que sí se logró fue un desprestigio creciente del Estado, del gobierno, al tiempo que se presentaba una mayor

confusión entre ambos elementos. En todo caso, los dos aspectos centrales del esquema de la eficacia simbólica: el presidencialismo y el PRI, quedaron profundamente afectados, ya que ambos se confundieron en la ideología y en la práctica con el binomio Estado-gobierno.

El único sector social que aceptó el mensaje de la iniciativa privada fue el de una parte de las clases medias. Sin embargo, el *crack* de la bolsa de valores de octubre de 1987 impactó en forma sensible a este sistema de creencias.

A la diferencia de clases sociales en lo económico se sumó una diferencia de creencias entre las clases. Aquella época en la que una sola creencia permeaba a toda la sociedad mexicana había terminado.

La idea de nación también padeció fuertes embates. En el conjunto de los mexicanos la idea de nación proviene de muchos aspectos, uno de los más importantes lo constituye el Himno nacional, en especial su estrofa; uno de los mensajes centrales del Himno y de su estrofa es la amenaza permanente que viene del extranjero y ante la cual es necesaria una lucha fundamental y total.

El problema se presentó entonces en términos de la política económica aplicada. Independientemente de lo que haya sucedido en la realidad, el hecho es que el grueso de los mexicanos vio en la política económica una aplicación de los mandatos del Fondo Monetario Internacional, de los intereses del gran capital bancario internacional y de los Estados Unidos.

La política económica fue asumida como la agresión extranjera que buscaba someternos y convertirnos en tributarios; la simbología del esquema prevaleciente suponía la unidad nacional y la lucha hasta la muerte contra el invasor. Lo que la gente vio en la política económica aplicada fue todo lo contrario: la sumisión aceptada y voluntaria ante los intereses del invasor económico. El ataque a la nación provocado por el FMI se vivió como sumisión; la idea misma de nación se fracturó. Esta fractura se achacó a los elementos más significativos del sistema: la idea Estado-gobierno y los centros del esquema de la eficacia simbólica; el presidencialismo y el PRI.

### *b9) El resurgimiento de la prensa y de la radio*

Hasta 1968, todos los medios masivos de comunicación se conjugaban no solamente para propagandizar el esquema sino, y muy especialmente, para hacerlo funcional y renovar su fuerza.

Recordemos que la estructura de la eficacia simbólica del presidencialismo y del PRI descansaba en dos subsistemas: las masas y el público. Las masas estaban constituidas por las organizaciones sociales y sus líderes. El público lo formaba el grueso de los ciudadanos que, en tanto que lectores de periódicos, radioyentes y televidentes, recibían los mensajes del poder y los hacían suyos; el subsistema del público se basaba (y se basa) en los medios de comunicación masiva.

El subsistema del público se fortalecía y, al hacerlo, revigorizaba al subsistema de las masas. No había en los medios de comunicación ningún (o casi ninguno) elemento crítico.

Poco a poco todo fue cambiando. Primero en la prensa comenzaron a aparecer espacios de análisis críticos. Éstos resultaron muy exitosos y fueron adquiriendo un público creciente. Para los ochenta el diario que no incluía importantes espacios de análisis críticos, simplemente tenía fuertes problemas en su circulación.

La prensa se fue haciendo libre, y en su libertad fue adquiriendo calidad en los análisis y en la presentación de noticias y comentarios políticos, sociales y económicos. Aunque aún le falta mucho respecto a todos estos aspectos, en relación con la prensa de los años sesenta los cambios han sido abismales. Se logró un buen nivel de análisis crítico, los analistas mejoraron su calidad y aumentaron su número, el público exigió cada vez más su presencia. Se presentó así una creciente y sólida contracultura, que no solamente impugnaba al sistema sino que lo analizaba y lo hacía visible para la sociedad. Esta nueva autoconciencia fue una parte de una nueva contracultura política, así como uno de los elementos que generaron la demanda de democracia de la que se habló en artículos anteriores.

Con los espacios críticos surgió una nueva calidad en el periodismo y en la forma de presentar las noticias; el público aceptó la calidad y la crítica; hubo un reclamo creciente de ambos elementos. Muchos de los viejos rasgos y problemas de la prensa siguen existiendo, pero ahora coexisten con nuevos criterios de calidad y de crítica. El lector tiene una más amplia posibilidad de elección tanto de periódicos como de materiales dentro de los mismos; en consecuencia, exige calidad y pluralismo.

Otro tanto sucedió con la radio: ahí también los espacios de calidad y de análisis crítico fueron crecientes. Sin embargo, en este medio se añadió otro fenómeno de gran importancia, nos referimos a los programas en vivo, abiertos al público, en los que la audiencia puede expresar, vía telefónica, su opinión sobre diversos tópicos (situación que también se presentó en la prensa, en las cartas a la dirección y foros del público); este hecho produjo un nuevo sistema de comunicación en donde la sociedad civil se escuchó a sí misma y generó una aceleración importante en el proceso de la generación de una nueva autoconciencia.

La TV, por su parte, no solamente no reflejó ningún cambio sino que involucionó. Ahí se buscó un proceso de manipulación de la opinión pública en contraposición a una sociedad que generaba nuevas ideas y una nueva autoconciencia. Ocurrió lo mismo en la TV oficial y en la privada. El hecho es que se ha producido una ruptura, o una pérdida de eficacia del mensaje televisivo. Hay un creciente sentimiento de incredulidad frente al mensaje que trasmite la TV. Además, la presencia de antenas parabólicas ha dado a las clases medias acceso a otros programas, a otros mensajes y a otros noticiarios. Las clases medias y altas creen lo que dicen los noticiarios de Estados Unidos cuando pasan informaciones sobre México; no creen lo que se dice en la TV mexicana. La gente contrasta lo que ve en la TV con lo que oye por radio, lo que lee en la prensa, lo que escucha de otras gentes y lo que vive cotidianamente; observa las importantes diferencias que hay en el tratamiento de una misma información en los diversos medios y tiende a creer cada vez menos en el mensaje televisivo.

Los nuevos espacios en la prensa y en la radio, así como la decadencia en la credibilidad de la TV, configuran una parte de la crisis del subesquema de la eficacia simbólica referido a la formación de “públicos” y al *marketing* político.

*b10) Los tres terremotos (tres presidentes, la nacionalización de la banca y el terremoto de 1985) y el resurgimiento de la sociedad civil*

Todos los problemas anteriores se vieron recrudescidos por lo que podríamos llamar tres sismos, dos de ellos de tipo político: el final de periodo de los tres últimos presidentes y la nacionalización de la banca, y uno de físico: el terremoto de septiembre de 1985.

Los periodos de Luis Echeverría y de José López Portillo tuvieron un final muy tormentoso. Fueron objeto de críticas muy fuertes. Aunque la crítica se originó en el seno de las altas esferas del poder monetario, el fenómeno se extendió a toda la sociedad civil.

Incluso, cada fin de sexenio, en ambos casos, se vivió un poco en términos de catastrofismo; en las últimas semanas antes del cambio de poderes se esperaba la presencia de cualquier tipo de catástrofe política y la sociedad daba crédito a cualquier chisme, por absurdo que fuese. Fueron dos periodos en los que el mito del presidencialismo sufrió un fuerte embate, y perdió fuerza y eficacia simbólica.

El final del periodo de Miguel de la Madrid fue diferente, mas no por ello menos desgastante. Su fin de sexenio estuvo marcado por las consecuencias de las elecciones del 6 de julio y del fraude realizado.

Independientemente de la magnitud real del fraude, el hecho es que el conjunto de la población se encuentra convencida de que hubo un enorme fraude. El problema no es si los partidos de oposición hayan convencido o no de su posible triunfo; lo grave fue que el partido en el poder no convenció

a la nación de que su triunfo hubiera sido legal. La sucesión presidencial era uno de los elementos simbólicos más importantes del presidencialismo y del liderazgo del PRI; esta fuerza simbólica se ha perdido casi completamente; nos encontramos ante un hecho sin precedentes (después de la Revolución): hubo un fuerte cuestionamiento de la legitimidad simbólica del nuevo presidente en turno, lo cual representa un cambio importante en relación con la eficacia simbólica anterior.

Los acontecimientos de final de sexenio se acompañaron de otro: la nacionalización de la banca. No nos interesa discutir si fue o no una decisión correcta. Lo importante, desde el punto de vista de la eficacia simbólica del ejercicio del poder, es que las altas esferas del gobierno la atacaron con virulencia, y las clases bajas, que en un principio vieron en ella un signo alentador, cambiaron de opinión al percatarse de que la nacionalización no sirvió para salir de la crisis y de que la nueva banca se comportaba de igual manera que la anterior. Asimismo, fueron blanco de un amplio despliegue de propaganda, por parte de los banqueros afectados, en contra de la decisión presidencial de marras.

El mensaje de los exbanqueros tendió a prevalecer, y la población empezó a ver en el presidencialismo una entidad capaz de tomar decisiones descabelladas y de provocar en cualquier momento una catástrofe nacional.

Finalmente, el temblor de septiembre de 1985 fue muy importante, debido a que, en los primeros días después del sismo, el gobierno quedó pasmado y no supo cómo responder. Ante la catástrofe y en vista de la pasividad gubernamental, la sociedad civil comenzó a organizarse y en esta organización encontró eficiencia, democracia y fuerza. El mito de que nada era posible fuera del cobijo del gobierno se derrumbó con igual rapidez que muchos de los edificios durante el terremoto. La caída del mito se acompañó de una autoconciencia de la fuerza y de un despertar brutal de la sociedad civil. No es casual que en la ciudad de México la oposición haya sido abrumadoramente mayoritaria el 6 de julio.

### *b11) Las clases sociales y la ruptura ideológica*

Durante el largo periodo en que fue funcional el esquema de la eficacia simbólica en México hubo, en lo social, una fuerte división de clases, pero había una ideología única que cortaba en forma transversal a todo el cuerpo de las clases sociales. Esta ideología globalizante y generalizada permitía que el presidencialismo y el liderazgo del PRI pudieran presentarse como encarnaciones de la nación en su conjunto.

El resquebrajamiento de la eficacia simbólica ha tendido a cambiar el panorama. Es cierto que el PRI sigue siendo un partido fuerte y que el presidencialismo es un hecho político cotidiano, pero su eficacia simbólica se encuentra muy restringida: ha perdido a una parte importante de las clases altas, las clases medias lo han abandonado casi en su integridad, cada vez son menos los sectores populares urbanos que mantienen su creencia en dicha eficacia, la cual se mantiene únicamente en el campo, pero con una tendencia declinante. El PRI sigue siendo un partido de Estado, pero ya no representa a la nación; ahora tiene que luchar por representar ya no la mayoría absoluta, que parece haber perdido definitivamente, sino la mayoría relativa. Además, el presidencialismo tiene fuerza burocrática, pero ha decaído dramáticamente su fuerza simbólica.

Ya no existe una ideología que cruce y abarque a todas las clases sociales. Curiosamente, los altos sectores monetarios, que han participado en la destrucción del sistema de la eficacia simbólica política, son ahora fervientes priístas; pero ese fenómeno no es extensivo al conjunto de las clases con poder monetario. Las clases medias han abandonado el esquema, la mayoría en aras de la ideología panista, y el resto se ha hecho cardenista.

De las clases bajas, ahora más empobrecidas por la crisis, una parte sigue fiel al esquema de la eficacia simbólica anterior. Pero la mayoría lo ha abandonado. Los hechos son claros: a diferencia del pasado, la desigualdad en las clases sociales comienza a ser correlativa a la formación ideológica de las mismas. Aún no ha surgido un mito propio de cada una de

las clases, pero el mito unificador tiende a desaparecer con rapidez.

### **e) El surgimiento del cardenismo**

Si las hipótesis sobre la caída del esquema de la eficacia simbólica expresadas en la segunda parte de este ensayo son correctas, no es difícil explicar ni el surgimiento del cardenismo ni su rápida, casi milagrosa evolución.

Un hecho es claro: no hay sociedad sin creencias y sin mitos unificadores. Ni la sociedad ni la vida del individuo son posibles si no se cuenta con un mito de referencia, un mito de identidad social y de identidad personal. La sociedad que no cuenta con un mito (o mitos) de esta especie deja un hueco, un vacío. Un vacío que tiende a llenarse o que genera un caos y una degradación social importantes.

El esquema de la eficacia simbólica en su decadencia ha dejado un hueco; pero no un hueco cualquiera: es un hueco fundamental. Nuestra hipótesis supone que en el proceso electoral del 6 de julio de 1988, una parte de los electores vieron en el cardenismo el elemento simbólico que podía colmar ese vacío. Hasta qué punto el cardenismo podrá ejercer realmente dicha función simbólica, no lo sabemos. Nuestra hipótesis se restringe a que el cardenismo tendió a cubrir las aspiraciones simbólicas de las masas en las pasadas elecciones presidenciales, y que uno de los fundamentos de su posible fuerza futura estriba en que realmente pueda desempeñar esa función simbólica.

Cuahutémoc Cárdenas, en términos simbólicos –que son los que nos interesan en este ensayo– tiene la filiación exacta, el nombre preciso y el apellido *ad hoc*. Se presenta, además, en un momento en que aparece un reclamo social, un imperativo global con respecto a la necesidad de cubrir ese hueco. Lo demás se hace por sí solo.

Cuahutémoc Cárdenas no fue convirtiéndose poco a poco en una esperanza: su nombre y su apellido lo hicieron, desde un

principio, la personificación de la esperanza. Una vez que esta esperanza comienza a hacerse patente en los mítines de marzo en La Laguna, todo lo demás es la extensión de la creencia y del mito, y en la divulgación de creencias y mitos no se necesitan los medios modernos de comunicación masiva, ya que existen viejos sistemas de comunicación de boca a oreja, que aunque un poco más lentos han demostrado su eficacia durante siglos.

No es raro que los mitos nuevos surjan en términos de las viejas creencias. Las viejas creencias constituyen un conjunto de operadores lógicos por medio de los cuales el pueblo se identifica, analiza y reflexiona. Sólo se puede reflexionar lo nuevo por medio de los operadores lógicos que existen y se encuentran disponibles; ahora bien, no es raro que estos operadores provengan, en muchos casos, de los viejos mitos, este hecho se ha repetido muchas veces a lo largo de la historia del mundo.

Cuahutémoc Cárdenas es la encarnación casi perfecta de los viejos mitos; no solamente es un instrumento para cubrir el hueco dejado, es también el operador lógico para comprender lo nuevo.

Aunque el esquema de la eficacia simbólica surgido de la Revolución mexicana se haya semidestruido, ahí quedan sus elementos que sirven como operadores lógicos para construir la nueva creencia, el nuevo mito. Así ha sucedido muchas veces en la historia de México y en la de otros pueblos; no es extraño que así esté ocurriendo ahora.

La nueva creencia se funda en lo viejo, en la Revolución mexicana, en la idea de nación (su rescate), en la idea de Estado (su reestructuración).

El pueblo en general no podía identificarse con el mito del “mercado” que le ofrecían las clases altas y medias. Se desligó del esquema de la eficacia simbólica del presidencialismo y del liderazgo del PRI, pero no podía ligarse a los nuevos mitos de las clases altas y medias; hay abismos de clase y de ideología entre ellas. Por el contrario, Cárdenas era la encarnación de los viejos operadores míticos en términos de una esperanza nueva.

El desgaste del discurso oficial y del televisivo contribuyó al fenómeno. Más se le atacaba desde el punto de vista oficial, más se le criticaba en la TV, más se hacía creíble y necesario a los ojos de los sectores populares; no sólo era un rechazo a lo existente, era una identificación con lo nuevo, era llenar el hueco simbólico dejado.

Habíamos visto cómo el discurso oficial, a fuerza de repetirse, se había desgastado. Así, el nuevo líder, por hablar poco, lo cubría todo; su silencio era mucho más elocuente que los miles de discursos que sin freno se pronunciaban en el PRI.

Cárdenas no ofrecía poder compensatorio, mas esto no significaba ninguna desventaja, puesto que el poder compensatorio del PRI había decaído no solamente en su fuerza material sino en su efectividad simbólica. El discurso del PRI estaba en relación de continuidad con todo el discurso en que se había generado la pobreza; el de Cárdenas generaba la eficacia simbólica de la esperanza.

Por un lado estaba la fuerza de un *marketing* político y de la generación de “públicos”, que se encontraba en plena decadencia, y por el otro la fuerza del mito. El mito *versus* el *marketing*, y el mito tendió a imponerse.

El nuevo mito contribuyó a que las clases medias se aislaran del resto del país. Un hombre como Clouthier, candidato del PAN, cuya complexión robusta y barbas lo diferenciaban del conjunto de una población en la que prevalecen las características indígenas, sólo podía encarnar una nueva creencia en capas muy limitadas de la población. Además, su discurso económico, en el que se insistía, se parecía como dos gotas de agua al pregonado por el FMI —y aplicado por el gobierno mexicano en los últimos seis años—; no era el discurso de la defensa de la nación.

El sector de la burocracia encontró en Cárdenas el signo reivindicativo que tanto necesitaba. No podía seguir al PAN, que solicitaba una reducción aun más drástica del Estado. No podía seguir al PRI, con el cual había perdido su identidad personal y social. Cuauhtémoc Cárdenas, el hijo del nacionalizador del petróleo, constituía la identidad simbólica ade-



cuada; reivindicaba al Estado y reclamaba la salvación de la nación.

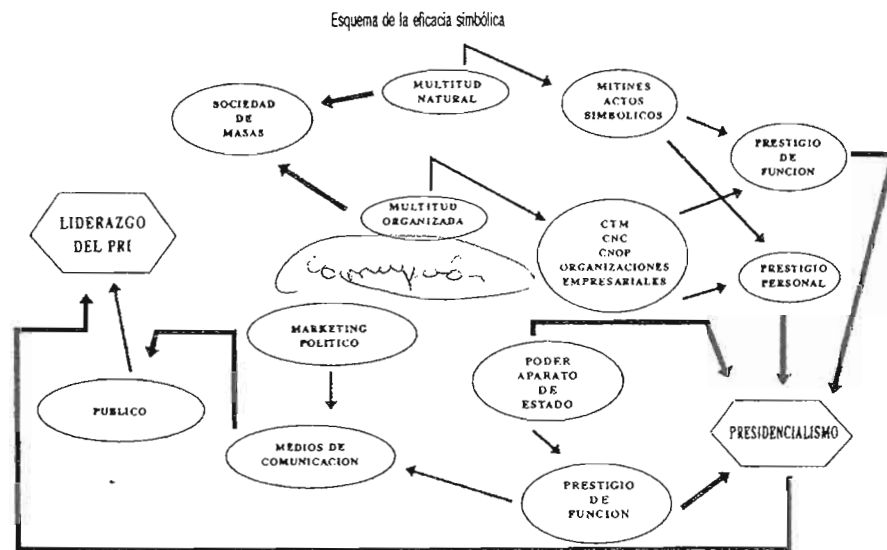
La izquierda tuvo en Cárdenas una salida a su propia crisis, y el instrumento para ligarse simbólicamente a las masas nacionales; era su mecanismo de reivindicación histórica y de eficacia futura.

En fin, Cárdenas simbolizó también el reclamo de democracia que tanta fuerza había adquirido. Era el cambio político dentro de la continuidad de la nación y del Estado, y por ser el cambio, era la posibilidad de la democracia. Además, Cárdenas comenzó a cobrar fuerza y por lo tanto a constituirse en una alternativa creíble. La fuerza llama a la fuerza y legitima la creencia y el mito.

El cardenismo es mucho más que una simple negativa al PRI. Es, de hecho, una nueva fuerza política que emerge en la sociedad mexicana. No está exenta de problemas, si bien es la fuerza heredera de un vacío simbólico, que busca llenarlo, no por eso deja de ser también la heredera de mil problemas y de una pesada carga simbólica ligada a cada uno de los partidos y fuerzas políticas que lo integran. En esa carga simbólica hay elementos positivos, pero también negativos; ambos son abundantes.

No es nuestro interés ni nuestra posibilidad predecir lo que serán el cardenismo, el priísmo o el panismo. Solamente hemos buscado contribuir con algunos elementos de análisis al estudio de un hecho histórico muy importante, tanto en lo político como en lo económico, y destacar, al mismo tiempo, la forma en que se configuran y estructuran las relaciones y los elementos simbólicos en un proceso social que tiende a la configuración de un poder. Como hemos visto, la estructura simbólica presente en la sociedad tiene también una gran importancia en la economía. *La economía, el mito y el poder* se integran en un todo y, aunque son instancias con una independencia relativa muy fuerte, adquieren su plena significación dentro de una estructura global.

Para finalizar este capítulo sólo nos queda subrayar que en la asamblea del PRI que se realizó a inicios de septiembre de



1990, se dio un pronunciamiento importante de las bases de ese partido en el sentido de la defensa de las ideas de nación y de Revolución mexicana, al tiempo en que se volvía a reivindicar una parte importante de la vieja idea de Estado que en términos míticos ha sido dominante desde la Revolución hasta el régimen de Miguel de la Madrid. La renuncia de Rodolfo González Guevara al PRI es también un hecho significativo, ya que se trataba de un militante de vieja cuña, muy prestigiado, y uno de los representantes más sobresalientes del conjunto de ideas ligadas al PRI, muchas de las cuales hemos analizado en este capítulo.

La asamblea a la cual nos referimos ocurre dos años después de la elección presidencial de 1988, y muestra con claridad la fuerza de las viejas ideas y creencias que permanecen y se manifiestan en el interior mismo del partido oficial, aun después de varios años de intenso *marketing* político en favor del neoliberalismo y del mercado. El hecho de que se sigan manifestando y que, al menos temporalmente, hayan hecho retroceder la ideología neoliberal impulsada desde el Estado indica dos

fenómenos que hemos querido subrayar en este capítulo: la existencia de una fuerte crisis de identidad nacional y el vigor de los viejos mitos y creencias. La nueva presentación del neoliberalismo, ahora bajo la denominación de liberalismo social, es un elemento más que se expresa en la crisis ideológica del PRI y en el resurgimiento del presidencialismo.

## Bibliografía

- CANETTI, Elías, *Masa y poder*, Muchnik editores, S.A., España, 1981.
- CESARMAN, Eduardo, *Hombre y entropía*, Gernika, México, 1982.
- CLARK, Eric, *La publicidad y su poder*, Planeta, México, 1981.
- DEBRAY, Régis, *Critique de la raison politique*, Gallimard, Francia, 1981.
- DUGGER, William M., "Power: an institutional framework of Analysis", en *The economy as a system of power*, Transaction Publishers, Estados Unidos, 1989.
- GALBRAITH, John Kenneth, *Anatomía del poder*, Best Seller Edivisión, México, 1988.
- GARRIDO N., Celso (coordinador) *Empresarios y Estado en América Latina: crisis y transformaciones*, CIDE, Fundación Friederich Ebert, UNAM y UAM, México, 1988.
- GORZ, André, *Historia y enajenación*, FCE, México, 1988.
- ISRAEL, Joachim, *La enajenación de Marx a la sociología moderna*, FCE, México, 1988.
- LAUFER, Romain y Catherine Paradeise, *El Príncipe Burócrata*, Trillas, México, 1988.
- LÉVI-STRAUSS, Claude, *Anthropology Structurale*, Librairie Plon, Francia, 1958.
- LIPOVETSKY, Guilles, *L'Ere du Vide (Essais sur l'Individualisme Contemporaine)*, Gallimard, Francia, 1983.
- MAUSS, Marcel, *Sociologie et antropologie*, Presses Universitaires de France, Francia, 1968.
- MAUSS, Marcel, *Essais de Sociologie*, Editions de Minuit, Francia, 1969.
- MOSCOVICI, Serge, *La era de las multitudes*, FCE, México, 1985.
- MOSCOVICI, Serge [et al.], *Psychologie Sociale*, Presses Universitaires de France, Francia, 1984.
- MOSCOVICI, Serge, *La machine a faire des Dieux*, Ed. Librairie Arthème Fayard, Francia, 1988.
- PETERSON, Wallace C., "Power and economic performance", en *The economy as a system of power*, Transaction Publishers, Estados Unidos, 1989.
- RUSSELL, Bertrand, *Power*, Unwin Paperbacks, Gran Bretaña, 1975.

## Capítulo III



**Los procesos de la corrupción**

La corrupción es un hecho importante en la economía mexicana. El tipo de acumulación de capital, el tipo de industrias que se constituyen, la formación de precios y su crecimiento, la calidad de los productos vendidos, etc., son elementos económicos que han dependido en buena medida de la corrupción.

La publicidad ha extendido el mito de que el sistema capitalista genera una ética que tiende a eliminar la corrupción de las relaciones económicas que en él se establecen. Este mito tiene un sentido político, pero no corresponde a la realidad de los procesos sociales. La corrupción es un hecho cotidiano en la determinación de mercados y en la búsqueda de contratos; en todos los países desarrollados nos encontramos a cada momento con financieros que van a la cárcel, con funcionarios públicos que aceptan “propinas” a fin de otorgar contratos a las empresas, con el manejo ilegal de mercados y mercaderías, etc. Al sistema capitalista moderno la corrupción le es, al mismo

tiempo, consustancial y perjudicial; la corrupción lo acompaña, pero necesita reprimirla. Es como el crimen con respecto al proceso social: no hay sociedad sin crimen, pero toda sociedad necesita reprimirlo. Si el crimen sobrepasa determinados límites, la sociedad se desmorona; si la corrupción se extralimita, la economía se desintegra.

En México se habla mucho de la corrupción, de la gubernamental y de la sindical. Ambas son, sin duda, agudas y han sobrepasado los límites que permite la reproducción social. Pero además, la corrupción en el sector privado, pese a lo que diga la propaganda, es tan grande como las anteriores, y sus efectos sociales nocivos son más profundos, ya que la publicidad la oculta bajo una cortina de humo, y no sólo no se le reprime sino que tiende a vivir en la impunidad.

El presente trabajo tiene tres partes. En ésta, que es la primera, exponemos los principales tipos y procesos de corrupción en México. En la segunda se ofrece una clasificación y descripción de las etapas por las que ha pasado la corrupción en los últimos 30 años. Y la tercera pretende la búsqueda de instrumentos analíticos, sociales y económicos para el estudio de la corrupción; esta versión analítica se divide a su vez en dos enfoques: el primero es de tipo social, y el segundo, que es de tipo económico, está dirigido a aquellos que se interesan en la economía matemática.

### *1. La corrupción oficial*

La economía de la corrupción ha penetrado, desgraciadamente, en muchos de los procesos sociales y económicos; veamos algunos de ellos:

- a) El caso más visible y conocido es el del funcionario que se enriquece por las ventajas de poder y de información que tiene desde el puesto que ocupa.

En este sentido la corrupción tiene tres variantes:

1. Se recibe dinero por aplicar la ley (o no hacerlo) en el servicio específico de un particular que paga.
2. Se usa información privilegiada sobre leyes, inversiones y empresas para orientar la inversión propia o de los amigos y compadres.
3. Se otorgan puestos a amigos y compadres a sabiendas de su ineficiencia, e incluso de su poca honradez.

Este tipo de corrupción tiene dos niveles: la que se realiza en las altas esferas y la que se produce en los bajos estratos: policía de esquina, cartero, coyote, etcétera.

- b) Otro tipo de corrupción, que no cae en la clasificación anterior, pero también muy usual, menos conocida pero no por ello menos importante, es la de las decisiones de política y de inversión que se toman; cuando un funcionario toma decisiones que no se orientan en beneficio de la colectividad sino en función de sus propios intereses —en su carrera de ascenso hacia el poder—, también ha desviado los fondos de la comunidad de lo social (que era su destino legal) hacia el interés privado, y por lo tanto se trata de corrupción.

Aquí el funcionario no se enriqueció en términos monetarios, pero sí en términos de poder (que muchas veces es más cotizado que el dinero). El resultado es el mismo, ya que la colectividad también pierde por el hecho de que sus recursos son desviados del uso al que estaban destinados.

Esta corrupción es más sutil, pero no menos grave que la anterior. En México es enorme lo que se ha perdido en tiempo, dinero, cambio de direcciones, productividad, eficiencia, etc., por funcionarios que no roban dinero en términos contables, pero que canalizan sus decisiones hacia su provecho político personal.

- c) La nacionalización de la banca abrió nuevos caminos al proceso de corrupción. Después de más de seis años del hecho, no se han conocido grandes escándalos de corrupción

institucional. Sin embargo, no han sido pocos los empleados y funcionarios encarcelados por fraudes de importancia económica. Además, se observa una tendencia a la colusión entre funcionarios bancarios y empresarios para la asignación preferente de créditos, el uso de recursos bancarios con tasas de interés preferentes, el refinanciamiento automático de saldos cuyo pago resulta problemático, etcétera.

La vieja banca nacionalizada ya usaba este tipo de mecanismos de confabulación entre personas, aunque hay que reconocer que lo hacía con discreción. Un aspecto en el cual no se guardaron las formas, fue el relativo a la compra de empresas privadas en quiebra. En efecto, por medio de las instituciones financieras oficiales se compró, a muy buen precio, un buen número de empresas privadas que muchas veces no solamente estaban en quiebra financiera sino que usaban tecnología obsoleta, maquinaria inservible y malos sistemas administrativos.

El costo de la adquisición de estas empresas fue muy fuerte al inicio, pero lo fue mucho más después. Mantener en funcionamiento empresas obsoletas e ineficientes implicó altos subsidios, lo cual incidió negativamente en las finanzas públicas.

d) La corrupción hacia el sector rural merece especial atención. Ahí tanto el sector bancario como los otros, que desde un punto de vista oficial atienden al campo, generaron hechos corruptos que van desde el robo directo de recursos monetarios hasta la asignación de dinero en función de conveniencias políticas personales, la realización de proyectos absurdos desde el punto de vista económico, la corrupción de líderes y campesinos, etc. En el sector rural debe también tomarse en cuenta la corrupción profundamente violenta que implica el caciquismo, por medio del cual se reparten tierras; el caciquismo es un mecanismo importante en la distribución de los servicios gubernamentales (agua, crédito, compra de cosechas, etc.), imposición de autoridades civiles, etcétera.

Hubo excelentes trabajadores del Estado que desempeñaron satisfactoriamente su función pero, desgraciadamente, los corruptos abundaron. No se puede desligar la profunda crisis económica habida en el campo de la corrupción tan fuerte que en él se implantó.

e) La componenda con los líderes sociales y sindicales ha sido otra fuente gigantesca de corrupción. Los casos más notables son los cacicazgos generadores de cantidades enormes de dinero, como el sindicato petrolero y el de los maestros. Pero en menores niveles estos hechos se han repetido en abundancia.

Este tipo de corrupción ha sido la más socorrida en lo que respecta a la promoción en puestos políticos y administrativos, a la vez que es un factor esencial en la política salarial.

## *2. La corrupción y la estructura política corporativa*

La corrupción es un instrumento fundamental en el sistema de control político.

La corrupción como elemento cohesionador de la élite.

El sistema de trabajo implica que hay una cooptación del trabajador por el líder. El sistema de masas tiene fuertes fundamentos en la corrupción.

## *3. La corrupción privada*

Desde el punto de vista de la iniciativa privada las formas de corrupción son abundantes y no menos graves (socialmente hablando) que las anteriores. Veamos:

a) La corrupción más común es la que corresponde a la contrapartida de los dos puntos señalados con respecto a la corrupción oficial. *Corromper es un acto tan corrupto como*

*el hecho de dejarse corromper.* El soborno es un acto tan inmoral como ilegal. Lo mismo sucede cuando por compadrazgo o por cualquier otra razón se participa a título personal del beneficio de decisiones que debieran regirse por el interés público. El uso de información privilegiada para beneficio particular es un delito en todo el mundo (México parece ser la única excepción): en los Estados Unidos se ha castigado; en Francia hay un escándalo, y el gobierno socialista tendrá que “apechugar” y castigar a sus propios funcionarios deshonestos. En el uso de información privilegiada, lo mismo que en el provecho particular de decisiones, suelen coligarse personalidades públicas y privadas.

- b) La evasión de impuestos es vista con naturalidad. Los procesos sociales ya están tan corruptos que muchos actos venales se asumen como normales. Al no pagar impuestos se están retirando recursos que por decisión social y por ley deberían canalizarse a las necesidades básicas colectivas. Que darse con estos recursos en forma privada y violando la ley —recursos que deberían canalizarse a la colectividad— es, sin duda, corrupción. Los organismos de las altas esferas privadas presentan la evasión fiscal como un gran logro. Pueden esconder, pero jamás transformar un hecho corrupto (la evasión fiscal deliberada) en un acto de benevolencia social.

Existe un conjunto de actividades económicas que realizan las personas de bajos ingresos para mantenerse y subsistir al que se denomina economía paralela; estas actividades sobreviven y florecen gracias a la ausencia de controles gubernamentales. En general, dicha actividad escapa al pago de impuestos; sin embargo, en este caso la evasión corresponde a una necesidad social y no al acto de apropiación privada de recursos que pertenecen a la sociedad. Hay que distinguir una economía paralela de una corrupta. Las dos evaden impuestos, pero lo hacen por razones completamente diferentes.

Un hecho reciente muestra no solamente el cinismo de los grandes empresarios, sino la base de lo que ha sido el acuerdo político económico entre empresarios y gobierno en la econo-

mía de la corrupción. Los empresarios, atemorizados por lo que le sucedió a un personaje del grupo de La Quina, que fue acusado de evasión fiscal y por consiguiente encarcelado, tuvieron miedo y le propusieron al gobierno el siguiente acuerdo corrupto: dejar de criticar al gobierno a cambio de que éste los deje seguir evadiendo impuestos. La noticia la publicó *El Economista* del 19 de enero (periódico que pertenece a fuertes grupos financieros privados), en la columna de Luis E. Mercado; textualmente se dice:

Un dirigente empresarial cuyo nombre es mejor que se pierda en las sombras, sugirió a un alto funcionario de la Secretaría de Hacienda un convenio: “Nosotros dejamos de insistir en que bajen el gasto, a cambio de que ustedes dejen de insistir en las revisiones fiscales rigurosas en las empresas”. El acuerdo fue rechazado y, con ello, continúa en el sector privado el temor de la actuación del fisco en los siguientes días y se mantiene en la Secretaría de Hacienda la decisión de actuar con el ‘máximo rigor’ en contra de los evasores de impuestos.

Esta proposición no es inusual en la economía de la corrupción en México; una de las bases del acuerdo político entre empresarios y gobierno ha sido precisamente ésta: que el gobierno permite a la iniciativa privada la evasión fiscal, los bajos salarios, la evasión del seguro social, etc., a cambio de lo cual la iniciativa privada no objeta que muchos funcionarios sean corruptos en lo político. *Con un acuerdo tácito de este estilo es lógico que los ingresos gubernamentales no aumenten y en cambio sí lo hagan y con mucha rapidez los gastos. La consecuencia es un déficit gubernamental espantoso y presiones inflacionarias fuertes.*

La iniciativa privada critica con fuerza la existencia de un déficit en las finanzas públicas, pero de hecho ella misma es corresponsable de que éste exista.

- c) Los mercados financieros y de valores han estado llenos de actos ilícitos y corruptos. Las denuncias al caso surgieron

con fuerza por el *crack* de la bolsa de valores, fenómeno que hasta la fecha no ha sido aclarado en términos aceptables. El México actual requiere un mercado de valores fuerte, pero esto no podrá lograrse si no se lleva a cabo una limpieza clara y pública de la corrupción presente y pasada habida en ella. Aquí, como en el caso de La Quina, las posibles cifras de corrupción son simplemente fabulosas.

- d) Al igual que en el sector público, la corrupción en la iniciativa privada se encuentra ligada a la configuración de liderazgos. Lo mismo que en las masas y en el sector público, la relación asimétrica del líder con sus subordinados implica la presencia de una reciprocidad, en el sentido de que el líder tiene que compartir una parte de los beneficios que le llegan a él por su propia condición de liderazgo; en la iniciativa privada el poderío del liderazgo conduce a la celebración de contratos importantes con otros sectores privados y con el gobierno; el líder debe, para mantener su posición, distribuir entre sus allegados una parte de esos contratos

#### 4. El narcotráfico y el crimen

El narcotráfico y el crimen organizado constituyen una realidad que se impone con fuerza en la sociedad mexicana.

Ambos elementos son cruciales para la economía actual. El narcotráfico es un generador importante de divisas; las cantidades son fabulosas y crecientes.

Pero el funcionamiento del narcotráfico y la producción de la droga dependen de una corrupción de los medios oficiales y policiacos, de procesos de lavado del dinero, y del gasto de las ganancias obtenidas, tanto en consumo como en inversión.

La producción de drogas es una actividad compleja que incluye tierras, campesinos, laboratorios, transporte aéreo, marítimo y terrestre, además de la protección armada de tales funciones. Hay muchas personas que se ocupan en tal actividad, además de “salarios” de alto nivel.

La corrupción de medios oficiales y policiacos derrama cantidades importantes de dinero. El proceso de lavado incluye actividades bancarias, comerciales e industriales; detrás de cada banda de narcotraficantes se halla una red de inversionistas privados ligados a ella. El dinero se lava también en actividades financieras y bursátiles; todo indica que una parte del auge de la bolsa de valores en 1986 y 1987 provenía del dinero de los narcotraficantes. El dinero se lava también en un conjunto muy abundante de ferias, en las cuales las “jugadas” y las peleas de gallos constituyen un proceso de lavado y de acrecentamiento de las ganancias.

Finalmente, el gasto en consumo, e incluso en inversión, es considerable; la inversión no solamente lava el dinero: a través de ella se obtienen “respetabilidad”, poder y ganancias.

El crimen organizado es creciente; no siempre está ligado al narcotráfico, pero desde un punto de vista económico tiene consecuencias similares.

El narcotráfico y el crimen afectan a la economía por la vía indirecta del trastorno total que promueven en la legalidad del país.

#### 5. La corrupción en la sociedad civil

La corrupción en México no es nueva; muchos señalan que su origen se remonta a la época colonial. En todo caso, debe quedar claro que la corrupción en México es mucho más importante que en la mayor parte de los países del mundo. En todos lados hay corrupción, pero en pocas partes hay, como aquí, una auténtica economía política de la corrupción.

La corrupción se encuentra en muchos niveles, de hecho abarca sindicatos, ejidos, empresas y, en general, la vida cotidiana.

La sociedad civil no está limpia; el burócrata que no trabaja, el profesor que no da clases, el investigador que no investiga, el alumno que exige su diploma aun cuando no sabe nada, el automovilista que da mordida, todos ellos participan de esta forma de vida.

En realidad la mordida ha pasado a ser una norma de la vida cotidiana. Pero no se trata de un acto entre dos, sino que de hecho son dos mordidas en cada acto: al mismo tiempo que el policía le muerde el bolsillo al ciudadano, éste le muerde la conciencia y la ley al mordelón. El hecho es que la sociedad ya no puede vivir bajo la consigna de “mordeos los unos a los otros”.

La información también se encuentra plagada de corrupción; en el manejo de la comunicación social tienen mucho que ver los intereses políticos y económicos. Los medios informativos han mejorado mucho tanto en calidad como en honestidad, pero la corrupción sigue siendo un hecho presente y tangible. Aquí a la mordida que recibe el reportero se le conoce con el nombre popular de “chayote”.

No se puede aceptar aquella absurda campaña publicitaria que señalaba: “La corrupción somos todos”; no, la corrupción ha extendido sus tentáculos hasta la sociedad civil, pero tiene su origen y su alimento en las altas esferas del dinero y del poder. Es cierto que la corrupción pudo haber nacido en México en la colonia, pero hay que reconocer que es toda una actitud ante la vida ligada fundamentalmente a las esferas del poder, a importantes círculos privados y sobre todo a la forma de concebir la política en el PRI. Desde estos tres centros: una parte del poder, un sector de la iniciativa privada y el PRI, la corrupción se ha impuesto como una de las normas de la vida económica y una forma de ser de la vida cotidiana.

### **Las etapas de la corrupción en México**

En relación con el sistema económico capitalista podemos distinguir dos ejes para delimitar los distintos tipos de corrupción. El primer eje diferencia la corrupción precapitalista de la capitalista propiamente dicha. El segundo se basa en el resultado económico de la corrupción y divide a la corrupción en eficiente y en ineficiente, según sea que impulse el desarrollo económico o lo retrase.

Nuestro análisis es meramente social, no jurídico ni moral. Desde un punto de vista moral, toda corrupción es abominable. Desde un punto de vista jurídico, tratar de distinguir una corrupción eficiente de otra ineficiente sería suicida, ya que conduciría a que toda corrupción a final de cuentas fuese impune, hecho que repercutiría en forma negativa tanto en lo social como en lo económico. Desde el punto de vista jurídico *toda corrupción debe ser combatida*. No combatir jurídicamente la corrupción es un acto corrupto.

Regresando a nuestro análisis social denominaremos –siguiendo una tradición analítica– acumulación originaria a la corrupción que genera una acumulación que no es directamente capitalista, pero que se inscribe en los procesos de acumulación de capital del sistema. Distinguiremos además la corrupción capitalista eficiente de la ineficiente. Tenemos así cuatro categorías de corrupción:

- a) La corrupción precapitalista que no conduce a ninguna acumulación del capital.
- b) La corrupción que conduce a la acumulación originaria del capital.
- c) La corrupción capitalista eficiente.
- d) La corrupción capitalista ineficiente.

En este artículo nos ocuparemos someramente de las tres últimas.

Distinguiremos dos etapas en el crecimiento económico reciente de México. La primera que va de los años cuarenta hasta el inicio de los setenta, que es una etapa de rápido crecimiento económico. La segunda, que parte de los inicios de los setenta, cuando se inicia la crisis económica, y que llega hasta nuestros días.

#### *1. El periodo de crecimiento estructural de la economía*

Una parte importante de la acumulación del capital industrial en México se realizó bajo el signo de la corrupción. En los 30

años que van de los cuarenta hasta los setenta prevalecieron en México tanto la corrupción que implica acumulación originaria como la que hemos denominado capitalista eficiente.

Muchos de los capitales privados nacieron de la acumulación originaria del capital en estrecha vinculación con el Estado. Hubo una enorme apropiación corrupta de las tierras agrícolas sujetas a riego. En la ciudad se especuló ampliamente con la urbanización de terrenos ejidales, grandes fortunas nacieron de este modo. Durante largos años al obrero se le pagaron salarios bastante inferiores al mínimo (que de por sí ya era insuficiente), se le eliminaron muchas prestaciones legales y se le mantuvo excluido del seguro social; el control del obrero y del salario pasó por la promoción de las cúpulas obreras y del sistema corporatista. En el corporatismo, el Estado fue la punta de lanza, pero la iniciativa privada prestó un apoyo decisivo al mismo, ya que los beneficios que le proporcionaba eran enormes.

La acumulación originaria también se presentó bajo la forma de la evasión fiscal tolerada a cambio de un apoyo político al poder corporatista que dominaba el Estado.

En el campo la acumulación originaria no sólo se presentó bajo la forma de acaparamiento de las tierras de riego, sino que también floreció con las inafectabilidades ganaderas (muchas de ellas ganadas por compadrazgos políticos) cuando no adquirió la forma directamente violenta del cacicazgo.

Esta acumulación originaria fue terrible y violenta, pero desde el punto de vista económico representó una de las palancas en que descansó tanto la acumulación de capitales en la industria como la imposición brutal de la tecnología en el campo.

La corrupción capitalista eficiente es muy distinta de la mencionada en párrafos anteriores y también fue muy abundante. Esta corrupción implica la existencia de un capitalismo que ya se encuentra en funciones. Los métodos corruptos que de ella se derivan provienen de que, o bien se violan las normas jurídicas, o bien se rompen las leyes del mercado para establecer beneficios individuales y extramercantiles a las personas que entran en el acuerdo corrupto.

El país necesitaba comunicarse, pero el paso de las carreteras no se estableció (muchas veces) en función de las necesidades de comunicación sino en virtud de la presencia de algún rancho o propiedad del (de los) político(s) que tomaba la decisión de construirla. El político se enriquecía, lo mismo que los contratistas, ya que los costos de construcción se inflaban, pero el país se comunicaba y el capitalismo mexicano prosperaba. Además, muchos de los capitales así surgidos se dedicaban a otros negocios, muchas veces también con base en mecanismos corruptos pero que, al fin de cuentas, implicaban industrias y empleo.

El sistema de contratos con el gobierno también ha sido una fuente importante de corrupción. Un porcentaje de los mismos iba a parar a los bolsillos de los funcionarios que los aprobaban; los costos de venta y de producción (construcción en muchos casos) eran inflados, la calidad de los productos no era la convenida, etc. Pero también es cierto que se producían mercancías, se construían presas, edificios, escuelas, etc. No sólo la industria de bienes de consumo y de la construcción prosperaron al amparo de estos contratos, también la industria de bienes intermedios se vio impulsada.

Durante todo este periodo la corrupción (de cualquiera de los dos tipos mencionados) fue un factor que influyó en el tipo de red de comunicaciones, en la selección de tecnologías usadas en la agricultura, los servicios y la industria, en el tipo y la calidad de productos elaborados y en el precio de los mismos. *Se trata de toda una economía política de la corrupción.* La corrupción no lo era todo, por fortuna, pero fue una parte claramente presente en la configuración de nuestra economía. Tanto empresas públicas como privadas se vieron envueltas en sus redes.

## 2. El periodo de crisis estructural de la economía

La crisis que se desencadenó en la economía mexicana, principalmente a partir de los años setenta, tuvo muchas causas; una de ellas fue precisamente el hecho de que las nuevas con-



diciones y la complejidad de la economía ya no eran compatibles con la vieja corrupción.

En efecto, la economía se había transformado y había adquirido un alto grado de complejidad. Las decisiones económicas basadas en los acuerdos corruptos ya no eran operativas, incluso llegaron a constituir un freno al crecimiento económico.

El 10% del costo del contrato dado a los funcionarios encarecía las obras, el alza de los precios constituía un elemento generador y catalizador de la inflación. Los contratos y el mercado dominado por ellos propiciaban la existencia de tecnologías obsoletas, la productividad tendía a estancarse. Las ganancias basadas en la transa y en los bajos salarios no podían ser la base de una industria competitiva y de una estabilidad de precios.

El transporte carretero se encareció, el ferrocarril quedó muy rezagado. Los puertos fueron insuficientes e ineficientes.

Además, el ahorro de muchos ciudadanos quedó barrido por las sorpresivas devaluaciones, que no solamente contradecían las declaraciones públicas realizadas sino que las enormes ganancias de los pocos que recibieron el “pitazo” no compensaron las pérdidas de los muchos. Al mismo tiempo, el sistema financiero y el político se desacreditaban.

Los fraudes financieros del sector privado han sido abundantes, no solamente se cuenta entre éstos el del *crack* de la bolsa de valores (hecho sobre el cual aún se espera la aplicación de justicia), sino que debe recordarse el manejo especulativo —¿fraudulento?— que se hizo con las acciones del grupo Alfa y la persistente especulación en bolsa, en la que se tiene acceso a información privilegiada y se dispone del dinero del ahorrador a espaldas de éste y sin su anuencia.

Además, mucho del dinero proveniente de este tipo de manejos se manda al exterior, con lo cual se provoca fuga de capitales, que se paga con deuda externa y ocasiona continuas devaluaciones del peso.

No es casual que el conjunto de los ahorradores mexicanos se encuentre atemorizado y sujeto a la incertidumbre, hecho

que repercute en ahorros insuficientes, uso del dólar como protección y problemas en los mercados monetarios y financieros.

La corrupción, de vieja marca en México, es ahora uno de los principales frenos a nuestro crecimiento y a la salida de la crisis. Es indispensable que se instaure la democracia sindical, que se acaben los feudos de corrupción en la ciudad y en el campo. Es vital que las decisiones públicas y privadas se basen en criterios de eficiencia y necesidad social.

*Un hecho es claro: no habrá corrupción eficiente si el producto de la misma se constituye en fuga de capitales.*

## La economía política de la corrupción

### 1. Elementos de análisis teórico de la corrupción

A continuación buscamos establecer elementos teóricos para explicar la corrupción. Como se trata de un análisis teórico se pretende alcanzar una validez para todo sistema corrupto. Hay que aclarar que la teoría formulada se inspira y se fundamenta en el tipo de corrupción existente en México, descrito en las dos primeras partes del presente trabajo.

Para ser congruentes con el estudio de la corrupción, ésta no puede circunscribirse a un mero hecho económico; en ella confluyen elementos sociales, políticos, antropológicos y económicos.

La visión analítica que daremos trata de recoger las aportaciones de lo social, lo político y lo antropológico, para integrarlas en un modelo de orientación económica.

Nuestro análisis tiene dos partes. En la primera de ellas, que se incluye en este inciso, se intenta un análisis de tipo cualitativo. En la segunda se busca un análisis formal, siguiendo la teoría de grafos, del estudio de las condiciones de estabilidad o inestabilidad en una estructura social en la que se encuentra incrustada la corrupción.



a) Sistema mítico y código práctico, una visión analítica

La descripción de un fenómeno, en este caso la corrupción, es una parte necesaria para el estudio del mismo, pero insuficiente para su comprensión. Hace falta una teoría sociológica de la corrupción; no un punto de vista de la corrupción desde la moral, sino un análisis que, a la manera de E. Durkheim, haga de la corrupción una cosa, un objeto de estudio. Desgraciadamente, se cuenta con poco material al respecto.

Uno de esos escasos trabajos que nos conducen hacia una sociología de la corrupción lo constituye el libro de W. M. Reisman *¿Remedios contra la corrupción?* (1979). Queremos subrayar que de este autor tomaremos algunos elementos que consideramos importantes: sistema mítico y código práctico; la clasificación de tres tipos de soborno: de transacción, de variación y de compra descarada; el soborno de tipo comercial en el capitalismo y la institucionalización del soborno. En el presente análisis introduciremos algunas modificaciones al concepto de sistema mítico de este autor; para ello seguiremos los análisis de los mitos de Lévi-Strauss y el concepto de cohesión social y moral de E. Durkheim, además de nuestros trabajos sobre la eficacia simbólica en México, tal y como aparece en nuestro artículo del mismo título. Agregaremos el estudio del problema que implica la anomia cuando hay una desarticulación del sistema mítico. Es decir, hemos tratado de integrar diversos elementos que nos proporcionan los autores arriba mencionados junto con nuestros propios elementos para el desarrollo de un análisis teórico de la corrupción en México.

El estudio de la corrupción por parte de Reisman se basa en la diferencia y las relaciones de correlación y tensión entre lo que él denomina sistema mítico y el código práctico.

El sistema mítico lo constituye el conjunto de imágenes y valores sociales a los cuales una persona se debe adaptar para ser socialmente aceptada. En términos más directos, podemos asimilar el concepto de sistema mítico al de la moral existente en un momento dado. Consideramos que al hablar de sistema

mítico asumimos no solamente el carácter cambiante del mismo sino que hacemos referencia a que la moralidad social está constituida por la valoración de imágenes y por una red de relaciones entre las mismas.

El sistema mítico es así la referencia que guía la conducta de las personas que habitan bajo su comando.

El sistema mítico está constituido por cuatro referencias importantes:

- a) Implica normas de comportamiento para sus habitantes.
- b) Es un instrumento clave de la cohesión social.
- c) Establece una referencia clara para la definición y normatividad de las lealtades de las personas hacia otras personas y hacia las instituciones.
- d) Es el patrón de referencia para juzgar lo bueno y lo malo, así como la bondad y el éxito moral de una persona.

Es claro que si bien toda sociedad cuenta con un sistema mítico de referencia, la conducta normal de las personas no siempre se ajusta a lo que en él se establece.

La conducta de las personas se aleja del sistema mítico por dos vías fundamentales:

a) El hecho de que en una sociedad no todas las personas sientan con la misma fuerza los imperativos del sistema mítico implica que la conducta de muchos de ellos tiende a alejarse de esta norma moral de referencia. En muchos casos este distanciamiento es catalogado por la sociedad como criminal o corrupto. Nos encontramos aquí ante un concepto de Durkheim con respecto al crimen:

Yo he dicho que útil o no, el crimen es en todo caso normal ya que está ligado a las condiciones fundamentales de la vida social; esto es así puesto que no puede haber sociedad en la que los individuos no diverjan en más o en menos del tipo colectivo (la moral colectiva) y que, entre esas divergencias hay algunas que necesariamente presentan un carácter criminal (E. Durkheim *Textes 2. Religión, moral, anomia*, 1975 p. 176).

b) Hay algunos grupos sociales que se encargan de establecer mecanismos elaborados y estructurados por medio de los cuales se rompe con el sistema mítico. Estos mecanismos son los que Reisman denomina el *código práctico*. Este código práctico corresponde a lo que en mil ocasiones se dice al referirse a que “eso está bien en teoría, pero en la práctica, las cosas son diferentes”, o bien cuando se señala que “hay que ver las cosas con espíritu práctico”. Cuando socialmente se habla así, generalmente se está haciendo referencia a una ruptura con el sistema mítico, la cual se justifica en términos de “necesidades prácticas”. Esta ruptura es el código práctico. La corrupción suele ser la aplicación de un código práctico.

Cuando la élite dominante en un país rompe el sistema mítico, suele invocar algún tipo de código práctico. Se habla de “razones de Estado”, de la necesidad del secreto que garantice la eficiencia, de la necesidad práctica de los procesos comerciales y financieros, etc. El hecho es que todo este tipo de razones y justificaciones buscan estructurar y legitimar socialmente la ruptura con el sistema mítico. Nótese que no se trata de eliminar el sistema mítico sino de mantenerlo, y al mismo tiempo se busca justificar que algunas conductas de la élite puedan alejarse de él.

En todo proceso social hay una relación de tensión entre el sistema mítico y el código práctico. Esta tensión deriva de la correlación de fuerzas sociales, del grado de legitimidad social de la élite política y económica, y de la participación de la sociedad civil en la determinación y aplicación de las leyes en que se expresa el sistema mítico.

En una sociedad totalmente dictatorial, la élite económica y política se puede apartar profundamente del sistema mítico sin que pase nada. Los sistemas de control unilateral y el uso de la violencia son los que arreglan todo. En una sociedad democrática, el hecho de que al menos la élite política tenga que sujetarse a un proceso efectivo de elecciones conduce a que esta élite pague un costo político por un alejamiento excesivo y que, además, se vea en la obligación de someter a la élite económica (aunque sea de vez en cuando) a la ley. Además,

en un sistema democrático hay una mayor relación entre el sistema mítico y los códigos legales y penales.

De cualquier modo, aun en los sistemas democráticos, la élite tiene varios mecanismos para darle vigencia a sus códigos prácticos. Mencionemos tres de ellos:

- a) El *blutkitt* o cemento de sangre. Es un viejo sistema conocido por todas las mafias, que consiste en corromper o hacer criminal a todo elemento sospechoso de realizar denuncias. El nombre de *blutkitt*, que en alemán significa cemento de sangre, fue usado directamente por las SS hitlerianas, aunque su aplicación es muy generalizada.
- b) La ley simulada. Es un mecanismo usado ante la presión social que exige moralidad por parte de la élite. El mero hecho de legislar produce una catarsis social y “asegura a las masas que el gobierno está haciendo lo que debe, o sea, haciendo leyes.” (Reisman, 1979, p. 63). Pero se trata de leyes que tienden a reforzar los postulados del sistema mítico, mas no tienen ninguna implicación en el comportamiento práctico de las personas.
- c) La ley imperfecta. Es el mismo caso que el anterior, salvo que esta ley puede tener consecuencias sobre el comportamiento de las personas. El caso es que la ley tiene algunos huecos o imperfecciones que la hacen inaplicable. O en todo caso, cuando la ley está correctamente formulada, se pone a personas incapaces para llevarla a la práctica.

Los códigos prácticos conducen a la corrupción y al soborno. Siguiendo a Reisman, se pueden distinguir tres tipos de soborno: de transacción, de variación y de compra descarada.

El soborno de transacción “es un pago hecho en forma rutinaria y generalmente impersonal a un funcionario público, para obtener o acelerar la realización de su función prescrita” (Reisman, 1979, p. 142). No se trata de violar la ley, sino simplemente de garantizar su cumplimiento o acelerar su ejecución. Es el soborno para “aceitar” o “lubricar”. No es un soborno que cause perjuicios importantes a la sociedad. Incluso, cuando

su costo está al alcance de las grandes masas, es un mecanismo que garantiza el cumplimiento de la ley.

En el soborno de variación se busca la alteración de la ley; evitar que ésta se cumpla en un caso determinado. Este soborno tiene dos modalidades: el que se realiza para que la ley existente no se cumpla, y el que pretende modificar la ley en beneficio de un grupo de interés (económico o político) determinado. Por sus implicaciones sobre la ley es un soborno que casi siempre resulta contrario a los intereses de la sociedad civil.

La compra descarada no es un soborno que incida sobre la ley, sino que conduce a la compra directa de una persona para que actúe en el sistema político, legal o económico en beneficio de un grupo de interés. Se compra directamente al funcionario público, comercial, etc. Aquí nos encontramos con el sistema de lealtades: se supone que una persona está al servicio de una lealtad (validada por el sistema mítico), aunque en la práctica sirve a otra lealtad que lo soborna. Es un sistema que altera los sistemas de lealtades socialmente reconocidos.

El soborno es un elemento presente en casi todas las sociedades, de hecho lo podemos ver como una relación entre poder y riqueza (Reisman, 1979, p. 75). La riqueza paga los servicios del poder no sólo en dinero sino en aceptación social del mismo. El sistema mítico y la ley suelen implantar mecanismos “desagradables” o que conducen a “ineficiencias”, etc.; el soborno es el instrumento para superarlos. Por medio del soborno la riqueza consigue los servicios del poder, y el poder adquiere a su vez la riqueza.

El soborno y la corrupción han existido en muchos de los sistemas sociales implantados por el hombre. El capitalismo no es un sistema adverso al soborno. Por el contrario, se ha convertido en un mecanismo muy usual de las relaciones entre el poder y la riqueza. Además, se debe tomar en cuenta el soborno comercial. Éste consiste en el pago de comisiones para garantizar que un comprador adquiera determinado producto en lugar de otro, que puede ser similar o incluso inferior en la relación calidad-precio. Las comisiones constituyen uno de los más usuales y comunes sobornos, ya casi institucionalizados

por los códigos prácticos de diversos países; de hecho, se trata de transacciones comerciales que violan de alguna manera las denominadas leyes del mercado, encarecen los productos y servicios, y al mismo tiempo reducen su calidad.

En este trabajo no estamos juzgando la benevolencia o el posible carácter antiprogresivo de los sistemas míticos. Ellos se encuentran sujetos a reformas y reestructuraciones. Además, siempre es mejor que así sea ya que, socialmente, la dictadura de un grupo dogmático que impone un sistema mítico se puede considerar como una catástrofe social. Sin embargo, hay momentos en que los códigos prácticos se imponen, el soborno tiende a institucionalizarse y la corrupción llega a niveles tales, que el sistema mítico tiende a desarticularse y a perder fuerza. Éste es un momento difícil para los procesos sociales; siguiendo a Durkheim podemos denominar a este proceso como de “anomia social”.

Cuando el soborno se institucionaliza y la corrupción se extiende, la anomia tiende a prevalecer. Es un momento en que la violencia social ciega tiende a establecerse. En él, son las clases inferiores las que resienten las peores consecuencias; éstas no reciben ningún beneficio del soborno y la corrupción y son la parte fundamental sobre la que recae la violencia social.

Un caso más grave de anomia es cuando el soborno se incorpora en el sistema mítico general, ya que el soborno de variación y la compra descarada se viven como válidos por dicho sistema mítico. Esto es lo que se ha venido viviendo en los últimos años en la sociedad mexicana. El soborno es ya parte del sistema de valores y se encuentra institucionalizado; este hecho abarca tanto a la élite política como a la económica, y ya en apartados anteriores hemos visto sus consecuencias sobre distintos aspectos de la vida política, social y económica.

b) Una formulación en teoría de grafos de la estabilidad o inestabilidad de un sistema corrupto

Desde el punto de vista analítico es importante estudiar las condiciones que determinan que un sistema corrupto sea estable

o no. Un sistema estable tiende a ser más duradero que uno que no lo es. Un sistema inestable puede morir, víctima de las contradicciones contenidas en la inestabilidad, o bien puede transformarse en un sistema estable.

Un hecho muy importante que debe aclararse es que un sistema corrupto no implica que todos los elementos que ahí participan sean corruptos ni que todas las relaciones sean corruptas. En un sistema corrupto hay personajes e instituciones no corruptas como relaciones que se encuentran en armonía con el sistema mítico. Estos hechos deben representarse en nuestros esquemas.

La moderna teoría de grafos proporciona instrumentos analíticos que ayudan mucho para el estudio de sistemas sociales estables o inestables. En otros artículos hemos empleado la teoría de grafos en el sentido desarrollado por Javier Salazar R. Para este caso recurriremos a otros trabajos. En especial haremos uso de los teoremas presentados en el libro: *Structural models in anthropology* (1983), el cual representa una excelente integración laboral de un matemático, F. Harary, y un antropólogo, P. Hage. Haremos uso de la parte matemática, aunque nuestra adaptación al proceso social de la corrupción fue facilitada por los análisis antropológicos contenidos en el libro.

Para comprender nuestra exposición, sólo son necesarias algunas aclaraciones metodológicas.

En todo grafo hay elementos y relaciones. A los elementos se les suele también denominar nodos. Las relaciones son las que establecen contacto entre los elementos o nodos.

Desde un punto de vista gráfico, los elementos los podemos representar por un punto \* y las relaciones por una línea.

En nuestro caso sólo veremos un tipo de relación de concordia que calificaremos con el signo algebraico positivo (+), y las no concordantes, a las cuales daremos el signo (-).

Los nodos o elementos estarán representados por personas en un caso y por instituciones en otro. Una relación corrupta integrará por medio de una línea calificada con el signo (+) a dos elementos. Una relación no corrupta lo estará por el signo (-). Es claro que las relaciones no corruptas se asumen como negativas en un sistema que es corrupto.

\*--- + ---\* Relación corrupta  
\*--- - ---\* Reacción no corrupta

Desde un punto de vista analítico no interesa calificar si el elemento (persona o institución) es o no corrupto. Sólo interesa saber si tienen o no relaciones corruptas.

La regla de operación es la misma que la regla de los signos en el álgebra normal: la multiplicación de signos iguales es positiva y la multiplicación de signos diferentes es negativa.

Se llama trayectoria a la secuencia de líneas y puntos que comienzan y terminan en determinados elementos. Por ejemplo, la trayectoria que comienza en el elemento uno y termina en el cuatro.

La trayectoria es cerrada en el caso en que comienza y termina en el mismo elemento, y abierta cuando el primer elemento es diferente del último. Cuando la trayectoria es cerrada, todas las líneas de la misma son diferentes y el número de elementos es de tres o más; a esta trayectoria se le denomina ciclo.

El signo de un ciclo es el resultado de efectuar las operaciones de signos de las trayectorias contenidas en él. Un ciclo con tres trayectorias positivas es positivo; si tiene dos positivas y una negativa será negativo; si tiene dos negativas y una positiva, el ciclo será positivo, y así, sucesivamente.

El teorema que nos interesa es que una gráfica será balanceada o estable, según la denominamos nosotros, cuando se cumplen las siguientes condiciones:

- a) Todos los ciclos que se contienen en ella son positivos.
- b) Todas las trayectorias (que tengan distintos puntos y líneas) que unen a dos puntos tienen el mismo signo.

Hay una tercera condición que no interesa analizar en este trabajo.

Para comprender el sistema expuesto pongamos el ejemplo de un sistema corrupto en el que existen cuatro elementos (cuatro individuos) y hay entre ellos relaciones de corrupción (+) y no corruptas (-):

En este sistema el individuo 1 tiene relaciones corruptas con 2 y 4, pero tiene relaciones no corruptas con 3. El individuo 4 tiene relaciones corruptas con 1 y con 2 y relaciones no corruptas con 3.

Como puede verse, se trata de un sistema estable a pesar de que confluyen relaciones corruptas y no corruptas. En efecto, en él se cumplen las condiciones establecidas en el teorema mencionado anteriormente:

- a) El signo de todos los ciclos es positivo. En efecto, tómesese en cuenta el ciclo de los individuos 1, 2 y 3, el cual tiene dos relaciones negativas y una positiva, lo cual da como resultado que el ciclo sea positivo. Otro ejemplo sería el ciclo de 1, 2 y 4 en el que todas las relaciones son positivas. Se puede comprobar que todos los ciclos son positivos.
- b) Todas las trayectorias tienen el mismo signo. Por ejemplo, la relación entre 1 y 3 tiene signo negativo cuando se le ve en forma directa, pero también cuando se le ve en forma indirecta también, cuando 1 se relaciona con 3 por la vía de 2, hay una relación positiva y una negativa, lo cual indica que la relación es negativa; lo mismo pasa cuando 1 se relaciona con 3 por la vía de 4.

Pero si nuestro ejemplo es un sistema estable desde el punto de vista matemático, también lo es si se hace el análisis social de las relaciones. Veamos:

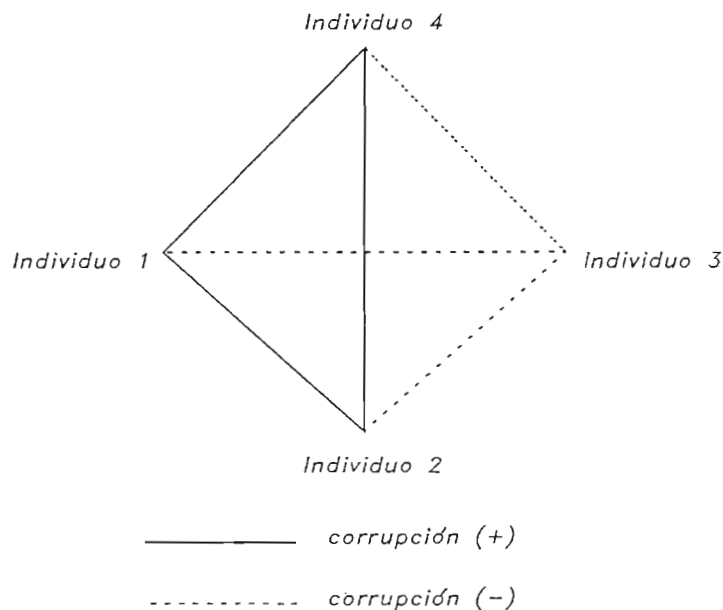
- a) El hecho de que todos los ciclos tengan el signo positivo indica que, a pesar de que en el sistema existen relaciones que no son corruptas, todos los ciclos que en él se pueden establecer son de tipo corrupto. El individuo 3 no tiene ninguna relación corrupta, pero eso no evita la estabilidad del sistema. Por ejemplo, en el ciclo que se realiza entre 3, 2 y 4, el individuo 3 tiene relaciones no corruptas con 2 y 4, pero ello no evita que entre 2 y 4 haya relaciones corruptas, el hecho de que ambos tengan relaciones no corruptas con 2, impide cualquier contradicción en el sistema. Se trata de

un sistema en el cual el individuo 3 es no corrupto, pero ha sido “neutralizado”.

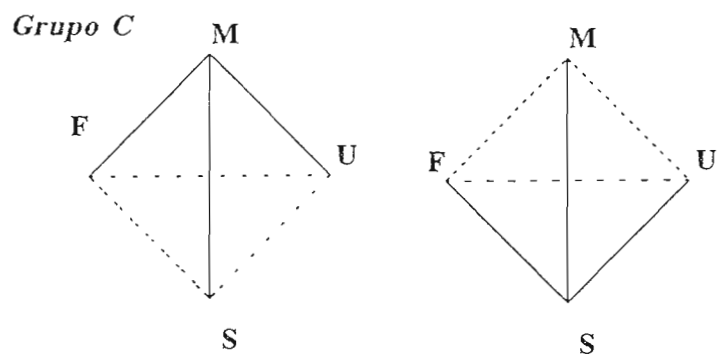
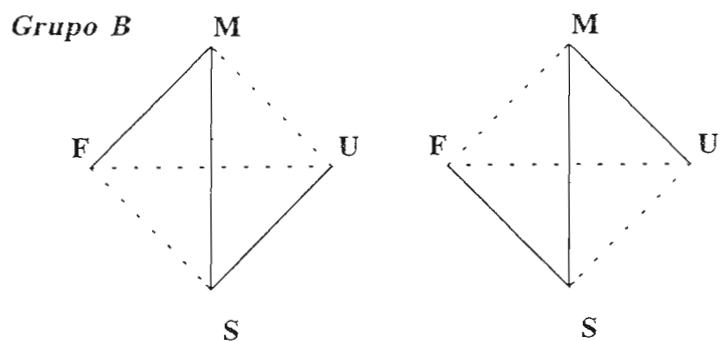
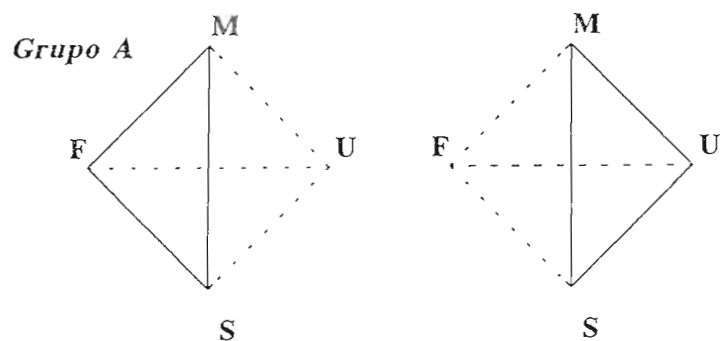
- b) La segunda condición evita que se originen tensiones entre los individuos, tensiones que provendrían por efecto de que dos individuos que entre sí llevaran una relación no corrupta, tuvieran una relación corrupta por interpósitas personas. En este caso las terceras personas meterían tensión en la relación entre los dos individuos en cuestión, ya que ser corrupto y no corrupto a la vez en las relaciones entre dos individuos, da lugar a equívocos, suspicacias y problemas entre ambos. Por eso el signo de la relación directa tiene que ser igual al que tenga cualquier relación indirecta posible.

Entre cuatro individuos se pueden establecer un conjunto de relaciones corruptas y no corruptas. Se pueden ejemplificar seis de ellas.

### CORRUPCIÓN ESQUEMA 1



**CORRUPCIÓN. ESQUEMA 2**



————— relación corrupta  
 ..... relación no corrupta

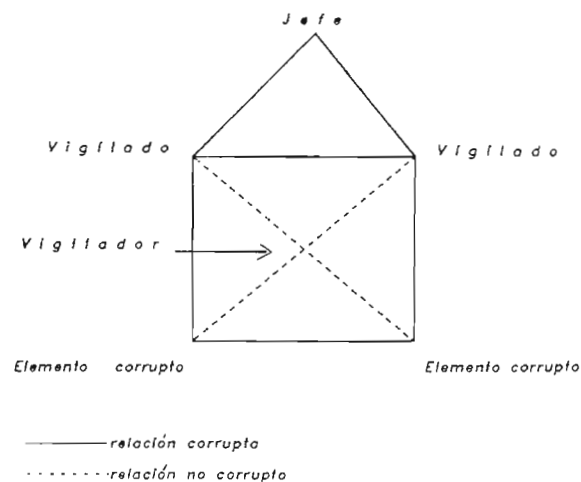
En este conjunto de grafos, el grupo *A* son sistemas estables y los *B* y *C* son inestables.

Hay una diferencia importante entre los grupos *B* y *C*. En los dos sistemas que se encuentran en *B*, bastaría corregir una relación para lograr un sistema estable; en cambio en *C*, se requeriría el cambio de dos relaciones para lograr la estabilidad.

Por el número de relaciones que hace falta para lograr un sistema estable se tiene una medida del grado de estabilidad, y ahí se mide el esfuerzo que tiene la corrupción para lograr la estabilidad. Estos “esfuerzos” pueden consistir en el tipo de personas a eliminar, en las relaciones que hay que cambiar para “neutralizar”, o simplemente los *blutkitt* o cementos de sangre que hay que implantar.

Un ejemplo clásico de sistema corrupto estable es aquél en el que un jefe político envía a una persona a “vigilar” a otros dos para supuestamente evitar que éstos se corrompan. Generalmente, cuando el enviado no corrupto llega, se encuentra con que a los dos corruptos a vigilar ya les pusieron otros dos elementos que llevan relaciones corruptas y que neutralizan totalmente al “vigilante”. En términos de un grafo el sistema se representaría de la siguiente manera:

**CORRUPCIÓN. ESQUEMA 3**



Puede observarse y demostrarse que el sistema anterior es perfectamente estable en el caso en que el "vigilante" tenga las mejores intenciones de ser honesto.

Puede colegirse también que cuando una corrupción no se introduce en la forma adecuada en el sistema en que va a operar se generan inestabilidades que obligan a la corrección para hacer viable el sistema corrupto, o bien a la desaparición del mismo y posiblemente hasta al castigo de sus elementos. La experiencia en México es que se suele castigar a todos, los corruptos y los no corruptos, todo ello en medio de una buena publicitación del caso que busca la legitimación de las élites políticas y económicas.

## 2. Hacia la configuración de un modelo de la corrupción

### a) La corrupción como sistema de distribución del producto social

Hemos estudiado los procesos de corrupción existentes en México en los sectores oficiales y privados, la corrupción ligada al narcotráfico, al crimen y algunos de los procesos que tiene la corrupción en la sociedad civil. Estudiamos también las etapas de la corrupción en México, así como algunas de sus consecuencias económicas.

En la tercera parte del presente trabajo buscamos algunos elementos teóricos que permitieran el conocimiento de la corrupción, sobre todo en la relación entre sistema mítico y código práctico. Finalmente presentamos un pequeño esquema estructural en el cual se analizaban algunas condiciones de estabilidad o inestabilidad de los sistemas sociales corruptos.

Ahora podemos pasar a presentar algunos elementos que ayuden a entender las implicaciones económicas que tiene la corrupción. Para ello analizaremos un modelo en el que las relaciones económicas incluyen procesos corruptos. De hecho, desde el punto de vista económico la corrupción es un sistema

de redistribución del ingreso. La corrupción puede presentarse, metafóricamente, como un impuesto que paga la sociedad, pero sin contrapartida para la misma.

No pretendemos construir un modelo que contenga todos los elementos de la corrupción, sino presentar un modelo sencillo que ayude a comprender las repercusiones de esa práctica. Investigaciones posteriores podrán conducir a la formulación de modelos más complejos e integrados que puedan representar con más claridad y fuerza los fenómenos corruptos que aquí hemos analizado.

No creemos que la corrupción sea un fenómeno total en la sociedad mexicana, pero sí pensamos que es un proceso social importante y que es un error ignorarla, ya que incluso de trata de una práctica institucionalizada. Buscamos un conocimiento más cercano a una realidad en la cual la corrupción es un hecho palpable. Somos conscientes del carácter aún preliminar del análisis.

Presentaremos nuestro modelo en dos partes: en cuanto a la formación de precios y en relación con la formación de cantidades. En este nivel de la investigación aún no hemos integrado los dos modelos, sin embargo, estamos caminando en esa dirección. El lector que no esté interesado en la economía matemática puede saltarse esta sección.

### b) La corrupción en el modelo de formación de precios

Un sistema de producción en cuyo seno existen corrupciones es aquél en el cual a la formación que normalmente se presenta en los precios, es decir, al aparato propiamente productivo, se le agrega un gasto ajeno al proceso de producción, pero que es indispensable para que éste pueda llevarse a cabo. Estos gastos corresponden a la corrupción, sin ellos no hay venta del producto y, por lo tanto, tampoco producción.

Si denominamos  $A$  a la matriz de insumo producto (que incluye solamente las ramas fundamentales),  $P$  al vector de precios que corresponde a cada una de las ramas de la produc-



ción y a la tasa de ganancia media, se puede representar el sistema de formación de precios de producción en la forma habitual:

$$P = (A * P) * (1 + \pi)$$

O sea, que los precios dependen del costo de producción más la ganancia proveniente de la tasa de ganancia media en cada una de las ramas. En este caso hemos usado la tasa de ganancia media, ya que queremos trabajar en forma pura el fenómeno de la corrupción y por eso se elimina todo proceso de diferenciación de tasas de ganancia.

Cuando se toma en cuenta la corrupción, hay que agregar el costo de la misma. Supongamos que el costo de corrupción se determina como una fracción del precio del producto; en cada rama de la producción se tiene un porcentaje  $\bar{O}(i)$  por efecto de la corrupción. En cada rama  $\bar{O}(i) * P(i)$  corresponde al valor total de los pagos por efecto de la corrupción. Si  $\bar{O}$  es el vector de cada uno de los "coeficientes de corrupción" por rama, entonces un sistema que representa la formación de precios, cuando hay corrupción, sería el siguiente:

$$P = (A * P) * (1 + \pi) + (\bar{O} * P) \dots (1)$$

En la fórmula anterior, la notación  $\bar{O}$  se usa para indicar que los vectores bajo la línea se multiplican elemento por elemento; es decir,  $\bar{O}(1) * P(1)$ ;  $\bar{O}(2) * P(2)$ , y así, sucesivamente.

Un sistema como el representado por (1) tiene varias propiedades. Veamos algunas de ellas; la demostración y el análisis teórico matemático de las mismas lo presentaremos en un trabajo posterior, dedicado a un estudio teórico de sistemas como el planteado aquí; por ahora nos limitamos a exponer algunas de las conclusiones principales.

a) En la medida en que los pagos por corrupción son más altos ( $\bar{O}(i) * P(i)$ ), entonces  $\pi$  tiende a la baja. Hay una relación

inversa entre la tasa de ganancia obtenida y el grado de corrupción.

- b) La baja en la tasa de ganancia se puede compensar con un incremento en los precios. Este hecho conduce a presiones inflacionarias.
- c) La corrupción no tiene por qué ser la misma en cada una de las ramas de la producción. Hay que esperar que  $\bar{O}(i)$  sea diferente de  $\bar{O}(j)$ . Eso implica un cambio en los precios relativos. Ahora bien, como lo hemos presentado en otro de nuestros trabajos ("Una aproximación cuantitativa al estudio de la circulación monetaria", 1986), la estructura de precios relativos es un factor fundamental en los procesos de inflación. Hay una estructura de precios relativos que es compatible con la estabilidad de precios y otra que es inflacionaria. Una estructura de precios relativos compatible con la estabilidad de precios fue la que existió en México en los años sesenta; por eso es que en ella pudo combinarse corrupción con estabilidad de precios. Pero una vez rota la estructura de estabilidad, la corrupción tiende a alejar los precios relativos de tal estructura estable, razón por la cual tiende a catalizar la inflación.
- d) Como ya vimos, en muchas ocasiones los pagos de corrupción se hacen para evadir impuestos; de hecho, la corrupción funciona como un impuesto unilateral, es decir, sin reciprocidad de servicios a la comunidad. Cuando hay corrupción para evadir impuestos, las tres consecuencias anteriormente enunciadas siguen siendo válidas, pero ahora se tiene un efecto extra. Éste consiste en la reducción del ingreso presupuestal con las consecuentes tendencias a la reducción de servicios y/o al déficit presupuestal. Un déficit presupuestal excesivo crea tensiones importantes en los circuitos monetarios.
- e) La corrupción garantiza las ventas y el precio de un producto independientemente de que la tecnología con la que se produce sea o no competitiva. Por eso, con la corrupción los coeficientes técnicos de la matriz  $A$  tienden a ser más elevados. Se puede probar que en la medida en que los coefi-



cientes técnicos de  $A$  aumentan, el excedente global producido por la economía tiende a bajar. La corrupción baja el excedente global al tiempo en que aumentan los agentes que buscan quedarse con una parte de él. La lucha por el excedente entre el sector corrupto y el productivo conduce a presiones inflacionarias. Además, la corrupción favorece el uso de tecnologías obsoletas. Los coeficientes técnicos de  $A$  también aumentan por el sobreprecio que se paga con las compras arregladas y con las compras excesivas o inútiles.

f) Cuando el producto de la corrupción se usa para inversión interna, la planta productiva crece y el producto generado también. Hay atraso tecnológico e ineficiencias productivas, pero crecimiento del producto; esto fue lo que pasó en México en la etapa que se presentó en la segunda parte de este capítulo, en la cual vimos cómo la corrupción constituyó un impulso al crecimiento económico. Pero cuando el producto de la corrupción no se invierte, se usa entonces para consumo suitario (generalmente mercancías de importación), para especulación, o en fuga de capitales; esto sucedió en México cuando la corrupción se constituyó en freno al crecimiento e impulsó la inflación, la dolarización, la especulación y la desvalorización del peso.

g) En todo caso, la caída en la tasa media de ganancia, en el incremento de precios y en el cambio de los precios relativos conduce a que todo el proceso de canalización de la inversión quede desvirtuado. Por esta causa la corrupción y la presencia en México de un monopolio ineficaz son procesos correlativos que se refuerzan el uno al otro.

c) La corrupción en el modelo de formación de cantidades

Podemos simular un sistema que se autorreproduzca en el tiempo. En un sistema de este estilo la producción, en un momento determinado, depende no solamente de las condiciones técnicas en que ésta se realiza, sino de la intensidad con la que se demande cada una de las mercancías.

Para formular el modelo con cantidades tomaremos como base el modelo desarrollado por Carlo Benetti en su trabajo: "La teoría de la demanda efectiva en Torrens", al cual le haremos algunas modificaciones.

Podemos decir que cada mercancía es demandada con una determinada intensidad para efectos de la producción y podemos denominar  $g(i)$  a esta intensidad, que se expresa en términos puramente físicos. Para cada rama, la producción será:

$$q(1) = (1+g(1))*a(1,1)*q(1) + \dots + (1+g(2))*a(n,n)*q(n)$$

En ésta fórmula  $q(1)$  es la cantidad producida de 1;  $a(i,j)$  son los coeficientes técnicos (cantidad de  $j$  necesaria para producir una unidad de  $i$ ).  $g(i)$  representa la intensidad de la demanda de cada insumo para la producción de  $q(1)$ .

Si hacemos  $(I+G)$  a la matriz diagonal de  $(1+g(i))$  y, a  $Q$  el vector de  $q(i)$ , entonces el sistema completo estaría representado por:

$$Q = AT * (I+G) * Q$$

Si al sistema anterior se le realizan algunas operaciones matemáticas, podemos concluir que este sistema puede expresarse por medio de un sistema de ecuaciones en diferencias finitas:

$$Q_t = (AT)^{-1} * Q_{(t-1)}$$

En este sistema  $Q_{(t-1)}$  significa que se toma la producción en el periodo anterior a  $t$ . La fórmula corresponde al sistema de demanda efectiva de Torrens bajo la formulación que le dio Carlo Benetti.

Para poder usar este modelo en nuestro estudio sobre la corrupción se necesita agregarle el consumo improductivo que realizan los agentes económicos. Podemos definir  $C$  como el vector de consumo de los agentes. Entonces tenemos:

$$Q_t = (AT)^{-1} * Q_{(t-1)} + C. \quad (2)$$

Es claro que hay varias formas de determinar  $C$ . Como consumo fijo en todos los periodos; como una proporción global del ingreso; como una proporción del valor de la producción en cada rama productiva. El estudio de estos tres casos aparece en un artículo (inédito) titulado "Estabilidad e inestabilidad en las relaciones precios-cantidades de los sistemas de reproducción. El caso del modelo Benetti-Torrens"; este artículo es una investigación teórica pura de sistemas económicos del tipo de (2). Por ahora lo que interesa es apuntar algunas de las conclusiones que, para efecto de este trabajo sobre la corrupción, tiene el sistema (2).

Ante todo, hay que señalar que el sistema (2) es profundamente inestable y que las condiciones de estabilidad dependen de varios elementos, entre otros, de los parámetros iniciales, o sea, del valor inicial de  $Q$  y de  $(I+G)$ , y de los valores homotéticos del sistema (2). Es decir, los que corresponden a la solución de convergencia para determinar la raíz característica (valor propio) mayor y su correspondiente vector característico (vector propio) que le es asociado.

Podemos denominar como valores homotéticos a aquellos que corresponden al valor propio y al vector propio del sistema (2). Se puede demostrar que si en el sistema (2) todo se encuentra en términos de los valores homotéticos, incluso el consumo, entonces el sistema es perfectamente estable y tiende a un crecimiento que no implica ningún cambio en las estructuras homotéticas.

Veamos ahora algunas de las conclusiones que se pueden sacar del sistema (2) para el caso de una economía corrupta.

a) El consumo que proviene de la corrupción no tiene por qué realizarse en una forma tal que corresponda al sistema homotético. Por eso la corrupción conduce a sistemas más inestables. Cuando la corrupción se dirige hacia consumos de mercancías de poca capacidad productiva interna, se tienen una o dos de las siguientes consecuencias:

1) Hay un fuerte aumento de las importaciones y, por consiguiente, de la inestabilidad con el exterior.

2) Hay una inestabilidad creciente, en precios y cantidades, del sistema interno.

b) Cuando el dinero de la corrupción se dedica a actividades productivas, o la corrupción favorece el crecimiento de determinadas actividades, el sistema tiende a crecer. El crecimiento será más o menos estable según el tipo de ramas y las relaciones interindustriales existentes. Si el crecimiento se da en términos de ramas que son independientes del resto de la estructura industrial, el sistema tenderá a ser más inestable. Si el crecimiento se da integrado en el conjunto de relaciones interindustriales, el sistema tenderá a ser más estable. Esto último fue lo que sucedió en la primera etapa de la corrupción en México, que presentamos en la segunda parte de este artículo.

c) Se puede decir que la corrupción es una determinación extraeconómica de algunas de las intensidades de demanda  $g(i)$ . Al alterarse la matriz  $(I+G)$  por factores externos al modelo, todo el sistema sufrirá cambios. Éstos difícilmente irán en el sentido del sistema homotético, razón por la cual el sistema tenderá a hacerse inestable, pero la inestabilidad será mayor en la medida en que el incremento en las  $g(i)$  provocado por la corrupción se dé en ramas más independientes.

d) En la medida en que la corrupción garantice el mercado de productos de ramas que fuera del sistema de corrupción no lo tendrían, el crecimiento será más estable y más sostenido.

## Bibliografía

- BENETTI, Carlo, "La Théorie de la Demande Effective chez Torrens", en *Cahiers d'Economie Politique*, núm. 12, Anthropos, París, 1986.
- CASTAINGTS T., Juan, "Estabilidad e inestabilidad en las relaciones precios-cantidades de los sistemas de reproducción" México, 1986 (inédito).
- DURKHEIM, Emile, *La división del trabajo social*, Akal/Univeresitaria, Madrid, 1982.
- HAGE, P y F. Harary, *Structural models in Anthropology*, Cambridge University Press, Gran Bretaña, 1983.
- LÉVY-STRAUSS, Claude, *Antropología estructural I*, Eudeba, Buenos Aires, 1977.
- LÉVY-STRAUSS, Claude, *Antropología estructural II*, Siglo XXI, México, 1979.
- REISMAN, W. M., *¿Remedios contra la corrupción? Cohecho, cruzadas y reformas*, FCE, México, 1981.
- SALAZAR R., Javier, *Meditación cuallitativa con computadoras*, Trillas, México, 1988.

## Capítulo IV

**La configuración de precios e inversión  
en la industria mexicana**

INTRODUCCIÓN

La crisis económica que vivimos tiene causas monetarias, económicas, políticas y sociales. La crisis es un fenómeno estructural complejo. Una de sus causas más importantes son las deficiencias existentes en la industria.

Contrariamente a lo que señala un mito en boga, no son ineficientes solamente las empresas del sector público: por el contrario, los problemas se localizan en todo tipo de propiedad (pública, privada o social) y con mayor claridad ahí donde el monopolio industrial es mayor.

Los análisis de la información disponible muestran que la industria en México está altamente concentrada, monopolizada, y que la configuración de grandes empresas no conduce a la formación de empresas modernas y eficientes sino que, por el

contrario, las grandes empresas son profundamente ineficientes en términos económicos. Esta ineficiencia no solamente se debe a la presencia de estructuras monopólicas que protegen a las grandes empresas; también obedece a un comportamiento de los empresarios de la industria actual semejante al de los viejos hacendados de ayer, *es decir, no buscan eficiencia y altas tasas de ganancia por unidad de capital invertido sino que, por el contrario, una vez que logran una ganancia que permite llevar un alto nivel de vida y de consumo suntuario, buscan acumular empresas de grandes dimensiones en virtud del poder político, social y económico que otorga la acumulación de riqueza.*

La productividad y la tasa de ganancia son factores secundarios; se busca sobre todo *acumular poder*, ése que propicia un dominio directo o indirecto sobre los semejantes y sobre la sociedad en su conjunto. *El hacendado de ayer acumula tierras improductivas para mantener y agrandar su poder, el hacendado de hoy acumula fábricas con la misma idea.* No estamos frente a empresarios modernos, al estilo schumpeteriano, innovadores y audaces, sino frente a hacendados de la empresa, conservadores y ávidos de *poder social*. Esta circunstancia caracteriza al proceso de acumulación de riqueza en México.

### **A. Relaciones presentes y ausentes en la formación de la estructura de poder industrial**

#### *a) Los indicadores de la estructura de la competencia*

El empresario socialmente existente dista mucho de la imagen idílica que los empresarios hacen de sí mismos en sus campañas de publicidad, en las cuales se presentan como gente que corre riesgos, como innovadores, cuidadosos administradores y núcleo del proceso económico, social y político del país. En las mismas campañas hacen de la competencia el centro de la dinámica económica y social y proclaman que por medio de

ella se genera más rápida y satisfactoriamente la riqueza; que la competencia produce por sí misma eficiencia; que ella se encuentra en el origen de la distribución más adecuada de la riqueza y que, en fin, tiende a conducirnos a sistemas óptimos, en general (óptimos de Pareto, dice la teoría).

No solamente es discutible la validez analítica de tales asertos, sino que, en la práctica, en México encontramos algo muy distinto. Nuestros estudios detectaron la presencia de grupos oligopolistas que dominan cada una de las ramas productivas, y cuya actitud sobre el mercado no está guiada por lo que la teoría denomina competencia, sino por la búsqueda de un poder social.

El trabajo de investigación nos llevó a la realización de un modelo que incluyera las principales variables de comportamiento económico del empresario. Tomamos la información estadística del libro de Carlos Maya, *La industria de transformación en México*, editado por la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Sinaloa. En dicha obra se destacan 13 variables como las más representativas del comportamiento empresarial de los grandes establecimientos mexicanos. Presentaremos primero las variables aludidas y posteriormente el modelo estadístico que construimos.

#### a1) Las variables de comportamiento económico de las grandes empresas en México

Las variables estudiadas se refieren al año de 1975; fueron elaboradas a partir del censo industrial correspondiente:

1. El porcentaje del valor agregado de las grandes empresas de cada rama productiva, en relación con el valor agregado total de la rama en cuestión.
2. El número de empresas mayores en cada rama de la producción.
3. El total de plantas industriales en cada rama.
4. El tamaño medio de las plantas mayores de cada rama, según el personal ocupado en ellas.
5. El porcentaje de las plantas mayores frente al total existente

en cada rama. Esta variable se denominó coeficiente de tipicidad de los mayores establecimientos.

6. La diferencia de tamaño entre las mayores plantas y el tamaño medio de cada rama. A esta variable se le denominó coeficiente de variación superior.
7. Un índice de concentración industrial por rama de producción en función del personal ocupado.
8. Un índice de concentración industrial por rama de la producción en función del capital invertido.
9. Un índice que mide la intensidad relativa con que el capital está invertido en cada rama.
10. La productividad relativa del trabajo de los mayores establecimientos.
11. La tasa de explotación del trabajador; es decir, el valor agregado de cada rama de la producción menos los salarios pagados, todo eso dividiendo entre los salarios pagados. Esta tasa de explotación se calcula en términos relativos de la lograda en los mayores establecimientos entre los términos medios de cada rama de la producción.
12. La relación entre activos fijos existentes con respecto a los salarios pagados en cada rama. Correspondería a lo que en Marx denomina la composición orgánica del capital.
13. Un índice de concentración de la producción bruta en cada una de las ramas.

Con estos indicadores que se tuvieron para 1975 y para cada una de las 220 ramas de la producción manufacturera registradas en el censo de tal año, se buscó configurar un modelo estadístico que tratase de comprender el comportamiento de los grandes establecimientos existentes.

## a2) Un modelo de comportamiento del empresario del gran establecimiento

La información mencionada se trató con el método estadístico denominado de "componentes principales". Para el lector que

no tenga formación estadística cabe aclarar que con un estudio de este tipo se trata de reagrupar el conjunto de las 13 variables mencionadas en dos o tres ejes nuevos y que contengan en sí la mayor parte de la variabilidad que presentaban las variables en su formulación original. Esto debe hacerse en tal forma que las proporciones y las relaciones de las variables iniciales se mantengan en un porcentaje tan alto como sea posible.

Para lograr un buen resultado final debe correrse el análisis muchas veces e ir eliminando determinadas variables que resulten poco significativas, hasta llegar a obtener un modelo satisfactorio desde el punto de vista estadístico y útil desde el punto de vista analítico.

Nuestro estudio mostró que hubo que eliminar siete de las variables originales para lograr el modelo final.

Las eliminadas por el estudio estadístico analítico son: la 1, o sea el porcentaje del valor agregado de las mayores; la 2, el porcentaje del número de las plantas mayores; la 3, el total de plantas por rama; la 4, el tamaño medio de las plantas mayores; la 5, el coeficiente de tipicidad de los establecimientos mayores; la 6, el coeficiente de variación superior; la 12, la composición orgánica del capital.

Es interesante examinar algunas de las variables que fueron eliminadas por poco significativas. Por ejemplo, se tuvo que quitar la variable 12, que es la que, en términos marxistas, mide la denominada composición orgánica del capital (activos fijos por salario pagado). La teoría marxista señalaría que esta variable sería fundamental en el análisis, y sin embargo no lo fue.

Según la teoría liberal en boga, las ganancias de las empresas dependen fundamentalmente de su productividad; no obstante, el análisis indica que hay una relación casi nula entre estas variables. Esta misma teoría lleva a pensar que debería haber una relación estrecha entre el conjunto de variables económicas y la tasa de ganancia lograda; sin embargo, nuestros datos indican que la tasa de ganancia no se relaciona más que con una variable: la tasa de explotación. Es decir, que la tasa de ganancia lograda no se relaciona ni con el tamaño de la empresa ni con el capital invertido y sólo depende de los bajos salarios

que se paguen. Es explotando a los obreros y no generando buena administración, eficiencia o productividad como se logran las ganancias. El empresario no es innovador ni buen administrador, su principal búsqueda es un arreglo con el sindicato para lograr una buena tasa de ganancia y una buena transa a nivel de ventas con otros empresarios o con el gobierno, para alcanzar altos volúmenes de ganancia.

Con las siete variables que quedaron se configuró un modelo. Las variables seleccionadas fueron: la 7, el índice del personal ocupado; la 8, el índice de concentración del capital invertido; la 9, la intensidad relativa de capital de los establecimientos mayores; la 10, la productividad relativa del trabajo; la 11, la tasa de ganancia relativa; la 12 la tasa de explotación relativa; y finalmente, la 13, el índice de concentración de la producción bruta.

En el modelo final se determinaron dos nuevos ejes (o "componentes" en su denominación estadística) ampliamente satisfactorios desde el punto de vista estadístico ya que, en conjunto, explican el 81.24% de la variación total de las siete variables consideradas al final.

Desde el punto de vista analítico, un eje corresponde al tamaño de la empresa y agrupa variables que, desde distintos ángulos, miden la dimensión del establecimiento. El otro eje mide la ganancia. Contra lo esperado por la teoría económica y por la autopropaganda de los empresarios, estos ejes son independientes entre sí.

El primer eje muestra que la dimensión del establecimiento sólo se relaciona con variables de dimensión. Como el tamaño se relaciona consigo mismo, por eso decimos que lo que busca el empresario es la dimensión de la empresa por la dimensión misma; es decir, busca una empresa grande, independientemente de la eficiencia productiva o de la tasa de ganancia de la misma. La búsqueda de la gran dimensión *per se* corresponde claramente a la búsqueda del poder político y social que otorga el tamaño de la empresa. *No se desea eficiencia, se desea poder.*

La tasa de ganancia es independiente de la búsqueda de poder y tampoco depende de variables de eficiencia, sino que tiene como aspecto clave el pago de bajos salarios.

*El resultado del estudio realizado es simple. La empresa monopolista mexicana busca el poder como objetivo central, la eficiencia productiva y administrativa son totalmente secundarias. La ganancia, que es el segundo eje de determinación, tampoco proviene de la racionalización o eficiencia de la empresa, sino de los bajos salarios pagados.*

#### b) El índice de concentración de poder industrial

El análisis y la estadística permitieron reagrupar las siete variables significativas en dos ejes (o componentes principales, en términos estadísticos). Con estos datos se configuró un modelo, gracias al cual pudieron hacerse estudios un poco más profundos.

Se formó un índice de concentración industrial que nos permitió observar y distinguir dos tipos de ramas de la producción: las que denominamos típicas y las atípicas. Se elaboró también un pequeño estudio sobre las relaciones entre los dos ejes definitorios del modelo (el poder y la ganancia). Y se realizó, finalmente, un análisis sobre la relación entre el índice de concentración industrial con la formación de precios y el proceso de acumulación.

#### b1) La formación del índice y la configuración de ramas típicas y atípicas en el comportamiento monopolístico

Con la información proveniente del primer eje se configuró lo que denominamos el "índice de concentración de riqueza y poder", el cual mide, al mismo tiempo, la concentración del poder y de la riqueza, y por lo tanto, la concentración monopolística de la empresa. Se trata de una concentración de poder ya que todos los elementos que constituyen el índice son elementos de poder: índice de concentración del capital invertido, índice de concentración del personal ocupado, intensidad relativa de los establecimientos mayores, productividad relativa



del trabajo e índice de concentración de la producción bruta. Pero también se trata de monopolio ya que todos esos indicadores muestran una concentración de riqueza. Es, en síntesis, un índice de concentración de riqueza y poder.

Para el lector interesado en los procesos técnicos estadísticos podemos decir, en síntesis, que con el vector formado por los pesos de los componentes principales, multiplicado por el vector que contiene las variables originales, se calculó el vector del primer componente principal (el cual constituye, en nuestro análisis, un indicador de la concentración de la riqueza y el poder). Al valor promedio de este vector se le asignó el valor de 100 y de esta manera se calculó el índice para el resto de las 220 ramas productivas consideradas.

Cuando el índice tiene un valor igual a 100 quiere decir que la rama considerada tiene un grado de concentración de poder igual que el de la media nacional. Para valores superiores a 100 el grado de concentración es superior que el de la media nacional, y viceversa.

Con lo que hemos considerado el segundo eje, es decir, el representativo del grado de explotación y las ganancias, y que por simplificación denominamos el eje de las ganancias, configuramos, con la misma técnica aplicada en el primer eje, un nuevo índice: el "índice de las ganancias y la explotación".

Procedimos a realizar varios análisis de estos índices y de sus relaciones. Uno en el que estudiamos la dispersión y la concentración de los índices; otro, en el que estudiamos la relaciones entre ellos.

1. *Dispersión y concentración.* El estudio de cada uno de los índices nos lleva a comprender la forma en que se comportan las empresas que participan en las diferentes ramas de la producción.

El estudio de la distribución del índice de concentración de riqueza y poder nos conduce a varias conclusiones analíticas:

1. El grueso de las ramas tienen un índice muy similar. En efecto, si agrupamos los índices en 20 clases de frecuencia con un

intervalo de clase de 100 puntos y lo hacemos de tal forma que entren en esta clasificación todas las ramas industriales, observamos que el grueso de las ramas se integra en dos clases: la que corresponde a los valores del índice entre 0 y 100 y la que establece valores entre 100 y 200. En estas dos clases encontramos el 90.9% de las ramas.

2. El 80% de las ramas tienen un valor inferior a la media y solamente un 20% de ellas tiene un valor superior. Esto significa que las grandes empresas de un pequeño número de ramas industriales concentran una gran cantidad de poder y riqueza, o sea que el grado de monopolio es similar en casi todas las ramas productivas, menos en el 20% de ellas, que tienen un grado de monopolio considerablemente superior a las demás.
3. La mediana, es decir, aquel valor que divide exactamente en dos partes iguales el número de ramas industriales, es de 41.277. Esto indica que el grueso de las ramas se agrupa alrededor de valores inferiores a 100 y que entre ellas se manifiestan variaciones muy reducidas.

La conclusión de los tres elementos anteriores es que, en cuanto a concentración de poder y riqueza, el grueso de las ramas manifiesta comportamientos similares entre sí. *Todo parecería indicar que hay una norma social que señala el monto de poder y riqueza que es socialmente justificable; a esta norma social tienden a ajustarse la mayoría de los empresarios. El análisis indica que hay una norma social de la riqueza y el poder, y que alcanzarla implica la realización social del individuo; por el contrario, sobrepasarla conduciría a una reacción social negativa, a un proceso de envidias y a un conjunto de sanciones negativas por parte de los grupos sociales en el poder.*

El estudio del índice de ganancia y explotación arroja conclusiones similares. Cuando clasificamos este índice en 20 clases de frecuencia encontramos que en dos de ellas se aglutina el 90.0% de las ramas (las clases que van de 40 a 135 y de 136 a 230), que la mediana es de 80.86, y que, por consiguiente,

también en el caso de las ganancias y la explotación parece existir una norma que establece las tasas de ganancia y de explotación socialmente aceptables.

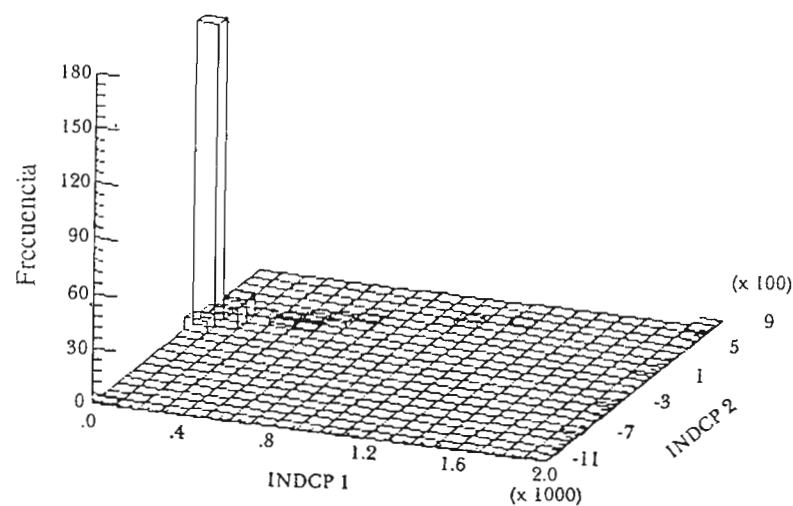
La hipótesis de una tasa de ganancia socialmente establecida no es nueva en la teoría económica. Ya Adam Smith hablaba de precios normales y David Ricardo y Carlos Marx de precios de producción. Desde un punto de vista teórico el problema de estas concepciones es que la teoría de la competencia en que se basan resulta profundamente insuficiente, poco clara y en muchas ocasiones contradictoria; sin embargo, constituyen antecedentes analíticos de un comportamiento empresarial que en el estudio que realizamos en este capítulo se presenta como ampliamente extendido en el caso de México.

Bajo análisis completamente distintos, otros estudios han llegado a conclusiones similares a las que hemos planteado; se pueden citar los dos siguientes: "La hipótesis de los precios normales y sus aplicaciones al sector manufacturero", de José I. Casar, María Dehesa, Jaime Ros y Alejandro Vázquez Enríquez (*Economía mexicana*, núm. 1, 1979) y *Precios y márgenes de ganancia en la industria manufacturera mexicana: 1960-1978*, de Félix Jiménez J. y Carlos Roces D. En cada uno de estos estudios se usan datos y metodologías propias y diferentes entre sí. Lo importante es que la conclusión es semejante: la hipótesis de los precios normales es la más adecuada para explicar la formación de precios en México; es decir, que con modelos econométricos basados en hipótesis y análisis meramente económicos se llega a conclusiones similares a las que hemos presentado en este capítulo.

2. *Relaciones entre los índices.* Las relaciones entre los índices se comprenderán mejor si se observa la siguiente gráfica en la que se presentan las frecuencias que se establecen en cada uno de los índices; es decir, el número de ramas que se encuentran en cada uno de los casilleros que componen las clases de frecuencia estudiadas.

La gráfica que mostramos se presenta en tercera dimensión e ilustra los dos índices y la frecuencia (número de ramas por clase de frecuencia de los mismos) observada. De hecho, la

gráfica es significativa por sí misma, una sola columna resalta sobre todo el espacio, a su alrededor se encuentra un conjunto de columnas pequeñas en medio de un espacio prácticamente plano en el que nada más se observan algunos montículos dispersos.



La gráfica ilustra el análisis que realizamos anteriormente, o sea que el comportamiento, tanto en relación con el poder y la riqueza como en relación con la ganancia y la explotación se concentran en estereotipos claramente determinados y definidos. Hay un estereotipo social del poder y la riqueza y otro de la ganancia y la explotación, y socialmente los empresarios tienden a modelar su conducta en función de estas "normas sociales".

Si relacionamos esta conclusión con otros estudios realizados por nosotros diríamos que hay normas sociales de la corrupción, el poder, la explotación y la ganancia.

Es importante observar cómo se compone la distribución de frecuencias entre los dos ejes examinados. Por ejemplo, son casilleros vacíos aquellos en los cuales el índice del poder es mayor que 200 y el índice de ganancias menor que 50. De

hecho son vacíos o casi vacíos todos aquellos para los cuales la diferencia entre el índice de poder y de ganancia es elevada. Eso quiere decir que, aunque se busca el poder por el poder, la ganancia es un factor importante en la conducta empresarial (este hecho resultará más claro en el análisis del inciso b2).

El caso contrario, para el cual hay un bajo índice de poder y elevados índices de ganancia, es el más frecuente. Por ejemplo, cuando el índice de poder es menor que 50 y el índice de ganancias se encuentra entre 50 y 100, hay una frecuencia de 115 ramas industriales, o sea el 52.3% del total; si se recuerda que uno de los componentes del índice de poder y riqueza es el de la productividad y capitalización de la empresa, podemos concluir que más de la mitad de las ramas correlacionan baja capitalización y productividad con grados superiores de ganancia. Es decir, que para este gran número de ramas, la ganancia no es producto de la capitalización y la productividad, sino del otro componente del índice de la ganancia: la explotación. *Eso nos conduce a la conclusión de que el grueso de los monopolios vive más de la explotación del trabajo que de su riqueza o productividad.*

Nótese que esta conclusión se articula lógicamente con la de otro de nuestros trabajos: "La economía política de la corrupción". El sistema industrial mexicano se basa mucho más en la combinación de corrupción y explotación que en un esquema de eficiencia y productividad.

## b2) Los ejes definitorios: el poder y la ganancia

Pasemos ahora a estudiar la forma en que se relacionan los valores observados en cada uno de los índices. Para ello hemos realizado un análisis de regresión, en el cual supusimos que el poder y la riqueza son una función de la ganancia y la explotación.

El resultado es claro, y se puede expresar en la siguiente función lineal:

$$\text{índice de poder} = -2.49 + 15.71 * \text{índice de ganancias}$$

Desde un punto de vista estadístico los datos son significativos al 5% en función de la prueba "t" y ampliamente satisfactorios en relación con el análisis de varianza y el estadístico "F". El coeficiente de correlación es de 0.71.

La gráfica que acompañamos, en la que se muestra el resultado de este análisis de regresión, nos ayuda a la interpretación de los datos. Las principales conclusiones son:

1. El poder y la ganancia son ejes independientes y el comportamiento de las grandes empresas en cada una de las ramas de la producción dará paso a la configuración de una estrategia en la cual se buscará integrar poder y ganancia. La ecuación arriba mencionada refleja el sistema en que se realiza esta integración.
2. En la gráfica se observa que el conjunto de los puntos tiende a aglomerarse en un espacio muy pequeño, y solamente hay algunos que tienden a salirse de este espacio reducido. Este espacio de aglomeración corresponde a lo que, en los párrafos anteriores, hemos denominado la norma social de comportamiento.
3. Las empresas monopólicas de las ramas que se salen del espacio normado socialmente observan un comportamiento específico. Estas empresas buscan más ganancia y más poder; para ellas la ganancia y el poder se correlacionan positivamente. Aunque en la ecuación calculada hemos puesto el poder en función de la ganancia, no es claro si se busca el poder por medio de la ganancia, o bien la ganancia por medio del poder. De hecho, debe haber una dialéctica poder y ganancia que refleje mal la ecuación establecida.

En síntesis encontramos dos comportamientos:

- a) Los normados socialmente y que tienden a aglutinarse en torno a la norma de poder y la de ganancia. Aquí se encuentra la gran mayoría de las ramas de la producción.
- b) Los que buscan una dialéctica entre poder y ganancia y que intentan conseguir más allá de lo normado socialmente.

Es interesante observar cuáles son las ramas que conjugan al mismo tiempo más poder y más ganancia; éstas son:

1. Fabricación de helados y paletas.
2. Confección de trajes, sacos, pantalones y otros de ropa de hombre con excepción de camisas y uniformes.
3. Fabricación de vajillas y productos de alfarería y cerámica.
4. Fabricación de ladrillos y tabiques.

Cabe mencionar que todas estas industrias corresponden a lo que comúnmente se denomina ramas "tradicionales". Debe notarse además que, desde el punto de vista del análisis realizado hasta este momento, se trata de lo que se podría llamar las ramas más eficientes, o los grupos monopolícos más eficientes desde el punto de vista de la conjugación de poder, riqueza y ganancia.

Son ramas tradicionales en las cuales se conjuga la presencia de un gran número de pequeñas empresas con la de unas pocas altamente tecnificadas y muy grandes. Las mayores no intentan establecer un precio que deje fuera de competencia a las pequeñas; dejan un precio alto, que no excluye de la competencia a la empresa pequeña y que opera con mayores costos por unidad producida; la presencia de las pequeñas otorga "imagen y validez social" a la empresa grande, la hace socialmente aceptable y le permite mantener altas tasas de ganancia, producto de este acuerdo social de las partes.

Es casi seguro que, si se somete un sistema de este estilo a una prueba de "racionalidad neoclásica" que reclama la igualación de los costos marginales con los ingresos marginales, difícilmente podría salir airoso. Pero el sistema, con las variantes que hemos analizado, no solamente existe sino que deja satisfechos a los empresarios que participan en él. Es claro que el proceso real no se ajusta a la determinación teórica neoclásica, o a la de cualquier otra teoría del nivel óptimo de la ganancia. Es evidente que se necesitan nuevos instrumentos teóricos que permitan el estudio de la realidad tal cual es.

### b3) Sus relaciones con la formación de precios y la acumulación

Como elemento final de esta parte de la investigación se estudió la posible correlación entre el índice de poder y riqueza y el de ganancias y explotación, por un lado, y las tasas de crecimiento de los precios y el índice de crecimiento del volumen de la producción industrial, por el otro. Se buscó saber si el poder y las ganancias habían tenido repercusiones directas sobre la formación de precios y el crecimiento de la producción.

Se corrieron cuatro regresiones: el crecimiento de precios, primero como función del grado de concentración de poder y luego como función del índice de ganancias, y el volumen físico de la producción industrial como función de los índices de poder y de ganancias.

Para hacer estas regresiones tuvieron que reagruparse los índices calculados por cada rama industrial, según el censo, a índices presentados atendiendo a la clasificación industrial de la matriz de insumo-producto. Los datos del crecimiento de precios y de incremento en el volumen de la producción industrial se tomaron de las cuentas nacionales. Por un lado se usó el índice de precios implícitos para 1978 (base 1970=100); por el otro, el índice del volumen de la producción industrial, según las ramas de producción en que se divide la matriz de insumo-producto, de 1978 (base 1970 = 100).

Todas las regresiones resultaron no tener significación estadística y las correlaciones fueron muy bajas y no diferentes de cero desde el punto de vista estadístico. Esto significa que, en términos directos, no hay un impacto inflacionario por la presencia de la concentración del poder o de las ganancias; pero tampoco se observa indicio de que la generación de poder o de ganancias influya en el proceso de crecimiento económico.

Desde el punto de vista de la formación de los precios, la hipótesis más plausible expresa que en la formación de los precios normales, la ganancia es un componente fundamental del precio, pero como la ganancia normal es un componente estable de los precios, ésta tiende a ser determinante en su

configuración, mas poco significativa en las variaciones de precios a largo plazo. Sólo las alteraciones de la normalización social de la tasa de ganancia determinarían cambios importantes en los procesos inflacionarios. Este dato —de sumo interés, en nuestro parecer— no puede captarse en el presente estudio.

El hecho de que no haya ni regresión ni correlación entre el poder y el crecimiento industrial echa abajo la tesis según la cual hay que generar altas ganancias y concentración de riqueza para que el crecimiento sea posible. Estamos frente a un monopolio ineficiente en términos de productividad y en términos de crecimiento.

## B. Tamaño y eficiencia en la empresa industrial

Se puede llegar a conclusiones muy similares a las expuestas anteriormente a partir de hipótesis, metodología de trabajo e información completamente diferentes. Esto es lo que trataremos de mostrar y para ello usaremos un excelente estudio de Enrique Hernández Laos, intitulado *La productividad y el desarrollo industrial en México* (FCE, 1985).

Este trabajo también tiene como base el censo de 1975; pero a diferencia de los otros estudios mencionados, el autor tuvo acceso a la información censal completa, a nivel de establecimiento, lo que implicó una masa gigantesca de información que posibilitó estudios mucho más detallados.

La orientación analítica de este autor es muy distinta de las que hemos mencionado. Él parte de un concepto de eficiencia y, en función de sus determinantes, desarrolla un estudio que permite conocer adecuadamente los niveles alcanzados y los factores que determinan la eficiencia en México. Presentaremos en forma sintética los elementos que nos interesan del estudio. Debemos aclarar que buena parte de las interpretaciones que haremos de los resultados contenidos en el libro aludido son nuestras y muy posiblemente podrían no ser compartidas en todos los casos por Enrique Hernández Laos; es claro que una misma información, producto de un estudio, puede tener dife-

rentes interpretaciones; también pensamos que una interpretación, aunque distinta, no necesariamente invalida a la otra.

### a) *El concepto de eficiencia y sus determinantes*

Para estudiar la productividad de la empresa, Hernández Laos comienza por definir lo que será el concepto base de sus análisis: la eficiencia.

En rigor —nos dice—, el significado intuitivo del índice de eficiencia es muy sencillo: expresa una relación de producto a insumos, es decir, una relación de productividad conjunta de factores [...] Relaciona el valor del producto generado por la empresa 1 como proporción del producto generado por la industria [...] a la proporción que la empresa 1 utiliza de los insumos de trabajo y capital utilizados por la industria. (H. Laos, p. 140)

Cuando el índice es superior a uno, se sigue que la empresa 1 genera más producción por unidad de insumos que el promedio nacional, es decir, es más eficiente que el promedio de eficiencia que prevalece en la industria en un momento dado. Si el índice es inferior a uno significa que esa empresa es menos eficiente que el promedio de eficiencia de la industria en ese momento.

Para el cálculo de la eficiencia toma en cuenta un conjunto de indicadores: producto de la empresa a precios de mercado, valor del producto nacional, servicios de capital usados por la empresa, valor de todos los servicios de capital usados por todas las empresas, insumo de trabajo de la empresa, insumos de trabajo de todas las empresas.

La eficiencia es un indicador del uso que da la empresa a sus insumos en términos del producto logrado.

Dado el abanico tecnológico tan amplio existente en México, las empresas se van a agrupar en siete estratos tecnológicos. Estos estratos se van a definir en función del personal ocupado en la planta: la que ocupa de seis a 15 personas, de 16 a 25,

de 26 a 50, de 51 a 100, de 101 a 500 y, más de 500 personas empleadas.

Toma en cuenta la infraestructura requerida para el uso de una estructura tecnológica determinada y la denomina "eficiencia intrínseca".

En la práctica [...] la operación de cualquier tecnología reclama de una infraestructura mínima de carácter ingenieril, contable, técnica y administrativa que, evidentemente, crece en complejidad al aumentar la dimensión de las operaciones de la planta y esta infraestructura incide en sus niveles medios de eficiencia. A esa infraestructura requerida para la utilización eficiente de cada tecnología la llamaremos grado de eficiencia intrínseca (p. 229).

Con base en un análisis de regresión en el que el índice de eficiencia se hace una función de un conjunto de factores que determinan la eficiencia y que son los siguientes:

1. El tipo de propiedad. Se consideran los siguientes tipos de empresas: privadas de propiedad nacional, privadas de propiedad extranjera, empresas públicas 100% nacionales, empresas públicas con participación de capital extranjero.
2. La región o área metropolitana en que se encuentran ubicados.
3. El tamaño relativo del establecimiento, es decir, el espectro tecnológico existente.
4. La función de escala que relaciona eficiencia con el volumen de la producción en atención a la cual se calcula la "eficiencia intrínseca". Se consideran seis niveles de producción que se definen atendiendo al número de hombres ocupados en cada establecimiento industrial.

b) *La eficiencia de las empresas públicas, privadas y trasnacionales*

Nuestro objetivo no es repetir en este trabajo el conjunto de análisis estadísticos llevados a cabo por Hernández Laos; pre-

sentaremos en forma escueta la fórmula base de su análisis de regresión para ayudar al lector interesado en el caso a ubicarse con más claridad en el estudio referido.

La función de regresión fundamental es la siguiente:

$$\pi = A * EXP^{(M + \tilde{O})} * Q^{\beta} * EXP^u$$

En donde:

$\pi$  = Índice de eficiencia.

$Q$  = Tamaño relativo del establecimiento expresado en términos de valor agregado. Cuando es igual a 1, significa que dicho establecimiento tiene el tamaño medio de esa rama industrial.

$A$  = "Constante base de comparación que corresponde al valor del índice de eficiencia cuando  $Q_i = 1$ , es decir, cuando el tamaño de planta del establecimiento "i" es igual al promedio nacional en esa industria" (p. 239).

$M$  = Exponente que mide los desplazamientos de la función de escala de operación de la planta como producto de los niveles de "eficiencia intrínseca". Se consideran seis niveles de  $M$  en función del volumen de ocupación.

$\tilde{O}$  = Exponente que mide el efecto del tipo de propiedad de la empresa.

$\beta$  = Exponente que mide el efecto que tiene sobre la eficiencia una variación en  $Q$  (tamaño relativo del establecimiento).

$u$  = Error aleatorio que se supone que se distribuye normalmente.

Cabe mencionar que en la medida en que los exponentes  $M$ ,  $\tilde{O}$  y  $\beta$  aumentan, la eficiencia del establecimiento tenderá a ser mayor.

Estudiamos uno a uno los exponentes anteriormente caracterizados. Comencemos con el exponente  $\tilde{O}$ , que es el que mide el impacto sobre la eficiencia industrial del tipo de propiedad del establecimiento.

Con base en los *resultados* obtenidos, el autor calcula un índice (hace = 100), el resultado obtenido para las empresas de propiedad privada y obtiene la relación que se establece con los otros tres tipos de propiedad. Los *resultados* los presenta en un cuadro del cual ofrecemos la síntesis.

Índices de eficiencia según los tipos de propiedad  
(1975)

Industrias	Nacionales propiedad privada	Trasnacionales propiedad privada	Publicas 100% cap. nal.	Publicas con part. cap. ext.
Bienes de consumo no duradero	1.000	0.806	.761	
Bienes de uso intermedio	1.000	1.069	1.000	1.000
Bienes de consumo duradero	1.000	0.882	0.706	1.000
Bienes de capital	1.000	0.933	0.610	0.293
Total manufacturas	1.000	1.113	0.780	1.000

Fuente: E. Hernández Laos, *La productividad y el desarrollo Industrial en México*, FCE, p. 308.

Los resultados son muy interesantes. Contrariamente a un mito muy extendido y generalizado por la publicidad de los capitales privados, la empresa privada sólo tiene una eficiencia ligeramente mayor que la pública, e incluso igual cuando la empresa pública se encuentra asociada con el capital extranjero. Tampoco la empresa extranjera tiene una eficiencia más grande en relación con la empresa privada mexicana, en este caso también es solamente un poco mayor.

Cuando se observa la desagregación industrial contenida en el cuadro se advierte que la empresa privada es más eficiente que la trasnacional en la producción de bienes de consumo no duraderos, en los duraderos y en los bienes de capital. Por su parte, la empresa pública (100% nacional) es igual de eficiente que la privada en la producción de bienes de uso intermedio, y cuando se asocia con el capital extranjero, solamente es más ineficiente que la privada en la producción de bienes de capital.

El cuidadoso análisis numérico tiende a desbaratar los mitos de la propaganda. Pero no por eso se debe dejar de lado el

problema que, desde nuestro punto de vista, se presenta en la clara ineficiencia de la empresa pública. El caso es el siguiente: si las empresas privadas y *trasnacionales* no son significativamente más eficientes que la empresa pública que es ineficiente, estamos frente a un caso de ineficiencia generalizada. Además, debe anotarse que los grados de eficiencia tienden a ser similares para todo tipo de propiedad de la empresa, como si nuevamente nos encontráramos frente a una norma social que estructura el comportamiento administrativo, de la misma manera que en las secciones anteriores habíamos observado normas que regían la acumulación de riqueza y poder tanto en la explotación del obrero como en las ganancias de la empresa.

Todo parece indicar que los procesos sociales tienden a normar mucho más los comportamientos económicos de lo que suelen aceptarlo las teorías económicas.

Es claro que uno de los elementos que tienden a normar la conducta empresarial en los distintos tipos de propiedad es la corrupción generalizada del sistema económico mexicano (lo que en otro capítulo de este libro hemos denominado la economía política de la corrupción).

En México las empresas no requieren de eficiencia técnica y administrativa muy fuertes; deja mucho más dinero integrarse en un sistema de corrupción interno y externo a la empresa. En lo interno, puesto que más que productividad y administración lo que se busca es generar ganancias por medio de la explotación del trabajador, de ahí que más que tecnología y atención a la empresa, lo que se busque sea una buena transa con el sindicato. En lo externo, puesto que el monto de las ventas y el precio de las mercancías dependen más de las ligas sociales y políticas del empresario, las cuales pasan por muchos instrumentos de corrupción, que de la calidad de las mercancías.

En síntesis, el modelo examinado conduce a conclusiones que ya habíamos obtenido por otros caminos, es decir, a la presencia de empresas ineficientes, ligadas a la economía política de la corrupción, en donde la búsqueda del poder y el juego del mismo son factores decisivos en la conducción de la empresa.



c) *El decrecimiento de la eficiencia según el tamaño de la planta*

Desde nuestro punto de vista, la influencia de los coeficientes  $A$ ,  $\beta$  y  $M$  corroboran nuestros resultados ya presentados. El siguiente cuadro nos da una síntesis de los cálculos realizados en el estudio de Hernández Laos.

Estimación econométrica de los parámetros del modelo general (1975)

Industrias	A	$\beta$	M2	M3	M7
Bienes de consumo no duradero	3.030	0.619	-0.839	-1.337	-3.336
Bienes de uso intermedio	2.857	0.508	-0.206	-0.489	-2.332
Bienes de consumo duradero	3.982	0.426	-0.439	-0.759	-2.222
Bienes de capital	3.574	0.599	-0.854	-1.367	-3.681
Total manufacturas	-2.768	0.554	-0.587	-0.967	-2.750

Fuente: E. Hernández Laos, *La productividad y el desarrollo industrial en México*, FCE, p. 308.

Debemos aclarar que en la función de la regresión inicial que presentamos aparece un único exponente  $M$ ; en el cuadro son varios, pero es uno para cada nivel de actividad, el cual, como se recordará, depende del nivel de ocupación logrado en el establecimiento.

Los resultados anteriores parecen claramente demostrativos de la ineficiencia de la gran empresa mexicana. Son tres nuestros argumentos:

1. Los coeficientes exponenciales  $\beta$  son los que miden la relación entre el nivel de actividad y la eficiencia; es claro que

en la medida en que estos coeficientes sean mayores habrá una tendencia a que la eficiencia de la rama industrial en cuestión sea mayor, pues ello significa que la eficiencia crece rápidamente en la medida en que aumenta el nivel de actividad. O sea que, en contra de lo que comúnmente se cree, las empresas tradicionales ubicadas preferentemente en la producción de bienes de consumo no duradero tienden a ser más eficientes que las demás; y también son más eficientes que el promedio del total manufacturero. Es en los bienes de consumo duradero donde se localizan las ramas que, desde finales de los sesenta y durante más de la mitad de los setenta fueron las que crecieron con mayor celeridad, razón por la cual se les atribuyó el calificativo de las más eficientes. Sin embargo, los datos del cuadro desmienten esta proposición, ya que siguiendo el coeficiente  $\beta$  serían las que tienden a ser más ineficientes. En todo caso, un indicador de ineficiencia general está dado por los bajos niveles de  $\beta$ .

2. Por simplificación, en el cuadro solamente aparecen tres niveles de  $M$ , los dos que corresponden a las escalas más bajas (que ocupan menos personas) y el relativo a la escala más alta. Pero en el cuadro anterior, como en los cálculos totales, estos coeficientes siempre son negativos, lo cual significa que en la medida en que la escala de producción crece, hay una fuerte disminución de la "eficiencia intrínseca" de la planta. Según Hernández Laos, este hecho es comprensible dado que el aumento en la escala implica una pérdida de control, y por lo tanto una menor eficiencia intrínseca. Este argumento es válido, pero cabría mencionar que el hecho de que la negatividad sea alta y sea total es una clara muestra de la ineficiencia de la planta.

3. Finalmente, debe constatar que además de que los coeficientes  $M$  son negativos, son rápidamente decrecientes en la medida en que aumenta la escala de la planta. Eso significa que la ineficiencia intrínseca crece más que proporcionalmente que el aumento de la escala, hecho que conduce a suponer una ineficiencia creciente en las grandes empresas.

En síntesis, los resultados del estudio de Hernández Laos tienden a confirmar nuestros análisis realizados a partir de la

información recabada del libro de C. Maya. En el último caso la información es totalmente desagregada, ya que se trabajó en el nivel de establecimiento censal; además, el análisis es más fino y complejo; con la información de C. Maya pudimos hacer inferencias de comportamiento social que no surgen del último trabajo, pero el hecho es que se llega a conclusiones similares que se enriquecen y se refuerzan.

### C. Elementos analíticos sobre el monopolio en México

El comportamiento empresarial mexicano es origen de problemas. La búsqueda del poder por encima de cualquier tipo de eficiencia y la explotación del obrero como fuente principal de ganancia son indudablemente elementos que contribuyeron en buena medida a la crisis industrial y económica que vivimos. En la actualidad, el bajo salario como base de las ganancias explica también una parte importante del comportamiento del empresario y de la política económica seguida; se ha querido hacer de la caída de los salarios una de las principales palancas de la reestructuración de la ganancia y de la inversión industriales.

El anacronismo observado no es en relación con el comportamiento social del empresario, sino en función de los postulados de la teoría económica y con respecto a la propaganda que hacen de sí los empresarios. Necesitamos comenzar a analizar a nuestro empresariado, no a partir de moldes prefabricados por teorías carentes de realidad y mucho menos por la publicidad que —con fines de forjar una imagen que es fuente y legitimación de poder— hacen de sí mismos los empresarios. Necesitamos configurar una nueva sociología económica, basada en nuestras propias realidades, que nos permita comprender los fenómenos económicos a que hacemos frente.

Existen, al menos, dos factores que hacen totalmente insuficiente la herencia teórica para el estudio de una realidad como la mexicana.

El primero se refiere a las insuficiencias lógicas y analíticas que tiene la teoría en relación consigo misma. Ninguna teoría

ha quedado a salvo del análisis crítico moderno; podemos citar, por ejemplo, el problema de la función producción para la teoría neoclásica, las insuficiencias de los análisis monetarios para las teorías clásica y neoclásica, el problema de la conceptualización del valor y de la transformación de valores en precios de producción para la teoría marxista, las insuficiencias de la teoría del interés en Keynes, por señalar algunos ejemplos de los más conocidos. Los estudios modernos han probado que los límites de validez lógica de las diversas teorías disponibles son tan estrechos que tienden a nulificarlas.

Pero el caso es que, desde un punto de vista práctico, tampoco se puede salvar la herencia teórica. De hecho, las conclusiones del presente trabajo muestran con claridad que los procesos de acumulación se hacen mucho más en torno a la búsqueda de poder que a lo que comúnmente se denomina “asignación óptima de recursos”. Si en algo coinciden las escuelas económicas es en que el motor de la inversión es la ganancia, y que la asignación de recursos tiende a hacerse atendiendo a la búsqueda de la ganancia máxima. Nuestro trabajo muestra que el poder juega un papel central y que existen condiciones sociales que tienden a normalizar la conducta empresarial. Ninguno de estos elementos es parte de las variables propuestas por la teoría económica. Vimos también que, efectivamente, hay una relación entre ganancias y poder o riqueza, pero que ésta no es unívoca y que existen además dos tipos de respuesta: la normalizada por mecanismos sociales y ubicada en un rango de variación muy pequeño, y aquella que se salía de tales normas.

Los comportamientos sociales son distintos de los pregonados por los economistas, y mucho más complejos que los implícitos en las hipótesis de las diferentes teorías.

Naturalmente, no todo en la teoría es desechable. Por ejemplo, vimos que la hipótesis de los precios normales representa en forma razonable los comportamientos estudiados; aunque, debemos aclarar, los mecanismos supuestos por la teoría económica para convergir hacia esos precios normales son muy distintos de los derivados del estudio de los procesos reales que hemos observado.

La teoría económica heredada no es consistente ni se adapta a los procesos reales de países como México, lo cual no significa que deba tirarse al cesto de la basura toda la herencia, ya que hay muchos elementos rescatables; pero nos debería conducir a replantear la teoría en términos de los procesos observados en los países de América Latina. La problematización analítica no debe ser producto de la teoría en sí misma: debe generarse en el análisis de los procesos reales. Esto implica no solamente un cambio muy importante en la actitud del economista, sino también la necesidad de eliminar la grave enfermedad del economicismo y de aprender que lo económico es sólo una parte de lo social, que tiene elementos que le son específicos pero que éstos se insertan en un todo más amplio.

Rebasa los objetivos de este trabajo el rescate de los resultados obtenidos en aras de una nueva direccionalidad analítica en el terreno económico. Mencionaremos en forma muy sintética algunos de estos elementos más a título ilustrativo que analítico.

1. El análisis económico debe tomar en cuenta que la búsqueda de poder es una de las motivaciones más importantes en el quehacer de los agentes económicos.
2. La economía política de la corrupción es un elemento vital para entender los procesos que ocurren en un país como México; así lo muestran las conclusiones que surgen tanto de este capítulo como del que se ocupa ex profeso de este problema. Es absurdo seguir tratando la formación de precios, la acumulación y los circuitos monetarios como si la corrupción fuera un fenómeno de importancia secundaria o como si no existiera. La corrupción no solamente es un hecho real, sino también un problema teórico relevante.
3. Las relaciones entre riqueza o poder y explotación o ganancias son muy importantes y no tienden a reducirse a ninguna de las ecuaciones que nos presenta la herencia teórica. La inversión es algo más complejo que una función de la tasa de interés y de la eficacia marginal del capital; la racionalidad económica neoclásica es rebasada totalmente por este fenómeno; la com-

posición orgánica del capital resultó ser mucho menos relevante de lo que supone la teoría marxista.

4. De este trabajo surgen varios elementos rescatables de la herencia teórica: los precios normales o precios de producción, la explotación como fuente de ganancias y de orientación social de la actividad empresarial, la existencia de mercados oligopólicos, la presencia de ganancias diferenciales semejantes metafóricamente a las analizadas por la teoría de la renta diferencial. Sin embargo, estos instrumentos, al integrarse en una nueva estructura analítica diferente de la de su origen, sufren cambios interpretativos que no deben olvidarse.
5. Los comportamientos sociales y económicos que aquí se han presentado pueden ser elementos hipotéticos iniciales para la configuración de una teoría de la competencia que es vital para la comprensión de los procesos económicos.
6. Es indispensable aprender de los logros alcanzados en otros campos del saber. En este capítulo se ha visto la necesidad de contemplar conocimientos sociológicos sobre la empresa y la normatividad en la que socialmente se encuentra integrado el empresario. No cabe duda de que la economía tiene su campo específico, pero éste se encuentra integrado en un todo; por eso decimos que la nueva economía que proponemos debe ser interdisciplinaria.
7. Muchos de los resultados presentados en este trabajo permiten comprender por qué México cayó en una crisis tan profunda como la que vivimos. Las reflexiones teóricas que proponemos deberían ayudar también a encontrar caminos para su superación, que sean a la vez posibles, dada la estructura real en que vivimos, y deseables en términos sociales, culturales y morales.

## Bibliografía

- HERNÁNDEZ Laos, Enrique, *La productividad y el desarrollo industrial en México*, FCE, México, 1985.
- MAYA, Carlos, *La industria de transformación en México*, Universidad Autónoma de Sinaloa / Facultad de Economía de la UNAM, México, 1987.

Capítulo V

## La coexistencia de un peso débil y de un dólar fuerte

### INTRODUCCIÓN

En su aspecto monetario la economía mexicana vive un conjunto de problemas muy agudos: inflación, desintermediación financiera, gigantescas tasas de interés, dolarización interna de los pagos, devaluación persistente de la moneda, brusca caída en la captación real del sector bancario, deuda interna del sector público que ejerce presiones sobre la liquidez bancaria, desconfianza del público hacia la moneda, desbordantes prácticas especulativas, etcétera.

Este conjunto impresionante de problemas no está determinado por fallas que se adicionen unas con otras; por el contrario, los problemas se relacionan en un todo estructurado; en un sistema. Por ello la comprensión de los mismos implica el estudio de la estructura del sistema monetario mexicano. Como toda estructura, el sistema monetario mexicano está integrado por una jerarquía causal. Todo análisis parte de la formulación de hipótesis en torno a dicha jerarquía.

La hipótesis que guía este trabajo asume que una parte importante de los problemas monetarios en México provienen de la fuga de capitales y que uno de los factores que impulsan esta fuga se encuentra en la dominación que el dólar, como moneda fuerte, ejerce sobre el peso como moneda débil.

Se habla mucho de la deuda externa, pero una parte sustancial de ésta se debe a la fuga de capitales. La revista *World Financial Markets*, publicada en Estados Unidos por la Morgan Guaranty Trust Company, correspondiente a marzo de 1986, estima que la fuga de capitales en México fue de 53 mil millones de dólares entre 1976 y 1985, de los cuales 36 mil habían salido del país entre 1976 y 1982. Otro estudio publicado en la revista *Interconomics*, de Hamburgo, Alemania Occidental, en su número de noviembre-diciembre de 1986 y reproducido por la revista francesa *Problemes Economiques*, estima el monto de dicha fuga, entre 1976 y 1982, en 35.57 mil millones de dólares; esta cifra se asemeja mucho a la registrada por la revista estadounidense. A esta cantidad habría que agregarle lo que salió del país antes de 1976 y después de 1985, lo mismo que las cantidades por concepto de subfacturación en exportaciones y sobresaturación en importaciones, que son considerables y que no se encuentran consignadas en los métodos de cálculo de ambas revistas.

En síntesis, estos datos muestran que la cantidad fugada es superior a la mitad de la deuda externa. De aquí nuestra hipótesis tocante a que la deuda externa y los determinantes de la estructura monetaria y financiera mexicana se encuentran profundamente ligados.

Otro de los determinantes del sistema monetario mexicano consiste en la profunda dolarización de la economía de este país. De hecho, dolarización y fuga de capitales son partes de un todo complejo.

La dolarización de los circuitos monetarios había llegado a uno de sus puntos cúspide en 1982, antes de la nacionalización de la banca, con las cuentas que se conocieron como "mexdólares". Éstas eran depósitos en pesos cuya unidad de cuenta se establecía en dólares; los dólares nunca existieron y en agosto

de 1982 la banca se vio sumida en una quiebra virtual, ya que no tenía capacidad para hacer frente a cualquier demanda de dólares.

Las tenencias en dólares de residentes en México, en bancos mexicanos o en bancos extranjeros, no son problemas ajenos al sistema monetario mexicano: constituyen una estructura global. Además, aunque después de 1981 las cuentas en dólares fueron prohibidas, los circuitos monetarios siguen estando profundamente dolarizados. Muchas mercancías se pagan en pesos, pero su valor se cotiza en dólares. La función de reserva de valor en el tiempo del peso está sobredeterminada por el dólar; incluso, en la determinación de las tasas de interés se hace la cuenta de la compensación que se da al ahorrador por mantener su denominación en pesos en lugar de hacerlo en dólares, etcétera.

Es claro que en la economía mexicana funcionan dos monedas: el peso y el dólar. La primera es dominada por la segunda. En la historia de México y de la humanidad, éste no es un hecho extraño; la coexistencia de dos monedas, una de las cuales es dominante, corresponde al viejo sistema llamado bimetalismo; cuando la coexistencia del oro y la plata se realizaba en función de la dominación de una de las dos monedas, la mayoría de las veces el oro fue el dominante. Es curioso, pero los teóricos de la moneda sólo suelen preocuparse por el funcionamiento de una moneda y desechan estos problemas de la vida real. Una de las primeras leyes conocidas por el hombre sobre el funcionamiento de la moneda expresa la existencia de dos monedas, una de ellas dominante. A esta ley, dada a conocer en 1558, se le conoce como la Ley de Greshams, y señala que la moneda mala siempre expulsa a la buena. Pero a partir de ahí los teóricos pretenden trabajar casi siempre con la existencia de una sola moneda.

El trabajo que ofrecemos es el inicio de un esquema en el que se reflexiona sobre los circuitos monetarios para tratar de entender el caso de México. Lo presentamos en dos partes. La primera muestra los circuitos monetarios y financieros. En la segunda se indican las condiciones asimétricas de coexistencia

del peso y del dólar; el final de esta segunda parte culmina cuando se exponen en forma sintética las consecuencias que ha tenido la política mexicana en el juego: dólar fuerte, peso débil.

### Primera parte.

#### El peso mercantil y el peso financiero

Presentaremos en forma esquemática la manera como funcionan los circuitos financieros y monetarios en México;<sup>1</sup> desde este punto de partida trataremos de ubicar el subcircuito monetario de las mercancías y el subcircuito de la propiedad de los medios de producción, de ellos habremos de inferir nuestra posición sobre lo que denominamos el *peso mercantil* y el *peso financiero*, elementos que serán básicos para el análisis de la coexistencia asimétrica entre peso y dólar que realizaremos en la segunda parte.

#### a) El esquema de los circuitos monetarios

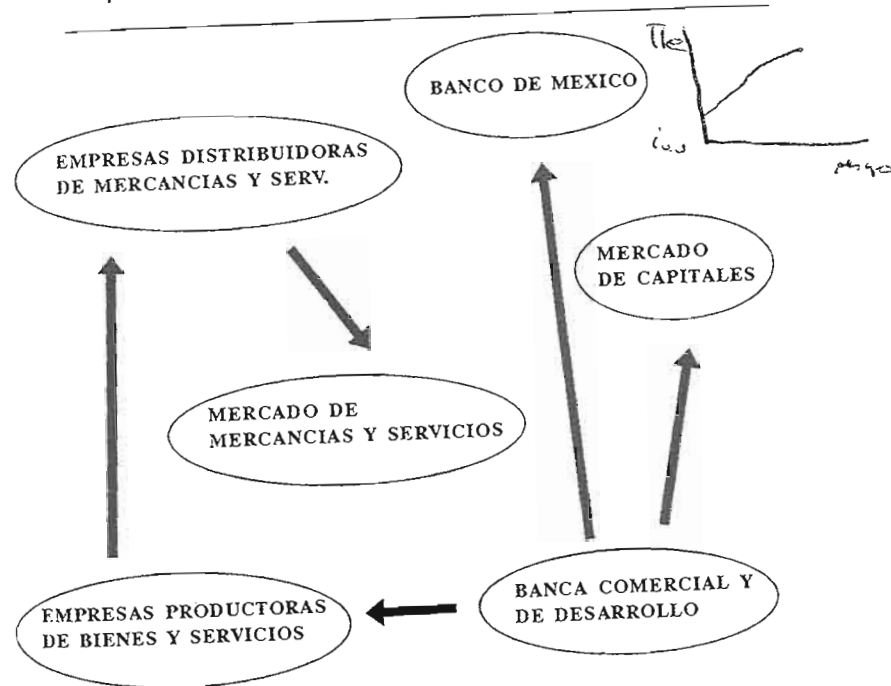
En la figura 1 se presenta un esquema que resume nuestro punto de vista sobre estructura de los circuitos monetarios en México.

Se parte del cuadro que representa a las empresas bancarias, con la excepción del Banco de México; la banca presta dinero a la industria para que ésta pueda realizar su proceso productivo. La industria que se encuentra en el siguiente cuadro realiza el proceso productivo del cual surgen las mercancías, las cuales son vendidas a las empresas encargadas de la circulación, repre-

<sup>1</sup> Véase *Valor, dinero y precios. Un análisis estructural cuantitativo de la economía mexicana*, UAM-Xochimilco, México, 1984; "La inflación en México. Una aplicación teórico-práctica", en *México ante la crisis*, Pablo González Casanova y Héctor Aguilar Camín (coords.), Siglo XXI, México, 1985; "Una aproximación cuantitativa al estudio de la circulación monetaria (el caso de México)", en *Economía: teoría y práctica*, núm. extraordinario 9, UAM, México, 1986.

de la de i se hace a l. de m y c, Banco de México  
Martín

#### Esquema del circuito del dinero en México



sentadas en el siguiente cuadro, a un precio que les permita cubrir sus costos y ganancias. Es decir, el precio debe ser suficiente para pagar la tasa de ganancia industrial ( $\$1$ ); la tasa de salarios pagados por el sector industrial ( $w1$ ); los costos de las materias primas, los costos de operación y la depreciación ( $c1$ ) y, finalmente, los pagos que se hacen a las empresas encargadas de la circulación para que las mercancías sean vendidas ( $p1$ ).

Las empresas que se dedican a la comercialización (comercio, publicidad, servicios profesionales, etc.) reciben las mercancías y las llevan al mercado de mercancías (siguiente cuadro considerado en el esquema). Al hacerlo pagan costos y obtienen ganancias. Sus costos son los salarios que pagan ( $w2$ ); las



compras que hacen al sector industrial para efecto de poner sus mercancías en el mercado (muebles, instrumentos, etc.) (c2). Finalmente, obtienen una ganancia (\$2).

En este momento es necesario hacer una interrupción del esquema para aclarar un aspecto muy importante y es lo que en otros trabajos<sup>2</sup> hemos denominado *el déficit*. El déficit podemos decir que se constituye por los ingresos generados por las empresas de distribución (salarios y ganancias de estas empresas) que sobrepasan los pagos que reciben las empresas productoras para que se realice la distribución de bienes y servicios. El déficit no surge de la producción de bienes y servicios, sino de las condiciones en que se realiza la distribución de los mismos, de ahí que toda la generación del déficit esté asociada íntimamente con el proceso de circulación monetaria.

En términos algebraicos podemos definir el déficit de la manera siguiente: el valor monetario que generan las empresas de distribución está dado por la suma de los siguientes conceptos: los salarios que pagan (w2) y las ganancias con que se quedan ((c2+w2)x\$2). Si a este valor monetario se le restan los pagos que reciben de las empresas productoras, tendremos la definición del déficit, es decir:

$$d = w2 + (c2+w2)\$2 - p1$$

En otros estudios<sup>3</sup> hemos cuantificado y analizado el papel que juega esta creación del dinero en el proceso de circulación; ahora usaremos este concepto para auxiliarnos en el estudio de las condiciones de coexistencia entre el peso y el dólar.

Especificado lo que es el déficit, podemos continuar con la explicación del esquema (figura 1) que representa los circuitos

<sup>2</sup> En nuestros artículos distinguimos el déficit fiscal, que es un concepto conocido, de lo que aquí denominamos simplemente déficit.

<sup>3</sup> Para una distinción entre la acumulación monetaria y el valor intrínseco de la moneda, véase "La Théorie de la Monnaie-Marchandise chez Marx", de Carlo Benetti (inédito). Aunque ese artículo no lo señala, nosotros creemos que lo dicho ahí para la moneda mercancía es aplicable a la moneda signo del Banco de México que trabajamos en este artículo.

monetarios en el caso de México. La presencia del déficit implica la generación de dinero en el proceso de circulación. El déficit no constituye en sí mismo una generación de dinero sino que es la expresión de las tensiones que se originan en los circuitos monetarios por efecto de la circulación de dinero y de la existencia de empresas distribuidoras de mercancías y servicios, que adicionan sus utilidades y salarios pagados a los precios que reciben de las empresas productoras.

El déficit es un elemento que surge en la distribución y que a la vez es la expresión de tensiones de la circulación monetaria. Las mercancías al fabricarse generan una distribución de salarios y ganancias determinada; esta distribución es modificada totalmente por las empresas distribuidoras, las cuales, al sobreponer otra distribución de ganancias y salarios a la preestablecida por las productoras, cambian totalmente lo establecido. Un doble juego de tensiones nace: por un lado, la lucha entre salarios y ganancias, y por el otro, entre empresas productoras y distribuidoras. El primero es determinante en cuanto a la lucha de clases, el segundo en cuanto a la inflación y a la distribución del ingreso generado.

Se necesita un pacto social que establezca este doble juego de tensiones, pero la existencia de un pacto tal no es garantía de estabilidad. Dada una estructura económica social distributiva y de circulación monetaria no hay más que un juego estrecho de pactos sociales posibles que es compatible con la estabilidad del sistema. Fuera de este juego muy estrecho de lo posible y lo compatible con la estabilidad, todo lo demás implica inestabilidad e inflación: la inexistencia de un pacto, o bien la existencia de un pacto fuera del rango de lo compatible con la estabilidad.

En términos contables, los ingresos generados al final del circuito en el mercado de mercancías, más los costos de reposición del capital fijo y circulante, coinciden con el valor de las mercancías que ahí se venden. Por esta razón, si todas las mercancías se compraran con los ingresos generados, entonces los créditos bancarios se podrían pagar totalmente; el dinero así generado regresa a la banca y las cuentas se acumulan.

Hasta ahora sólo hemos considerado la existencia de dinero bancario, una de cuyas características más importantes es que, cuando el circuito se realiza en forma satisfactoria, este dinero se nulifica al final del circuito. El débito anotado por la banca al abrir cuentas en favor de las empresas productoras y distribuidoras se anula con el pago que éstas efectúan en el momento de la realización final de la mercancía en el mercado.

Nótese que la realización completa del circuito mercantil y monetario requiere que todos los ingresos generados en los mismos se hagan efectivos en compras en el mercado de mercancías y servicios. Si esto no ocurre así, ya sea por atesoramiento, o por canalizar una parte de esos ingresos hacia el mercado de capitales, o por transformación de esos ingresos en dólares, se produce un desajuste tanto en el mercado de mercancías como en el monetario.

En épocas normales, estos desajustes se cubren por efecto de la intervención de otros elementos del circuito que falta explicar.

No sólo existe el dinero generado por la rama; es muy importante también la emisión de dinero por parte del Estado. El poder social del Estado le otorga el monopolio de la emisión primaria del dinero. Este dinero es de naturaleza distinta del que surge de la banca, no sólo porque el dinero del Estado es el único que tiene poder liberatorio ilimitado, sino porque permite que el dinero privado que surge de la banca se interrelacione. La naturaleza distinta proviene de que en la banca comercial el dinero surge de las transacciones mercantiles, en tanto que el estatal surge del poder del Estado, que es uno de los determinantes de la socialidad. El Estado puede emitir billetes sin contrapartida, sin obligación recíproca; la banca común no puede hacerlo.

El hecho de que el Estado emita sin contrapartida tiene como resultado que este dinero no tenga que regresar a su lugar de origen y anularse, como lo hace el dinero bancario, sino que los agentes económicos pueden hacer uso de él y guardarlo para cualquier necesidad: tesoro, prevención, liquidez, necesidad de caja, etc. A diferencia del dinero de banca, éste es un dinero que se queda en los propios circuitos.

En términos fiscales el Estado suele tener un déficit.<sup>4</sup> Si éste no se financia por medio de la emisión primaria de dinero, entonces se tiene que financiar por medio de títulos de la deuda (CETES, etc.). Estos títulos los adquiere el Banco de México de la banca comercial o del mercado de capitales. De ahí la relación que se establece en el esquema entre la banca comercial y el Banco de México. La relación entre el Banco de México y el mercado de capitales es una relación derivada, de la cual no nos ocuparemos en este estudio.

La relación entre la banca comercial y el Banco de México se da también en términos de encaje legal. En la actualidad la banca comercial financia al Banco de México y al Estado, de ahí la direccionalidad de la línea representada en el esquema.

Con el dinero que proviene del financiamiento de la banca privada y de la emisión primaria, el Estado hace compras de materiales para inversión y paga sueldos y salarios. Ambos gastos se van a canalizar por el mercado de mercancías y servicios y van a compensar los desajustes causados por todas las devaluaciones provocadas por las desviaciones de los fondos generados en el circuito mercantil, pero conducido hacia afuera del mismo (tesoros, canalización de ingresos al mercado de capitales, compra de dólares, etcétera).

Finalmente, queda el mercado de capitales. Allí no se canaliza parte de los recursos que se generan en los circuitos anteriormente descritos. El mercado de capitales es un mercado de títulos de deuda pública o privada, acciones, propiedad de las tierras y propiedad de las empresas productoras y de distribución.

<sup>4</sup> Entre las causas que hacen que el peso mexicano se cambie por dólares puede mencionarse que el dólar se encuentra ligado a los grandes centros de poder mundial; que en el mundo las monedas están estructuradas jerárquicamente, y que el dólar se encuentra en la cúspide de esta jerarquía. El dólar es símbolo de poder mundial, y esto induce a que los buscadores de poder mexicano lo busquen.

## *b) El subcircuito mercantil y el subcircuito de capitales*

Desde el punto de vista del conjunto, el esquema que acabamos de describir sobre la circulación del peso en México se puede subdividir en dos grandes subconjuntos: aquel en donde circulan las mercancías, y que denominamos el subcircuito monetario de las mercancías, y aquel en donde circulan los títulos monetarios y los títulos sobre la propiedad de los medios de producción, que denominamos el subcircuito de capitales, o el subcircuito de la propiedad de los medios de producción.

En el primero circulan las mercancías y se genera el déficit; en el segundo circulan los títulos de propiedad de deuda pública y privada, de empresas, tierras y riqueza general, y el déficit en términos de títulos. En el primero se genera la tasa de ganancia industrial y la de las empresas dedicadas a la circulación de mercancías, ahí es donde también se genera la relación salarial; en el segundo se genera la tasa de interés.

Desde nuestro punto de vista la tasa de interés constituye la cantidad de derechos monetarios que se otorgan al poseedor de títulos en un periodo de tiempo determinado. La tasa de interés se cobra a las empresas productoras o de distribución que participan en el circuito monetario de las mercancías; pero la tasa de interés no se genera en este subcircuito sino en el subcircuito de la propiedad de los medios de producción. La tasa de interés es el resultado de la lucha que libran los poseedores del capital por repartirse la plusvalía social producida.

Todo título comprado en el mercado de capitales se espera que otorgue un rendimiento; tal es el objeto de la posesión del título. Este rendimiento se expresa en cantidades temporales a que tiene derecho el poseedor del título. En el caso de títulos de propiedad de empresas se supone que las ganancias de las empresas se reparten entre los poseedores de los títulos, que en este caso se llaman acciones. La relación entre el rédito que se alcanza y el valor del título es el interés. Que este título corresponda a la propiedad de una empresa o a la deuda de una empresa o sea un título de cualquier tipo de deuda son tecnicismos importantes, pero que no alteran un hecho esencial: que

a la propiedad de un título con un valor monetario determinado se le asocia una cantidad de pagos a la que se llama interés, y se denomina tasa de interés a la relación cuantitativa entre el valor del título y el valor del rédito asociado.

La tasa de interés es el mecanismo por el cual se reparte la ganancia originada en el circuito mercantil del dinero entre los poseedores de títulos, pero no todo el dinero a repartir se origina en el circuito mercantil. Los títulos, al negociarse unos con otros, pueden aumentar o disminuir su valor monetario. Nótese que hablar del valor monetario de un título y de tasa de interés no es más que una variante cuantitativa de la misma cosa; dado un rédito determinado, la tasa de interés variará en proporción inversa al valor del título.

Vemos, pues, que los títulos adquieren valor por los derechos que dan sobre la plusvalía originada en los circuitos mercantiles, por la autovalorización que se da en el comercio de títulos, por el valor que expresa la propiedad de los medios de producción que pueden representar, por el poder social que su posesión misma otorga, etc.; entonces, hay una relación con el circuito mercantil, pero ésta no es ni directa ni inmediata. Sin embargo, el mercado de capitales no es totalmente independiente del de mercancías, ya que se alimenta del déficit generado en el circuito mercantil, representa la propiedad de las empresas que operan en el circuito mercantil, busca distribuir la plusvalía generada en el circuito mercantil entre los poseedores de títulos. Sin embargo, tiene vida propia porque la relación dinero-dinero, título-título tiene capacidad de autogenerarse y es el principal determinante de la tasa de interés.

Existe una diferencia muy importante entre el dinero bancario y el emitido por el Banco de México. El dinero bancario siempre debe nulificarse cuando se cierra en forma adecuada el circuito monetario. En cambio, el dinero del Banco de México, cuando regresa al banco, se anula, pero en este caso ya no constituye una emisión primaria real de dinero; para que ésta sea efectiva se necesita que este dinero se quede en alguna parte de los circuitos como tesoro, prevención, necesidad de caja, liquidez, etc. De no ser así el Banco, al recoger su misma

emisión, no hace sino nulificarla. Es decir, el dinero del Banco de México debe acumularse, y para que esto suceda debe representar un valor en sí mismo. Pero el caso es que el valor que este dinero representa depende directamente de la cantidad que el mercado esté dispuesto a acumular del mismo.

El caso contrario es el del dinero bancario que se anula al final de cada circuito y que, por lo tanto, no es necesaria ninguna acumulación del mismo para que pueda funcionar en forma adecuada.

### c) *La doble determinación del peso: el peso comercial y el peso financiero*

El circuito monetario de las mercancías tampoco es independiente del circuito de capitales, ya que canaliza hacia éste una parte del déficit que se genera en el circuito mercantil y una parte de las ganancias de las empresas productoras. Además, para realizar la producción, la circulación y el consumo de los bienes y servicios que en él se generaron tiene que pagar una tasa de interés que se determina en el circuito de capitales.

Los dos circuitos son a la vez relativamente autónomos y profundamente interdependientes. La unidad monetaria que en ellos circula tiene una doble determinación. La que se origina en el circuito monetario de las mercancías y la que proviene del circuito monetario de los capitales. Es necesario distinguir esta doble determinación denominando a cada una de manera diferente, por eso, en adelante hablaremos de *peso comercial* para especificar la determinación que el peso recibe del circuito monetario de la mercancía, y de *peso financiero* para la determinación que recibe el peso del circuito monetario del capital.

La distinción de esta doble determinación del peso es muy importante. El peso comercial se relaciona con el trabajo, el salario, la mercancía; circula y produce la ganancia industrial y la ganancia asociada a la distribución de mercancías, es en éste donde se produce el déficit del que hemos hablado con anterioridad.

El peso financiero es distinto, surge de la circulación del peso mercantil y se canaliza a la propiedad de títulos de toda índole. En él se genera la tasa de interés y se establece la relación de poder que a través del dinero impregna a toda la sociedad.

La unidad monetaria: el peso, es la misma, pero sufre una determinación completamente distinta. Por un lado se le determina como peso mercantil, es decir, como instrumento de producción y circulación, y por el otro se le determina como peso financiero, es decir, como instrumento de poder social. Esta doble determinación puede ser complementaria o marcar tensiones importantes, ya que cada una de las determinaciones puede ir en sentido contrario de la otra. Por ejemplo, la determinación del peso financiero puede conducir a una especulación mercantil inmensa; la generación de dinero por las relaciones títulos-títulos, dinero-dinero puede ser de tal magnitud que se generen trastornos monetarios muy serios en el mercado mercantil; la tasa de interés originada en el peso financiero puede ser un escollo enorme en los circuitos mercantiles, etc. Nótese que todas las tensiones mencionadas están presentes en los mercados monetarios mexicanos.

Pero lo que nos interesa destacar en este trabajo es que la relación tensa entre peso mercantil y peso financiero la concebimos como uno de los fundamentos que permiten estudiar la relación peso débil-dólar fuerte.

En efecto, el peso financiero no sólo puede canalizarse a títulos mexicanos, sino que con él pueden adquirirse dólares. Nosotros creemos que esta posibilidad es la principal fuente de la dolarización de los circuitos financieros. Una vez que la función del peso como reserva de valor en el tiempo pierde fuerza, el dinero existente en tanto que pesos financieros tiende a canalizarse al dólar. Las cuentas bancarias se dolarizan o el dinero se fuga al extranjero.

En este trabajo no podemos analizar las causas por las cuales el peso financiero se cambia por dólares. En todo caso, este hecho se constata claramente tal y como lo hemos indicado en la introducción de este capítulo.

Como hipótesis analítica puede asumirse que este cambio de peso financiero por dólares tiene como base la especulación. Creemos además que hay factores sociales, políticos e incluso míticos que coadyuvan al fenómeno, pero esto lo estudiaremos en otro capítulo, en el que analizaremos los procesos sociales y míticos del dinero.

Muchas veces se menciona que la relación entre la inflación existente en México y la de los Estados Unidos es la que determina la tasa de cambio entre el dólar y el peso, y que en la medida en que la inflación en México sea mayor que en los Estados Unidos, el peso tenderá a la devaluación y, por tanto, condicionará las expectativas de devaluación de este último y, en consecuencia, la especulación en contra del peso. Esta tesis, que es muy común en los sectores tanto de izquierda como de derecha del panorama político, achaca la dolarización a la relación entre el circuito monetario de las mercancías de los Estados Unidos y de México. Sin embargo, nuestros análisis indican que es en el circuito de capitales y en la determinación de la moneda nacional, en tanto que peso financiero, en donde se origina la parte más importante del problema. No negamos que la relación entre los circuitos mercantiles de ambos países tenga algo que ver, pero simplemente no pensamos que sea lo principal.

Los datos dados en la introducción de este trabajo sobre fuga de capitales y dolarización interna así lo sugieren; los puntos analíticos que desarrollaremos en la segunda parte conducen a esta conclusión. Las consecuencias nocivas de la política monetaria aplicada, que presentaremos en la segunda parte, constituyen un elemento más en la misma dirección.

## **Segunda parte.**

### **La coexistencia asimétrica del peso y del dólar**

La coexistencia del peso y el dólar se inserta en los términos especiales marcados por la estructura interna de los circuitos monetarios mexicanos. Para precisar, no hay duda de que existe

una crisis monetaria internacional en la que las monedas débiles se relacionan con las monedas fuertes; dentro de esta crisis, los centros financieros mundiales que determinan la estructura jerárquica de monedas y de circuitos están en una fase de reestructuración. Pero nuestro problema, el que se aborda en este trabajo, no es éste; aquí se parte del reconocimiento social de que el dólar ya está funcionando como moneda fuerte; éste es un hecho interno real; también lo es el del problema monetario internacional, pero este último es de índole diferente del que aquí abordamos. Es cierto que el sistema monetario internacional actual es profundamente interdependiente, pero en México una parte vital de esa interdependencia pasa por la coexistencia *interna* entre el dólar y el peso, y es ésta, exclusivamente, la que intentamos estudiar. La interdependencia de México con el resto del sistema monetario internacional requiere un análisis lógico previo de la relación interna peso-dólar.

En el inciso (a) de esta segunda parte estudiaremos algunas de las repercusiones que tiene para la estructura monetaria mexicana la coexistencia asimétrica entre el peso y el dólar. En el inciso (b) presentaremos lo que consideramos el círculo vicioso de la moneda débil. En el (c) expondremos en forma sintética las repercusiones de la política mexicana sobre la coexistencia peso-dólar.

#### *a) Repercusiones sobre la estructura monetaria mexicana. La coexistencia asimétrica entre el peso y el dólar*

En el apartado anterior vimos que, en nuestra perspectiva, el problema se originaba cuando la función de reserva de valor en el tiempo del peso se hacía problemática, y por lo tanto había una fuerte tendencia a que el déficit originado en el circuito monetario de las mercancías no se canalizara hacia el mercado de capitales interno y denominado en pesos, sino que se transformara en dólares.

Hay otra causa importante para que el peso se convierta en dólares, además de las ya señaladas en el sentido de que el

dólar es una moneda fuerte de atracción mundial y de que el peso pierde su función de reserva de valor; esta razón está dada por la característica especial que tiene la moneda emitida por el Banco de México, tocante a la necesidad de un valor intrínseco que se origina por la acumulación de tal moneda. Si se pierde la confianza en el peso, éste deja de acumularse; si deja de acumularse, pierde su valor intrínseco; al perderlo, la acumulación de tal moneda disminuye y se busca para acumulación una moneda con valor intrínseco: el dólar. Se trata de una espiral viciosa de degradación del peso y de reafirmación del dólar. Esta espiral viciosa no llega a eliminar al peso debido a que éste, por el hecho de ser una moneda de curso forzoso y con poder liberatorio ilimitado, obliga a la existencia de necesidades mínimas de acumulación y liquidez y, por lo tanto, a la existencia de un valor intrínseco mínimo, siempre presente. De ese modo se establece la coexistencia de una moneda degradada, pero siempre existente: el peso, y una moneda fuerte: el dólar.

Un hecho como el establecido en el párrafo anterior tiene las siguientes consecuencias:

1. Provoca devaluaciones.
2. Trastorna los mercados de la mercancía.
3. Impulsa el desequilibrio comercial externo.
4. Fomenta desmesuradamente la inflación interna y el déficit.
5. Impulsa la deuda pública interna y el incremento en las tasas de interés.

Veamos en forma sintética cada uno de estos elementos.

1. Se provocan devaluaciones. Si el peso financiero tiende a cambiarse por dólares, lo primero que sucede es un incremento en la deuda externa; esto resulta evidente, dado que esta compra de dólares no proviene de ningún tipo de transacción comercial con el extranjero. Si esta compra de dólares no proviene de una transacción comercial, sólo puede lograrse por una contratación de deuda externa, lo cual generalmente conduce a la devaluación.

La compra de dólares altera la determinación de la tasa de interés interna. La transformación del peso financiero en dólares conduce a que la captación de la banca en moneda nacional se vea disminuida, la liquidez bancaria tiende a caer, lo mismo que su capacidad de crédito, por lo que las tasas de interés sufrirán presiones hacia el alza. En todo caso si las tasas de interés no se mueven al alza, habrá una relación competitiva entre el dólar y la captación interna, la cual debilita al peso frente al dólar y lo hace susceptible de devaluaciones.

Una vez que el peso financiero tiende a cambiarse por dólares, el mercado de cambios se hace inestable, y con ello se acrecienta el movimiento especulativo del peso financiero y aumentan las presiones con respecto a una devaluación.

Debe observarse que los movimientos monetarios descritos se dan con respecto al peso financiero. No sólo afectan el monto de la deuda externa sino también el servicio de la misma. Como claramente lo ha dicho B. Schmitt (1986), los pagos reales de la deuda sólo pueden lograrse por medio de excedentes en la balanza comercial, es decir, sólo con excedentes de exportaciones, exportaciones que representan trabajo mexicano; el caso es que, en la medida en que el peso se devalúa, también lo hace el trabajo mexicano, razón por la cual aumenta la cantidad de trabajo mexicano que hay que pagar por dólar adeudado. El cambio de pesos financieros por dólares devalúa el trabajo mexicano y trastorna el servicio de la deuda en términos de trabajo mexicano.

2. Se trastorna el mercado monetario interno de las mercancías. Ya hemos visto que por efecto de la transformación del peso financiero en dólares, las tasas de interés internas tienden a crecer. Esto trastorna la producción y circulación de mercancías por dos causas:

- a) el incremento en las tasas de interés implica un traslado de fondos desde el sector productivo hacia el sector financiero, con lo cual se favorece la especulación y se le restan fondos a la producción y circulación de mercancías;



- b) los costos de producción y circulación aumentan, con lo cual se reduce el mercado interno y se problematiza el exterior.

Los movimientos en las tasas de interés y la especulación con el dólar generan presiones inflacionarias internas, las cuales a su vez provocan especulación en el mercado de bienes y servicios. Esta especulación tiende a presentarse como un incremento en la tasa de ganancia del sector distributivo, lo cual, como lo hemos analizado en otros trabajos (véase Castaingts, 1986), impulsa fuertemente al alza los procesos inflacionarios. La dominación del dólar y la transformación del peso financiero en dólares conduce a la inflación interna.

En otro de nuestros trabajos hemos analizado un fenómeno al que denominamos *sendero de la inflación*. Lo definimos de la siguiente manera: a los precios de producción —en ausencia de costos de distribución la reproducción se daría a precios totalmente estables— se incorporan los costos de distribución, y por ende el déficit; por esta razón el sistema tiende a la inflación por una doble vía de inestabilidad: la que proviene del déficit (costos de distribución) y la que se origina en las relaciones interindustriales. Veremos que la dolarización implica un aumento del déficit, y acabamos de ver que esto conduce a un incremento de los costos de distribución, de ahí que la dolarización conlleve un reforzamiento del sendero de la inflación.

En líneas anteriores vimos que la dolarización conduce al incremento de la deuda externa y al aumento en las tasas de interés. El aumento en las tasas de interés internas afectará también a los precios relativos de las mercancías, ya que la tasa de interés influye en forma diferencial en cada una de las mercancías. En otro artículo nuestro (“Una aproximación cuantitativa al estudio de la circulación monetaria”) vimos que la estructura de precios relativos es uno de los componentes principales en la determinación de la inflación.

Pero el incremento en la inflación tiene consecuencias sobre el mercado interno. Primero, el mercado interno se debilita por

la baja del poder de compra de los asalariados: éstos adquieren las mercancías que se encuentran más integradas en el conjunto de relaciones interindustriales existentes en países como México, por lo que una caída en su consumo afecta a toda la red de relaciones interindustriales. Segundo, el uso de una parte del déficit y de las ganancias de las empresas productoras, por efecto de su canalización hacia dólares, conduce a que los ingresos generados en el circuito mercantil no se gasten en el mercado de mercancías y servicios, con lo cual se contrae con fuerza el mercado interno.

Aquí encontramos el mecanismo por el cual se conjugan los hechos característicos de la crisis actual: dolarización, altas tasas de interés, inflación, recesión interna.

3. Se fomenta el desequilibrio comercial externo. La dolarización implica un incremento en la inflación interna y por lo tanto una descompensación de los precios internos en relación con los de Estados Unidos. En ausencia de una devaluación oportuna de la moneda, circunstancia que se ha repetido con mucha frecuencia en el caso de México, las importaciones se abaratan en términos de pesos y tienden a crecer.

Como veremos, el crecimiento del déficit propicia que haya dinero disponible para especulación y para importaciones suuntuarias, mismas que se incrementan con el consecuente deterioro de la balanza comercial, al tiempo que el mercado interno se contrae.

4. Incremento en el déficit. El déficit tenderá al alza por dos causas:

- a) Se aumentan las ganancias distributivas que constituyen el corazón de lo que aquí hemos denominado déficit.
- b) Se presenta un incremento general de precios que contribuye directamente al aumento del déficit.

Una consecuencia muy interesante de este incremento del déficit por efectos de la dolarización es la presencia de fuerzas



que impulsan la bolsa de valores hacia el alza. Esto ha venido sucediendo últimamente en México. Las causas son sencillas: En primer lugar, el mismo incremento del déficit hace que exista una mayor cantidad de dinero disponible para canalizarse hacia la bolsa de valores. En segundo lugar, el incremento en las tasas de interés hace atractivas algunas inversiones financieras. En tercer lugar, la inflación da lugar a las revaluaciones de activos de las empresas, con ellas el inversionista siente que protege su dinero de la inflación y se abre campo a la especulación. El incremento en las utilidades de las empresas de distribución atrae dinero a la bolsa. Este incremento en la bolsa no se liga a una actividad productiva creciente sino que es un efecto o bien de la especulación o bien del proceso monetario de transformación del peso financiero en dólares. Es, por consiguiente, un fenómeno transitorio y muy peligroso.

5. Impulso a la deuda pública interna y al incremento en las tasas de interés. Al caer la acumulación monetaria en términos de pesos, el valor intrínseco del peso cae y con ello se incrementa la dolarización, que se usa como refugio ante la caída del valor intrínseco del peso emitido por el Banco de México.

Esto tiene varias repercusiones negativas. En primer lugar, dado que el peso por su valor intrínseco deja de acumularse, se hace difícil el financiamiento del déficit fiscal por el solo recurso de la emisión primaria de dinero, por lo tanto se requiere un uso incrementado de la deuda pública interna.

En segundo lugar, a fin de mantener la acumulación en pesos y el valor de la moneda, el Banco de México impulsa al alza las tasas de interés. Éstas crecen, con lo cual el servicio de la deuda tiende a encarecerse; como el servicio de la deuda se suele pagar con más deuda, la deuda pública interna crece en forma explosiva. La deuda interna aviva las tasas de interés al tiempo que problematiza la acumulación monetaria en pesos.

Este hecho no es sólo una consecuencia de la coexistencia del peso débil y del dólar fuerte, sino que es también parte del círculo vicioso de la moneda débil que se estudia en el siguiente apartado.

#### b) El círculo vicioso de la moneda débil

El peso financiero se transforma en dólares, de ahí se genera un conjunto de fuerzas que conducen a la devaluación, a fuertes trastornos en el circuito monetario de la mercancía, a un deterioro en la balanza comercial, a un incremento en el déficit y a presiones inflacionarias muy fuertes. Todo se deteriora, unos elementos refuerzan a los otros, al final todo confluye para que se acentúen las tendencias que hacen que el peso financiero se cambie por dólares. El proceso no es continuo, sino que avanza en forma de una espiral escalonada y ascendente.

La espiral viciosa proviene de que el peso financiero no juega su papel y éste tiende a ser desempeñado por el dólar. El problema se localiza en un deterioro del mercado de capitales interno, de ahí se extiende al resto de los procesos monetarios por las vías que hemos tratado de estudiar en este capítulo.

El deterioro de los circuitos monetarios del capital no sólo tiene como origen aspectos económicos, sería un reduccionismo absurdo pensarlo así. Hay elementos sociales y políticos muy importantes, pero que escapan a las posibilidades de este ensayo. En todo caso, sin un mínimo de confianza social hacia la moneda débil, ésta encuentra una vida muy difícil.

Hay un hecho muy importante por recalcar: el círculo vicioso de la moneda débil no conduce a su desaparición, ya que ésta sigue funcionando, sobre todo en el subcircuito monetario de las mercancías, es decir, en términos de lo que aquí hemos denominado *peso mercantil*; también se encuentra presente, en tanto que peso financiero, en el mercado de capitales. La dolarización no es un proceso de eliminación de la moneda débil, es todo un condicionamiento dominante de su funcionamiento.

La política monetaria se pone en práctica precisamente con la intención de incidir en este funcionamiento, pero como veremos en la última parte de este capítulo, la política monetaria en México no sólo no ha salvado al peso de su funcionamiento subordinado: ha reforzado esa sujeción en forma considerable.

### c) *La política monetaria y la coexistencia peso-dólar*

La política monetaria mexicana ha estado orientada a las necesidades del pago de la deuda externa y al mantenimiento del peso financiero en términos de los intereses de los poseedores de capital financiero. Para el sistema interno el resultado ha sido desastroso: la fuga de capitales continúa, la dolarización es muy aguda, la deuda externa crece, el mercado de dinero del subcircuito de la mercancía tiene problemas cada vez mayores, el mercado de capitales es un caos donde la especulación florece, etcétera.

No pretendemos hacer un estudio de la política monetaria, sólo queremos puntualizar algunos aspectos analíticos en el sentido de que esta política ha fomentado mucho más la dependencia del peso en relación con el dólar.

La política monetaria de la tasa de interés se ha encontrado sujeta a la determinación de dos tipos de presiones: las provenientes de la transformación del peso financiero en dólar y las correspondientes a los mercados monetarios internos. Las primeras han sido fundamentales. En general, se pretende que la tasa de interés compense la inflación interna y el riesgo por mantener los activos denominados en pesos. De ese modo, se busca que la tasa de interés sea superior a la tasa de inflación esperada, y compensatoria de la tasa de devaluación esperada. Se pretende satisfacer así las necesidades de los ahorradores residentes en México. Es claro que esta política está profundamente correlacionada con otra que intenta mantener un mercado de cambios plenamente libre. De hecho, el control de cambios sólo existió durante los tres meses en que Carlos Tello dirigió el Banco de México. El control de cambios posterior se relajó mucho en su aplicación, además de que coexistió con un mercado libre en el cual las operaciones con divisas extranjeras fueron extraordinariamente rápidas y sencillas.

En el sistema de libre cambio mexicano el detentador de pesos financieros tiene la libertad total de mantener sus reservas en el mercado de capitales mexicano y denominarlas en pesos, o simplemente cambiarlas por dólares. No es de extrañar, por

consecuencia, que la tasa de interés sea el medio que les quede a las autoridades monetarias para mantener la captación en pesos. Es un sistema en el que el poseedor de pesos financieros queda totalmente garantizado, en el que todo está dispuesto para que éste cuente con la máxima amplitud de opciones para su juego en el mercado de capitales.

En consecuencia, como hemos visto, la posibilidad de cambio de pesos financieros por dólares conduce necesariamente a aumentos continuos en la tasa de interés. El efecto del círculo vicioso de la moneda débil es contundente: el peso financiero se cambia por dólares, la tasa de interés interna aumenta, la deuda externa se acrecienta, la inflación interna se acelera, el sistema bancario cae en la desintermediación financiera, hay carencia de dinero para créditos, la economía tiende al estancamiento, todo lo cual conduce a nuevos cambios de pesos financieros por dólares. En esta espiral viciosa, el déficit que se genera en el circuito monetario de las mercancías aumenta, las tasas de ganancia crecen, ambos elementos contribuyen a generar recursos en pesos financieros, una parte importante de los cuales busca cambiarse por dólares. La espiral viciosa del peso débil avanza no en procesos continuos sino escalonados. Ésta ha sido la historia de los últimos años de los procesos monetarios mexicanos. Debe notarse que la política monetaria se inscribe perfectamente como un eslabón más de este círculo vicioso del peso débil; la política de tasas de interés así lo propicia. En lo que respecta a la política de austeridad y de restricción monetaria, ocurre lo mismo; esta política encauza, organiza el círculo vicioso del peso débil, evita que haya desbordamientos, pero se integra en el proceso. El costo del proceso, que es muy alto, recae en los trabajadores asalariados, en los servicios de educación, salud, abasto de productos básicos, etc. Pero las altas tasas de interés y el control monetario benefician al poseedor del peso financiero y al detentador de dólares.

Sin el costo pagado por los asalariados y por el deterioro de los diversos servicios y abasto del gobierno, el sistema no hubiese resistido tanto tiempo, pues un sistema como el mencionado tiende a desembocar en fuertes crisis monetarias. Otro

factor fundamental de sostén de un sistema como el descrito es la presencia de créditos externos continuos y crecientes.

Finalmente, el último sostén del sistema ha sido la industria petrolera que provee dólares en abundancia cada año. Cuando en 1986 el sostén del petróleo falló, todos los problemas se agudizaron con rapidez, y se buscó la salida en una reducción aun mayor de los salarios reales y en el tanque de oxígeno que representaban los créditos externos.

Se trata, en síntesis, de una política en función de los detentadores de pesos financieros y de dólares. El problema es que una política de esa índole, basada en un solo mercado: el de capitales, y en un solo tipo de intereses: los de los detentadores de pesos financieros y dólares, genera una cantidad de problemas muy graves al resto del país.

Una política así afecta seriamente el funcionamiento del peso comercial por el incremento en las tasas de interés, la inflación provocada, la recesión económica generada, la carencia de dinero para la inversión, la incertidumbre inducida, etcétera.

Además, se genera un sistema profundamente contrario al crecimiento. Por un lado las tasas de interés aumentan, por el otro las tasas de ganancia tienden a bajar por el traslado de fondos del sector productivo al sector financiero, por la caída en los mercados internos, por la devaluación que encarece las importaciones de bienes de capital y bienes intermedios, etc. Las tasas de interés se hacen estructuralmente superiores a las de ganancia, y convierten al sistema en especulativo e improductivo.

Los recursos de la nación se trasladan al sector financiero y especulativo, lo cual implica una redistribución del ingreso profundamente contraria a las necesidades de reproducción industrial. Al caer los salarios no sólo se incrementa la tasa de explotación, sino que se hundén los mercados internos: los trabajadores no tienen dinero para gastar y los poseedores de pesos financieros prefieren adquirir dólares; el mercado interno sufre un colapso, la economía interna entra en crisis. Sólo la actividad financiera y especulativa es exitosa.

Lo anterior no es sino una reseña de los últimos años de la vida económica de México; nuestra posición analítica busca

darle coherencia y capacidad explicativa. La crisis mexicana no tiene como único origen estos fenómenos monetarios, pero creemos que el aspecto monetario en sí es una parte del origen de la crisis. Diferimos de aquellos análisis que encuentran las causas profundas de la crisis actual solamente en el sector productivo.

Finalmente, no queda más que mencionar la deuda pública interna, ya que una parte importante de la misma proviene de las altas tasas de interés internas, las cuales, como hemos visto, tienen mucho que ver con la coexistencia asimétrica peso-dólar y con la política monetaria aplicada. No hay duda de que uno de los problemas económicos y monetarios de la actualidad reside en la gigantesca deuda interna y en la vertiginosa rapidez con que ésta crece, gracias a las tasas de interés tan altas.

La coexistencia asimétrica entre el peso y el dólar es uno de los problemas más graves de México. Creemos que también lo es para muchos otros países del mundo. Sin embargo, hay muy poca producción teórica sobre este tema. Lo que aquí ofrecemos es el atisbo de un esquema, creemos que son necesarios importantes esfuerzos que vayan en esta dirección.

## Bibliografía

- AGLIETTA, Michel y André Orlean, *La Violence de la Monnaie*, PUF, Economie en Liberté, Francia, 1982.
- BENETTI, Carlo y Jean Cartelier, *Marchands, Salariat et Capitalistes*, Maspero, Francia, 1980.
- BENETTI, Carlo, "La Théorie de la Monnaie-Marchandise chez Marx" (inédito).
- CASTAINGTS T., Juan, "La Crisis Financiera en México", en *El economista mexicano*, México, septiembre-octubre, 1979.
- CASTAINGTS T., Juan, "La violencia monetaria actual", en *Cuadernos políticos*, México, octubre-diciembre, 1982.
- CASTAINGTS T., Juan, *Valor, dinero y precios. Un Análisis estructural cuantitativo de la economía mexicana*, UAM-Xochimilco, México, 1984.
- CASTAINGTS T., Juan, "La inflación en México. Una aplicación teórico-práctica", en *México ante la crisis*, Pablo González Casanova y Héctor Aguilar Camín (coords.), Siglo XXI, México, 1986.
- CASTAINGTS T., Juan, "Una aproximación cuantitativa al estudio de la circulación monetaria (el caso de México)", en *Economía: teoría y práctica*, núm. 1 (extraordinario), UAM, México, 1986.

- CECEÑA, José Luis, Diversos artículos en el periódico *Excelsior*.
- GARCIA Kobeh, Alejandro, "La solvencia externa de una economía endeudada", en *Economía: teoría y práctica*, UAM, México, primavera de 1986.
- GARRIDO N., Celso, "Ensayo sobre la teoría de la mercancía", en *Economía: teoría y práctica*, UAM, México, 1986.
- GOODHART, C.A.E., *Money Information and Uncertainty*, Macmillan Education LTD, Honk Kong, 1985.
- ERBE, Susanne, "L'Evasion de Capitaux dans les Pays en Développement", en *Problemes economiques*, núm. 1961, Francia, 12 de febrero de 1986.
- LÓPEZ Díaz, Pedro, *Marx y la crisis del capitalismo*, Quinto Sol, México, 1986.
- OLMEDO, Raúl, *México: economía de la ficción*, Grijalbo, México, 1980.
- OBREGÓN, Carlos, "Crisis financiera en México", en *Economía: teoría y práctica*, núm. 2, UAM, México, 1983.
- ORTIZ C., Etelberto, "Crisis estructural: un modelo para la economía mexicana", en *Economía: teoría y práctica*, núm. 1 (extraordinario) UAM, México, 1986.
- PANIAGUA R., Rafael, *Prolegómenos para una teoría de los límites financieros del Estado: problema de la deuda y crisis financiera*, UAM-Iztapalapa (Cuadernos universitarios 30), México, 1985.
- PANIAGUA R., Rafael, "Consideraciones retrospectivas sobre la crisis financiera y el problema de la deuda en México", en *Economía: teoría y práctica*, UAM, México, otoño de 1986.
- PARGUEZ, Alain, *Monnaie, et Macro-Economie*, Economica, París, 1975.
- QUIJANO, José Manuel, *México: Estado y banca privada*, CIDE (Ensayos), México, 1981.
- QUIJANO, José Manuel (coordinador) [et al.], *La banca: pasado y presente*, CIDE (Ensayos), México, 1983.
- ROSS A., Carlos, "La política monetaria: vocación doméstica en un mundo internacional", *Economía: teoría y práctica*, núm 1, UAM, México, 1983.
- SALAZAR R., Javier, *Enfoques de sistemas en la educación. Teoría de gráficas*, Limusa, México, 1979.
- SCHMITT, Bernard, *Théorie Unitaire de la Monnaie, Nationale et Internationale*, Castella, Suiza, 1975.
- SCHMITT, Bernard, "El pago de la deuda externa tiene como límite el excedente comercial", en *Economía: teoría y práctica*, UAM, México, otoño de 1986.
- SOLIS, Ricardo, "La teoría monetaria de K. Wickselló", en *Economía: teoría y práctica*, núm. 7, UAM, México, primavera de 1986.
- TELLO, Carlos, *La nacionalización de la banca en México*, Siglo XXI, México, 1984.
- Sin autor: "Capital Flight Fiasco", en *The Latin American Times*, núm. 73, Christopher Story MA (ed.), Londres.
- Sin autor: "LDC Capital Flight", en *World Financial Markets* Morgan Guaranty Trust Company, marzo de 1986.
- SECRETARÍA de Programación y Presupuesto y Banco de México, Publicaciones varias.

## Capítulo VI

**Teoría y práctica de la inflación.  
El caso de México**

INTRODUCCIÓN

El fenómeno inflacionario ha tenido severas repercusiones en México y en América Latina. A partir de los años cincuenta, y hasta 1972, México vivió una época de estabilidad de precios. En la década de los setenta, muchos países de América Latina pudieron conjugar crecimiento con inflación. La crisis que se inicia a partir de los años ochenta integra una fuerte depresión económica con un aumento en la inflación.

Es evidente que no hay una relación clara entre la inflación y el crecimiento, pero es indudable que uno de los problemas más graves de América Latina es la combinación de crisis e inflación.

En el presente capítulo no pretendemos explicar la manera como se han articulado ambos fenómenos; nos centraremos principalmente en el de la inflación, no porque lo consideremos un fenómeno aislado, sino porque presenta ciertas características que merecen una atención especial.

El fenómeno de la inflación en América Latina se ha estudiado desde hace bastante tiempo. Y no obstante los avances logrados, no se ha llegado a una explicación global satisfactoria. Además, dado que el fenómeno no sólo se presenta bajo formas diversas y en contextos variantes sino que reviste en diversas circunstancias mutaciones estructurales importantes, aquellas explicaciones que parecen ser satisfactorias para un país y una época dejan de serlo en otros contextos.

Es vital reconocer que en el nivel teórico se cuenta con recursos insuficientes para buscar nuevos caminos y nuevos procesos analíticos en el estudio del problema. Desde nuestro punto de vista, el estudio teórico de la inflación latinoamericana se ha enfrentado con tres órdenes de problemas: los prácticos propiamente dichos, los directamente teóricos, y los provenientes de la relación teórico-práctica. Los enumeraremos con brevedad.

### *El problema práctico*

El principal problema práctico estriba en que el proceso de inflación es complejo; entraña problemas ligados a la producción, al intercambio, a los procesos directamente monetarios y financieros. Todos estos procesos se engloban dentro de las actividades humanas en las cuales las pasiones y la lucha por el poder se conjugan con algunos elementos de racionalidad.

No es fácil aislar los elementos para reintegrarlos en el todo en el cual se realizan. Las confusiones y los excesos por el aislamiento abstraccionista o por una integración no analítica son muy frecuentes.

Debe tomarse en cuenta que la inflación no solamente es un proceso ligado a la producción y al intercambio de mercancías. Desde nuestro punto de vista la inflación actual tiene mucho más que ver con la desestabilización de los circuitos monetarios y con la presencia en ellos de una doble moneda: el dólar como moneda dominante y la moneda nacional como subordinada.

Además, la inflación actual se asocia con un problema de deuda externa y con una profunda crisis económica; esta multiplicidad de elementos dificulta la comprensión del fenómeno.

Naturalmente que el pragmatismo no es el mejor camino para el estudio de los procesos reales

### *El problema teórico*

A los problemas prácticos de descripción del fenómeno debemos agregar la presencia de algunos vicios teóricos en los que frecuentemente se incurre. Mencionaremos algunos de ellos.

*La no articulación de teoría y práctica.* Una buena parte de las teorías suele desarrollarse a partir de hipótesis que no tienen ninguna relación con los procesos reales. La configuración lógica de estos sistemas analíticos puede ser interesante, mas de ella no se desprende que a partir de tales sistemas puedan formularse explicaciones y políticas sobre los procesos reales que nunca fueron tomados en cuenta en la elaboración de los procesos lógicos. Se trata de un salto mortal cuyas consecuencias teóricas y prácticas han resultado negativas.

*El determinismo teórico.* En la mayor parte de los casos en los que se busca una relación teórico-práctica se postula la primacía de la teoría, a la cual se presenta como la única que tiene la posibilidad de configurar instrumentos de análisis; la que debe orientar toda la búsqueda práctica; y la que debe articular lógicamente los resultados del estudio de lo real. Se trata de un determinismo teórico que aísla lo real y lo encajona en relaciones que le son totalmente ajenas.

*La búsqueda de monocausalidades.* Se pretende encontrar en la inflación una relación monocausal. Por esa vía, su explicación se reduce a la oferta monetaria, a la lucha de clases, a la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, a la tasa de interés, etc. Nuestra experiencia indica que el fenómeno inflacionario es complejo y no es reductible a explicaciones monocausales.

*La ausencia del ser humano en las teorías y en los modelos.* La casi totalidad de las teorías económicas de la inflación son

economicistas en el sentido de que no toman en cuenta la intervención del ser humano como tal. Los modelos suelen ser mecánicos y los agentes económicos se reducen a una "racionalidad económica" predeterminada en forma deductiva. No contemplan el factor humano en las tomas de decisiones y en los procesos de producción y consumo. Por ejemplo, en el caso de México, la corrupción es un hecho muy importante en todos los procesos de formación de precios, sin embargo, los modelos económicos y los análisis teóricos casi nunca la consideran.

*La búsqueda de generalizaciones y la ausencia de caracterizaciones tipológicas.* La teoría económica pretende ser total y universal. Sus leyes aspiran a la universalidad y reclaman la misma validez para un país desarrollado que para el país más pobre. Nosotros pensamos que la inflación es variante, que tiene distintas tipologías y que en cada una de ellas los sistemas analíticos tienen diferencias importantes. Pensamos que la presencia de una doble moneda en los circuitos monetarios latinoamericanos implica un cambio de naturaleza, con respecto a los países desarrollados, en cuanto a procesos inflacionarios se refiere.

*Falta de experiencia estructurada en la formulación de teorías con base en lo práctico.* Hasta la fecha hemos sido excesivamente dependientes de esquemas teóricos que, además de mostrar insuficiencia lógica interna, se han mostrado sin relación con los procesos prácticos a los que hacemos frente. Hay una fuerte carencia de estudios que integren adecuadamente la relación teórico-práctica, lo cual impide, entre otras cosas, avanzar en el conocimiento de la inflación.

### *La relación teoría-práctica*

Ha habido intentos importantes en la formulación de análisis teórico-prácticos, sin embargo, los resultados han sido poco satisfactorios. En esta vía, llena de escollos, destacan tres problemas:

*Los problemas de la relación.* Los análisis de la teoría suelen ser totalmente ajenos a las relaciones prácticas. O bien no se establece la relación, o bien se realiza únicamente en términos metafóricos. Estas metáforas son algunas veces convenientes pero, generalmente, sólo enmascaran las deficiencias analíticas. La relación en sí misma es todo un proceso analítico-instrumental que debe trabajarse, y para el cual los economistas actuales nos encontramos bastante desarmados. En este capítulo empleamos algunos instrumentos que pensamos son útiles para el estudio de la inflación.

*La preeminencia de la práctica.* En nuestro parecer debe procederse en forma distinta, puesto que en la relación teoría-práctica, la articulación del análisis debe buscarse en el polo de la práctica. La teoría y la práctica deben realizarse en forma conjunta, y el polo prioritario debe ser la práctica. En este capítulo presentamos primero la teoría y luego la práctica, pero por razones del método de exposición: la investigación se ha realizado en constantes vaivenes entre teoría y práctica; siempre hemos tomado el polo de la práctica como el integrador fundamental del análisis. Sin embargo, debemos subrayar que sin una búsqueda teórica es casi imposible encontrar comprensión y diversos grados de generalización en los procesos prácticos estudiados.

*La presencia del ser humano.* La presencia del ser humano en los procesos económicos es un hecho fundamental. El economicismo y el mecanicismo lo han eliminado. Es indispensable reintegrarlo. En este trabajo ofrecemos un primer intento; aun cuando resulte a todas luces insuficiente, puede ser el inicio de una economía antropológica que consideramos indispensable.

### **La teoría**

Presentaremos en forma esquemática la manera en que funcionan los circuitos financieros y monetarios en México. Desde este punto de partida trataremos de ubicar el subcircuito monetario de las mercancías y el subcircuito de la propiedad de



los medios de producción, de ellos habremos de inferir nuestra posición sobre lo que denominamos el *peso mercantil* y el *peso financiero*, elementos que serán básicos para nuestro análisis de la inflación. Sintéticamente podemos adelantar que la tesis que sostendremos es la siguiente:

Los circuitos monetarios están divididos en dos partes: el circuito monetario de las mercancías y el circuito monetario de capitales; el primero está dominado por lo que denominamos “peso mercantil”, el segundo por el “peso financiero”. El peso financiero se encuentra sobredeterminado por el dólar. Lo que suceda en el circuito del capital y en el peso financiero determinará la tasa de cambio del peso con respecto al dólar. La tasa de cambio es un factor muy importante en la configuración del circuito de capitales y de la tasa de interés.

La tasa de cambio y la tasa de interés, que se determinan en el circuito de capitales, son factores esenciales en la configuración de la inflación que se registra en el circuito monetario de las mercancías, en el cual predomina el peso mercantil.

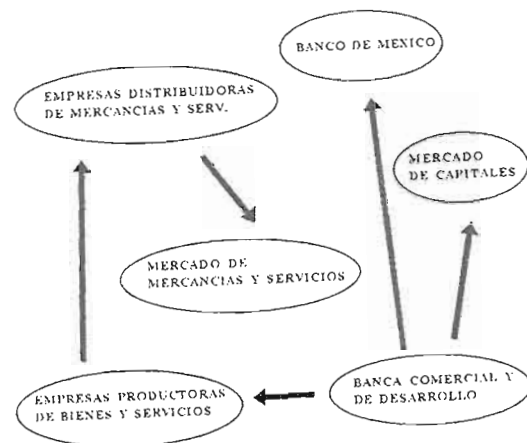
Primero describiremos brevemente los dos circuitos monetarios. Luego presentaremos, por un lado, el circuito monetario de las mercancías, y por el otro el de capitales. En una sección final de esta parte del capítulo haremos algunas consideraciones sobre el comportamiento de los agentes económicos. En la siguiente parte describiremos la práctica de la inflación, con base en los elementos teóricos presentados en esta primera.

#### A. Los circuitos monetarios

1. *Presentación global del circuito.* El esquema de la figura 1 resume nuestro punto de vista sobre la estructura de los circuitos monetarios en México.

Se parte del cuadro que representa a las empresas bancarias (con excepción del Banco de México). La banca presta dinero a la industria para que ésta pueda realizar su proceso productivo. La industria, que se encuentra en el siguiente cuadro, realiza el proceso productivo del que surgen las mercancías, las cuales

Esquema del circuito del dinero en México



son vendidas a las empresas encargadas de la circulación (representadas en el siguiente cuadro) a un precio que les permita cubrir sus costos y ganancias. Es decir, el precio debe ser suficiente para pagar la tasa de ganancia industrial, la tasa de salarios pagados por el sector industrial, los costos de las materias primas, los costos de operación y la depreciación y, finalmente, los pagos que se hacen a las empresas encargadas de la circulación para que las mercancías sean vendidas.

Las empresas que se dedican a la comercialización (comercio, publicidad, servicios profesionales, etc.) reciben las mercancías y las llevan al mercado de mercancías (siguiente cuadro considerado en el esquema). Al hacerlo originan costos y obtienen ganancias. Sus costos son los salarios que pagan; y las compras que hacen al sector industrial a efecto de poner sus mercancías en el mercado (muebles, instrumentos, etc.). Finalmente obtienen una ganancia.

Las mercancías, al fabricarse, generan una distribución de salarios y ganancias; esta distribución es modificada por las empresas distribuidoras, las cuales, al sobreponer otra distribución de ganancias y salarios a la preestablecida por las productoras, cambian totalmente lo establecido. Un doble juego de tensiones nace: por un lado, la lucha entre salarios y ganancias, por el otro, entre empresas productoras y distribuidoras. El primero es de-

terminante en cuanto a la lucha de clases, el segundo en cuanto a la inflación y a la distribución del ingreso generado.

Se necesita un pacto social que estabilice este doble juego de tensiones, pero la existencia de un pacto tal no es garantía de estabilidad. Dada una estructura económica social distributiva y de circulación monetaria no hay más que un juego estrecho de pactos sociales posibles, que es compatible con la estabilidad del sistema. Fuera de este juego tan estrecho de lo posible y lo compatible con la estabilidad, todo lo demás implica inestabilidad e inflación. La inexistencia de un pacto, o bien la existencia de un pacto que se encuentre fuera del rango de lo compatible con la estabilidad, originan inflación.

En términos contables, los ingresos generados al final del circuito en el mercado de mercancías, más los costos de reposición del capital fijo y circulante, coinciden con el valor de las mercancías que ahí se vendan. Por esta razón, si todas las mercancías se compraran con los ingresos generados, entonces los créditos bancarios se podrían pagar totalmente; el dinero generado de ese modo regresa a la banca y las cuentas se acumulan.

Hasta ahora sólo hemos considerado la existencia de dinero bancario; una de las características más importantes del mismo es que, cuando el circuito se realiza satisfactoriamente, este dinero se nulifica al final del circuito. El débito anotado por la banca, al abrir cuentas en favor de las empresas productoras y distribuidoras, se anula con el pago que éstas efectúan en el momento de la realización final de la mercancía en el mercado.

Nótese que la realización completa del circuito mercantil y monetario requiere que todos los ingresos ahí generados se hagan efectivos en compras en el mercado de mercancías y servicios. Si no ocurre así, ya sea por atesoramiento, o por canalizar una parte de esos ingresos hacia el mercado de capitales, o por la transformación de esos ingresos en dólares, se produce un desajuste tanto en el mercado de mercancías como en el monetario.

En épocas normales, estos desajustes se cubren por efecto de la intervención de otros elementos del circuito que debemos explicar.

No sólo debe tenerse en cuenta el dinero generado por la rama, también reviste particular importancia la emisión de dinero por parte del Estado. El poder social otorga al Estado el monopolio de la emisión primaria del dinero. Este dinero es de naturaleza distinta del que surge de la banca, no sólo porque el del Estado es el único que tiene poder liberatorio ilimitado, sino porque permite que el dinero privado, que surge de la banca, se interrelacione. La naturaleza distinta proviene de que, en la banca comercial, el dinero surge de las transacciones mercantiles, en tanto que el estatal surge del poder del Estado, que es, en sí mismo, uno de los determinantes de la socialidad. El Estado puede emitir billetes sin contrapartida, sin obligación recíproca, cosa que la banca común no puede hacer.

El hecho de que el Estado emita sin contrapartida tiene como resultado que este dinero no tenga que regresar a su lugar de origen y anularse, como lo hace el dinero bancario, sino que los agentes económicos pueden hacer uso de él y guardarlo para cualquier necesidad: tesoro, prevención, liquidez, necesidad de caja, etc. A diferencia del dinero de la banca, éste es un dinero que se queda en los propios circuitos.

En términos fiscales, el Estado suele tener un déficit. Si éste no se financia por medio de la emisión primaria de dinero, entonces tiene que recurrir a títulos de la deuda (CETES, etc.). Estos títulos los adquiere el Banco de México de la banca comercial o del mercado de capitales. De ahí la relación que se establece en el esquema entre la banca comercial y el Banco de México. La relación entre el Banco de México y el mercado de capitales es una relación derivada, de la cual no nos ocuparemos en este estudio.

La relación entre la banca comercial y el Banco de México se da también en términos de encaje legal. En la actualidad la banca comercial financia al Banco de México y al Estado, de ahí la direccionalidad de la línea representada en el esquema.

Con el dinero que proviene del financiamiento de la banca privada y de la emisión primaria, el Estado hace compras de materiales para inversión y paga sueldos y salarios. Ambos gastos se canalizarán por el mercado de mercancías y servicios

y compensarán los desajustes causados por todas las devaluaciones provocadas por las desviaciones de los fondos generados en el circuito mercantil, pero conducidos hacia fuera del mismo: tesoros, canalización de ingresos al mercado de capitales, compra de dólares, etcétera).

Finalmente queda el mercado de capitales. Aquí no se canalizan recursos generados en los circuitos anteriormente descritos. El mercado de capitales es un mercado de títulos de deuda pública o privada, acciones, propiedad de las tierras y propiedad de las empresas productivas y distributivas.

2. *El doble circuito.* Desde el punto de vista del conjunto, el esquema que acabamos de describir sobre la circulación del peso en México se puede subdividir en dos grandes subconjuntos: aquél en el cual circulan las mercancías, al que denominamos el subcircuito monetario de las mercancías, y aquél en el cual circulan los títulos monetarios y los títulos sobre la propiedad de los medios de producción, al que denominamos el subcircuito de capitales, o el subcircuito de la propiedad de los medios de producción.

En el primer subcircuito circulan las mercancías; en el segundo los títulos de propiedad de deuda pública y privada, empresas, tierras y riqueza en general, y el déficit en términos de títulos. En el primero se genera la tasa de ganancia industrial, la de las empresas dedicadas a la circulación de mercancías, y la relación salarial; en el segundo se genera la tasa de interés.

Consideramos que la tasa de interés constituye la cantidad de derechos monetarios que se otorgan al poseedor de títulos en un periodo de tiempo determinado. La tasa de interés se cobra a las empresas productoras o de distribución que participan en el circuito monetario de las mercancías; pero la tasa de interés no se genera en este subcircuito, sino en el de la propiedad de los medios de producción. La tasa de interés es el resultado de la lucha que libran entre sí los poseedores del capital por repartirse la plusvalía social producida.

Todo título comprado en el mercado de capitales conlleva la expectativa de un rendimiento, tal es el objeto de la posesión

del documento. Este rendimiento se expresa en cantidades temporales a que tiene derecho el poseedor del título. En el caso de títulos de propiedad de empresas se supone que las ganancias se reparten entre los poseedores de los títulos, que en este caso se llaman acciones. La relación entre el rédito que se alcanza y el valor del título es el interés. Que este título corresponda a la propiedad de una empresa o a la deuda de una empresa, o sea un título de cualquier tipo de deuda, son tecnicismos importantes, pero que no alteran el hecho esencial de que a la propiedad de un título con un valor monetario determinado se le asocia una cantidad de pagos a la que se denomina interés; y se denomina tasa de interés a la relación cuantitativa entre el valor del título y el valor del rédito asociado.

La tasa de interés es el mecanismo por el cual se reparte la ganancia originada en el circuito mercantil del dinero entre los poseedores de títulos; pero no todo el dinero a repartir se origina en el circuito mercantil. Los títulos, al negociarse unos con otros, pueden aumentar o disminuir su valor monetario. Nótese que hablar del valor monetario de un título y de tasa de interés no implica más que una variante cuantitativa de una misma cosa; dado un rédito determinado, la tasa de interés variará en proporción inversa al valor del título.

Los títulos adquieren valor por los derechos que dan sobre la plusvalía originada en los circuitos mercantiles, por la autovvalorización que se da en el comercio de títulos, por el valor que puede representar la propiedad de los medios de producción, por el poder social que su posesión misma otorga, etc., entonces hay una relación con el circuito mercantil, pero ésta no es directa ni inmediata. Sin embargo, el mercado de capitales no es totalmente independiente del de mercancías, ya que se alimenta del déficit generado en el circuito mercantil, representa la propiedad de las empresas que operan en dicho circuito mercantil, busca distribuir la plusvalía generada en el mismo entre los poseedores de títulos. Sin embargo, tiene vida propia, porque la relación dinero-dinero, título-título tiene capacidad de autogenerarse y es el principal determinante de la tasa de interés.

Cabe reiterar una diferencia muy importante entre el dinero bancario y el emitido por el Banco de México. Cuando el circuito monetario se cierra en forma adecuada, el dinero bancario se nulifica. En cambio, en el caso del dinero del Banco de México, cuando éste regresa a dicho banco, se anula, pero al ocurrir de ese modo ya no estamos ante una emisión primaria real de dinero; para que ésta sea efectiva, es necesario que este dinero se quede en alguna parte de los circuitos, en calidad de tesoro, prevención, necesidad de caja, liquidez, etc. De no suceder así, el Banco, al recoger su misma emisión, no hace sino nulificarla. Es decir, el dinero del Banco de México debe acumularse, y para lograrlo debe representar un valor en sí mismo. Pero el caso es que el valor que este dinero representa depende directamente de la cantidad que el mercado esté dispuesto a acumular del mismo.

El caso contrario es el del dinero bancario, que se anula al final de cada circuito y que, por lo tanto, no necesita ninguna acumulación del mismo para que pueda funcionar en forma adecuada.

3. *La doble moneda.* El circuito monetario de las mercancías tampoco es independiente del circuito de capitales, ya que canaliza hacia él una parte del déficit que se genera en el circuito mercantil y una parte de las ganancias de las empresas productoras. Además, para realizar la producción, la circulación y el consumo de los bienes y servicios que en él se generaron tiene que pagar una tasa de interés que se determina en el circuito de capitales.

Los dos circuitos son a la vez relativamente autónomos y profundamente interdependientes. La unidad monetaria que en ellos circula tiene una doble determinación. La que se origina en el circuito monetario de las mercancías y la que proviene del circuito monetario de los capitales. Es necesario distinguir esta doble determinación denominando a cada una de manera diferente; en consecuencia, hablaremos de peso comercial para especificar la determinación que el peso recibe del circuito monetario de la mercancía, y de peso financiero para referirnos

a la determinación que recibe el peso del circuito monetario del capital.

La distinción de esta doble determinación del peso es muy importante. El peso comercial se relaciona con el trabajo, el salario, la mercancía; circula y produce la ganancia industrial y la ganancia asociada a la distribución de mercancías, en él se produce el déficit del que hemos hablado con anterioridad.

El peso financiero surge de la circulación del peso mercantil y se canaliza a la propiedad de títulos de toda índole. En él se genera la tasa de interés y se establece la relación de poder que, a través del dinero, impregna a toda la sociedad.

La unidad monetaria: el peso, es la misma, pero sufre una determinación completamente distinta. Por un lado se le determina como peso mercantil, es decir, como instrumento de producción y circulación; por el otro, se le determina como peso financiero, es decir, como instrumento de poder social. Esta doble determinación puede ser complementaria o marcar tensiones importantes, ya que cada una de las determinaciones puede contradecirse e ir, incluso, en sentido contrario de la otra. Por ejemplo, la determinación del peso financiero puede conducir a una especulación mercantil inmensa; la generación de dinero por las relaciones títulos-títulos, dinero-dinero puede ser de tal magnitud que se generen trastornos monetarios severos en el mercado mercantil; la tasa de interés generada en el peso financiero puede ser un escollo enorme en los circuitos mercantiles, etc. Nótese que todas las tensiones mencionadas están presentes en los mercados monetarios mexicanos.

Pero lo que nos interesa destacar en este trabajo es que la relación de tensión entre peso mercantil y peso financiero la concebimos como uno de los fundamentos que permiten estudiar la relación peso débil-dólar fuerte.

En efecto, el peso financiero no sólo puede canalizarse a títulos mexicanos, sino que con él pueden adquirirse dólares. Creemos que esta posibilidad es la principal fuente de la dolarización de los circuitos financieros. Una vez que la función del peso, como reserva de valor en el tiempo, pierde fuerza, el dinero existente en tanto que peso financiero tiende a canali-

zarse al dólar. Las cuentas bancarias se dolarizan y el dinero se fuga al extranjero.

En este trabajo no podemos analizar las causas por las cuales el peso financiero se cambia por dólares; haremos algunas aclaraciones cuando hablemos del comportamiento de los agentes económicos en la sección (b4) de esta parte del capítulo. En todo caso, este hecho se constata claramente. Como hipótesis analítica se puede anticipar que este cambio de peso financiero por dólares tiene como base la especulación. Creemos, además, que hay factores sociales, políticos e incluso míticos que coadyuvan al fenómeno, pero esto lo estudiaremos en un próximo trabajo en el que analizaremos los procesos sociales y míticos del dinero.

Muchas veces se ha dicho que la relación entre la inflación en México y la de Estados Unidos determina la tasa de cambio entre el dólar y el peso, y que en la medida en que la inflación en México sea mayor que la de Estados Unidos, el peso tenderá a la devaluación y, en consecuencia, condicionará la especulación en contra de nuestra moneda. Esta tesis, que es muy común tanto en la derecha como en algunos sectores de la izquierda en el panorama político mexicano, achaca la dolarización a la relación entre el circuito monetario de las mercancías de Estados Unidos y el de México. Nosotros pensamos lo contrario: que es en el circuito de capitales y en la determinación de la moneda nacional, en tanto que peso financiero, en donde se origina la parte más importante del problema. Si bien la relación entre los circuitos mercantiles de ambos países tiene alguna significación, pensamos que no es la causa principal del fenómeno.

### *B. La sobredeterminación del circuito de capitales y las tensiones entre ambos circuitos*

Una de las dificultades en el estudio de la inflación es que se ha querido ver en ella un problema que proviene esencialmente del circuito monetario de las mercancías, es decir, un problema

de costos, intercambio, formación de tasas de ganancia, o bien de la cantidad de medio circulante en este circuito. Desde nuestro punto de vista se trata de un problema mucho más complejo; la inflación no es solamente un problema mercantil; forma parte un proceso muy fuerte que se origina en el circuito de capitales. En el circuito de capitales se determinan la tasa de cambio y la tasa de interés, y estos dos elementos juegan un papel decisivo en la configuración de los procesos inflacionarios.

Pensamos que la inflación tiene fuertes elementos monetarios y, por consiguiente, la estudiamos en los términos de los circuitos monetarios, pero, a diferencia de la corriente monetarista que quiere ver solamente el aspecto de la cantidad de circulación en el circuito de las mercancías, nosotros creemos que el fenómeno se genera en procesos monetarios, en la relación asimétrica de ambos circuitos y en la sobredeterminación del peso mercantil por el peso financiero.

No podemos estudiar en los marcos de este capítulo las relaciones de tensión entre sendos circuitos, por lo tanto veremos solamente algunos elementos del circuito de capitales y del circuito de mercancías.

#### *1. El circuito de capitales*

Desde el punto de vista del análisis de la inflación, en el circuito de capitales concurren dos elementos fundamentales: en él se determinan la tasa de cambio y la tasa de interés.

##### a) La determinación de la tasa de cambio

Para los países de América Latina la deuda externa se ha constituido en el elemento central de sus relaciones monetarias con el exterior. Los pagos por ese concepto son muy fuertes y deben hacerse en divisas, principalmente en dólares.

Los dólares son muy escasos y generalmente los excedentes de la balanza comercial o no existen o son insuficientes incluso

para proporcionar las divisas necesarias para el pago de los intereses corrientes.

Esta necesidad y al mismo tiempo escasez de dólares será el elemento determinante de la tasa de cambio. El proceso de determinación de dicha tasa corre por varias vías; mencionaremos tres de ellas.

1. *Presiones por los requerimientos de dólares para las transacciones normales.* El funcionamiento normal de una economía en Latinoamérica requiere una cantidad fuerte de dólares. Se necesita importar bienes de capital y materias primas; muchos países han perdido su autosuficiencia alimentaria y demandan bienes básicos; los bienes de suntuarios son un componente tradicional del consumo de las clases altas y medias. Hay necesidad de adquirir un conjunto importante de servicios y de realizar pagos de regalías por el uso de patentes y marcas, etcétera.

Estos requerimientos normales han sido generalmente superiores a las divisas que proporciona la exportación de mercancías y servicios. Por lo tanto, hay un desequilibrio estructural entre las necesidades y las disponibilidades de divisas. Este desequilibrio provoca una presión permanente hacia la devaluación de la moneda local.

La fuerza de los requerimientos de divisas y la permanente amenaza de devaluación de la moneda local conducen a que el dólar sea la moneda por excelencia en todas las transacciones financieras que se realizan en el mercado de capitales. Las condiciones del mercado de capitales serán, de ese modo, las que impongan la cotización del dólar y del resto de las divisas.

2. *Devaluación para la balanza comercial.* Cuando los pagos al exterior resultan irrealizables, cuando las reservas tienden a agotarse, es común que se recurra al mecanismo de la devaluación cambiaria. Dependiendo del país y de la época, la devaluación tendrá poco o mucho efecto sobre las exportaciones; lo importante es que casi siempre tiene un efecto muy fuerte sobre las importaciones y tiende a reducir las. En todo caso, la

devaluación busca reequilibrar, e incluso hacer positiva la balanza comercial.

El puro impacto en la balanza comercial suele ser insuficiente para el reajuste del desequilibrio que se da en el mercado de capitales sobre las divisas. Generalmente se recurre a nuevos créditos del exterior. El hecho es que la devaluación provoca, además, un fuerte impacto en la inflación interna, lo cual se traduce en que el impacto de la devaluación sobre la balanza comercial solamente pueda ser coyuntural, hecho que implica una nueva devaluación. Es un círculo vicioso ampliamente conocido en América Latina:

Problemas de pagos → devaluación → inflación →

desequilibrio balanza comercial → devaluación → etcétera.

3. *Especulación y fuga de capitales.* A los dos procesos anteriores hay que añadir los correspondientes a la especulación y a la fuga de capitales. En efecto, el círculo vicioso es tan conocido y casi tan mecánico que los agentes que poseen capital tienden a preverlo. La previsión conduce a una compra anticipada de dólares en los mercados de capitales. Las compras de dólares provocan devaluaciones más frecuentes y más fuertes.

b) La determinación de la tasa de interés

La escasez de divisas en el mercado de capitales da origen a otro hecho problemático en las economías de América Latina: el aumento en las tasas de interés nominales y reales.

Cuando la especulación sobre las monedas nacionales es intensa, y dada la fuerza de la representación social sobre la libertad cambiaria —que conlleva la existencia de políticas de amplia libertad cambiaria por divisas—, la única forma con que cuentan las autoridades monetarias para evitar la fuga masiva hacia el dólar es el aumento sustancial y persistente de la tasa de interés.



Así, la tasa de interés se determina en el mercado de capitales en función de la dependencia del peso financiero (o la carga financiera de la moneda nacional en cuestión) frente al dólar. Es una tasa de interés determinada por cuestiones del mercado de capitales y financieras frente a las divisas. Esta tasa de interés nada tiene que ver con lo que sucede en el circuito monetario de las mercancías y, sin embargo, es la que prevalece en tal circuito.

La tasa de interés es un componente de los precios, y por lo tanto genera inflación. El aumento de la inflación conduce nuevamente al círculo vicioso de devaluación e inflación.

Además, la tasa de interés tiene dos efectos importantes en la economía. Primero, el aumento en la tasa de interés provoca que se reduzca la tasa de ganancia en los sectores productivos y, por consiguiente, que se restrinjan las expectativas de inversión. Segundo, una tasa de ganancia reducida y un rédito alto conducen a que los capitales se desplacen desde la esfera productiva hacia la especulativa del mercado de capitales. Ambos efectos originan una caída en los niveles de producción industrial. De esta forma se conjugan la inflación y el estancamiento que se vive actualmente en América Latina.

## *2. El circuito monetario de las mercancías*

Aunque los principales fenómenos inflacionarios se generan en el circuito monetario de capitales, dentro del circuito monetario de las mercancías hay importantes procesos inflacionarios. Mencionaremos dos de ellos: el ligado a la configuración de la tasa de ganancia industrial y el relacionado con los precios relativos.

### *a) La tasa de ganancia y el incremento de los precios*

La tasa de ganancia industrial es un componente importante de los precios; su aumento se refleja en forma inmediata por un efecto contable directo en el precio de las mercancías vendidas.

El problema es que este efecto contable y directo no es lineal, sino que tiende a expandirse en forma exponencial. Al componente de la ganancia de un producto, al venderse, se le agrega multiplicativamente la tasa de ganancia del siguiente proceso; en el proceso subsiguiente, la tasa de ganancia se agrega a las dos tasas de ganancia generadas con anterioridad, y de ese modo se convierte en un fenómeno exponencial. Así, la tasa de ganancia tiene un efecto exponencial en los precios y depende del número de transacciones que se realicen en el conjunto de las relaciones interindustriales.

Otro aspecto poco conocido, pero no por ello menos importante en el impacto que tiene la tasa de ganancia en la configuración de precios, es el siguiente: toda economía genera una tasa de excedente específica; esta tasa de excedente depende de las tecnologías aplicadas, de la tasa de salarios y del conjunto de relaciones interindustriales que se establezcan. Esta tasa de excedente indica lo que la economía produce en excedente después de los costos de reposición de capital, materias primas y pagos de mano de obra.

Cuando la tasa de ganancia es igual a la tasa de excedente, la reproducción de tal economía puede ocurrir sin trabas y los precios tienden a mantenerse estables. Pero sería una coincidencia total el hecho de que la tasa de ganancia monetaria coincidiese con la tasa de excedente. Cuando la tasa de ganancia monetaria es superior a la tasa de excedente, las ganancias monetarias se desajustan con lo que la economía puede realmente producir, por eso lo que se genera es un proceso de aumento de precios. Así ha ocurrido en México y en otros países de América Latina: los empresarios quieren ganar más de lo que la economía produce, lo cual se traduce en inflación.

### *b) La configuración estructural de las relaciones entre precios y cantidades*

Tradicionalmente, el estudio de la economía ha estado dominado por la teoría neoclásica. Este hecho es mucho más acen-



tuado por cuanto se refiere a los conceptos de oferta y demanda. Ambos se consideran cóncavos, el primero creciente y el segundo decreciente. La oferta y demanda neoclásica ha dominado el pensamiento en lo que se refiere a las relaciones entre precios y cantidades.

El estudio de las relaciones entre precios y cantidades se puede enfocar desde perspectivas totalmente diferentes de los paradigmas neoclásicos. En un artículo nuestro (inédito), intitulado "Estabilidad e inestabilidad en las relaciones entre precios y cantidades de los sistemas de reproducción. El caso del modelo Benetti-Torrens", hemos trabajado en un enfoque teórico totalmente distinto del neoclásico sobre la relación entre precios y cantidades.

No es posible reproducir aquí el análisis ahí elaborado. Nos interesa solamente presentar dos de sus conclusiones.

1. La relación entre precios y cantidades no es una relación cuantitativa directa entre ambos elementos; es mucho más compleja, y es de tipo estructural. Es decir, las relaciones dependen de la posición relativa de ambos elementos con respecto a ciertos parámetros de referencia. No podemos estudiar aquí cuáles son esos parámetros ni el tipo de movimiento, baste con señalar que, desde este enfoque, los procesos relativos son más importantes que los cambios absolutos.
2. El movimiento de los precios a través del tiempo depende en buena medida de los precios relativos existentes en el periodo inicial. Hay una estructura de precios relativos en el inicio que conduce a una reproducción con estabilidad de precios, y hay otras estructuras de precios relativos que implican una reproducción con inestabilidad e inflación.

### C. El comportamiento del agente económico

Suelen cometerse dos tipos de errores, que consideramos graves, en los análisis económicos. El primero consiste en configurar modelos en los cuales el agente simplemente no existe;

el modelo es mecánico y automático, y la presencia del agente está totalmente descartada. La presencia del ser humano no sólo es un hecho evidente y decisivo; además, los fenómenos inflacionarios tienen un componente humano esencial. No es válido el argumento de la realización de hipótesis simplificadoras, pues éstas sólo se justifican cuando no atañen a los aspectos fundamentales del objeto de estudio; eliminar al ser humano por hipótesis equivale a querer hacer una teoría sobre el movimiento de los cuerpos celestes en la cual, "por hipótesis", se eliminen las fuerzas de gravitación.

El segundo error consiste en incorporar al agente y suponer que el único móvil de su acción es una función de utilidad y una conducta racionalizante ante la misma. La función de utilidad se supone continua (aunque no necesariamente fincada en relaciones cuantitativas) con primera derivada negativa y segunda positiva. La racionalización se establece por medio de dos postulados:

1. Para el agente económico, los objetos con los cuales realiza su función de utilidad configuran lo que en matemáticas se denomina una *relación de preorden*, es decir, una relación que cumple con las propiedades de reflexibilidad y transitividad.
2. El agente busca la maximización de su función de utilidad, atendiendo a las restricciones que le impone su presupuesto.

No viene al caso hacer una crítica de este concepto mecanicista del sujeto económico. Lo haremos en otro trabajo que estamos preparando al respecto. Queremos hacer simplemente algunas proposiciones en el sentido positivo, para una posible vía en la cual se incluyan el ser humano y sus comportamientos en los análisis económicos y en la configuración de precios.

Nuestro trabajo no es de psicología ni de sociología. Estamos muy lejos de pretender establecer una teoría del comportamiento humano. Nuestro afán es mucho más sencillo. Queremos buscar una vía de trabajo que no desemboque en el mecanicismo de la racionalidad neoclásica, para lo cual nos valemos de los avances alcanzados en otros campos del conocimiento (psico-

logía social, neurociencia, antropología, sociología), y por otros científicos, para incorporarlos en el estudio de los procesos sociales de la economía, una economía que asuma el papel central que le corresponde. Ni siquiera intentamos una síntesis de lo elaborado en otras ramas del saber, sólo buscamos integrar algunos de sus elementos que consideramos importantes para comprender el comportamiento de los agentes económicos.

A continuación presentamos algunos de los factores que consideramos importantes en la configuración del comportamiento de los agentes económicos. No son factores ajenos los unos a los otros; de hecho, todo indica que se intersecan de manera múltiple. Sólo ofreceremos una breve descripción de cada uno de ellos. Es indispensable tener en cuenta que los factores que presentamos juegan un papel distinto en las decisiones de consumo final que en las de consumo intermedio y de inversión.

#### 1. *El poder*. Bertrand Russel (1938) expresa que

De entre los deseos infinitos del hombre, los principales son los deseos de poder y de gloria. Ellos no son idénticos aunque íntimamente aliados [...] Cuando se logra un moderado grado de confort, los individuos y las comunidades buscan más el poder que la riqueza; la riqueza se ve como un medio hacia el poder (pp. 8-9).

Se observa con frecuencia que se toman decisiones económicas vitales más en función del poder que éstas potencialmente ofrece que de la riqueza que podrían representar. Sin embargo, casi ningún economista toma en cuenta el factor poder como elemento de las decisiones de los agentes.

Por increíble que resulte, el dinero, que es ante todo un símbolo fundamental de poder, no es tomado en cuenta como tal por las teorías económicas. Del dinero se estudian sus funciones como patrón de medida, como medida del valor, como medio de circulación, como medio de pago, como medio de atesoramiento, pero casi nunca como medio de poder. El dinero como fuente de poder es un hecho de la vida cotidiana; los escritores y novelistas lo han comprendido mejor que los eco-

nomistas. P. Dehaye (1985), en su introducción a la novela *El dinero*, de Emilio Zolá, escribe:

De hecho, el dinero es esencialmente poder. El poder de los poderes... ¡Basta! ¡Basta! El dinero está ahí. El dinero es rey. A través de los medios modernos de publicidad, él tiene incluso el poder mágico de crear ilusiones más presentes que las realidades, y agregando a éstas un mundo brillante de apariencias que polarizan y retienen a las masas, como espejos a los pajarillos (pp. 9-10).

Hemos visto que el dinero vale porque se acumula y, en general, se acumula (en el caso de los ricos) por el poder que encierra. Es muy difícil ligar la acumulación a la riqueza cuando se habla de miles de millones de dólares. Pero estos movimientos de miles de millones de dólares son los que determinan la suerte de las monedas y de los países de América Latina. El poder es un elemento clave en los fenómenos especulativos que en torno al dinero asedian a nuestros países. Cuando se ven en el dinero no solamente las funciones que le define la teoría económica sino también su encarnación simbólica del poder, se comprende la enorme corrupción que gira a su alrededor y que es tan importante en la economía.

#### 2. *El comportamiento y los estados afectivos*. Siguiendo algunos estudios modernos de la neurociencia sobre el comportamiento, podemos decir que éste es un juego de interacciones complejas entre el cerebro y el medio ambiente. Pierre Karli (1987) opina:

Es ciertamente en el interior de la elaboración de los comportamientos sociales que expresan y que crean los estados afectivos (calificados a justo título de estados socioafectivos) que se mezclan más estrechamente las informaciones aportadas por el genotipo (programa de instrucciones heredado que controla el desarrollo y la vida de un individuo), por lo vivido individualmente y por el contexto sociocultural. Cada uno de estos tres órdenes de informaciones progresivamente se ha constituido en un sistema que tiene su estructura, su contenido y su dinámica propios (p. 117).

Es muy difícil imaginar cómo tres estructuras con dinámica propia como el genotipo, la vivencia personal y el contexto sociocultural pudieran relacionar a la persona con los objetos, en tal forma que éstos constituyeran una relación de preorden (en el sentido matemático del término), estructurada por la función de utilidad. La retroalimentación que existe entre los tres elementos mencionados conduce a que el sistema se represente matemáticamente en un conjunto de ecuaciones en diferencias (o diferenciales); un sistema de este estilo tiene un conjunto infinito de representaciones formales, dependiendo de las condiciones iniciales y de la estructura de relaciones posibles; en consecuencia, la probabilidad de encontrar una estructura formal similar a la pregonada por la teoría neoclásica y su función de utilidad es sumamente reducida, casi nula. Sobre esta posibilidad casi nula se finca el conocimiento neoclásico de la demanda.

No hay una actitud meramente racional hacia los objetos. En un estudio sobre el cerebro, J. Z. Young (1978) establece que lo emocional y lo intelectual se compenetran

Mi tesis será que el estudio del cerebro y sus programas muestran que no hay posibilidad de hacer separación tan tajante de capacidades. Las partes del cerebro que operan cuando experimentamos placer o amor, temor o ansiedad, están estrechamente ligadas a todas esas partes que se usan en actividades más intelectuales, o viceversa (p. 165).

Emoción, amor, pasión y razón se entremezclan en la actividad cerebral del hombre; la pureza de una racionalidad como la postulada por los neoclásicos sería totalmente ajena a las estructuras mentales humanas, si nos ceñimos a los resultados actuales de la neurociencia; desde esta perspectiva, dichos postulados no serían hipótesis académicas sino simples aberraciones.

Desde un punto de vista positivo, lo que interesa destacar es que en el comportamiento humano se mezclan la pasión, la emoción y la razón. Ésta es una mezcla compleja que conoce-

mos poco, pero que no puede reducirse a simplismos mecanicistas. La pasión es una parte importante en el comportamiento económico del hombre.

3. *Las creencias.* La religión, los mitos y las creencias constituyen una parte esencial del comportamiento humano. Existe un conjunto muy importante de estudios al respecto. En sociología, baste con señalar los trabajos de Emile Durkheim, así como el fundamental libro de Max Weber, *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*; ellos muestran la profunda importancia del fenómeno religioso en los procesos sociales y en la configuración del capitalismo. La psicología social ha avanzado mucho en ese sentido: ha configurado la categoría de *representación social*, en la cual se integran tanto las imágenes que condensan conjuntos de significados como sistemas de referencias, categorías que sirven para clasificar, etc.; todos estos elementos están impregnados de mitos, religión y creencias que son fundamentales en el comportamiento de los seres humanos. La antropología ha realizado estudios muy precisos del comportamiento humano y de la importancia del mito y de las creencias religiosas; los trabajos de Claude Lévi-Strauss son un aporte sustancial al conocimiento.

La vida cotidiana confirma los resultados logrados a los que hicimos referencia en el párrafo anterior. Cuando se creía desahogada, la religión regresa con fuerza en los países árabes, en Estados Unidos florecen las sectas, la URSS vive las turbulencias (con consecuencias económicas importantes) de conflictos cuyo origen se localiza en una larga historia de problemas religiosos. En su gestión como presidente de Estados Unidos, Reagan consultaba con adivinos para tomar decisiones sobre la economía norteamericana y mundial.

4. *La voluntad.* Hegel había hecho de la voluntad y de la razón elementos esenciales del devenir humano. La teoría económica posterior olvidó totalmente la voluntad. En la teoría neoclásica la actividad de los agentes depende de la función de la utilidad, pero la voluntad queda olvidada; nada nos dice del paso de la

utilidad a la acción; ésta aparece surgida por generación espontánea en los diversos modelos.

La acción del agente económico no se realiza sin pasar por su propia voluntad. Por eso los procesos de toma de decisiones sociales e incluso personales conllevan un conjunto de tensiones.

La adhesión a un líder o a una voluntad no constituye un hecho racional (en el sentido neoclásico del término), pero es un hecho social real. En México, por ejemplo, como veremos, la presencia de la voluntad presidencial —ausente en el periodo de De la Madrid y presente con Salinas de Gortari—, junto con la adhesión creyente de los grupos financieros, industriales y comerciales, son factores importantes en la marcha actual del Pacto. En este caso nos encontramos con un liderazgo económico que guía la voluntad de los agentes dominantes de la economía.

5. *La razón y la "racionalidad" neoclásicas.* Debemos aclarar que, sin negar la presencia de la razón en los agentes económicos, estamos en contra de que pretenda hacerse de ésta el único y determinante elemento en el proceso de toma de decisiones y en el comportamiento general de los agentes (empresarios, obreros, campesinos, políticos, etc.). Los procesos sociales escapan al determinismo simplista y mecanicista de la concepción neoclásica.

Además, nos parece excesivo reducir la razón humana a una concepción que implica la sobredeterminación de la utilidad (como función) y su maximización como el centro de todo proceso racionalizador. Este proceso también existe, o al menos podemos aceptar su presencia, pero de ahí no se deriva su totalidad determinante.

La razón busca coherencia, pero la maximización es solamente un elemento parcial de los muchos en que se puede integrar esta coherencia lógica. Además, los estudios modernos indican que la coherencia de la razón no se localiza en el determinismo del todo y la nada de la lógica teórica; posiblemente las nuevas concepciones sobre los conjuntos indefinidos podrían conducirnos más adecuadamente hacia los procesos

con los que realmente trabaja el cerebro humano. En el libro ya citado de J. Z. Young sobre los programas del cerebro humano el autor menciona, con respecto al uso del razonamiento en el ser humano, que

...incluso los adultos resuelven problemas complejos más fácilmente por circunstancias ligadas a la situación que por soluciones lógicas. Por ejemplo, se ha demostrado que el razonamiento, aun en personas 'sumamente inteligentes' es influido por el contenido en formas sistemáticas. Incluso en aquellos que han madurado hasta la posibilidad de realizar lo que Piaget llama operaciones formales, el contenido no ha llegado a estar completamente subordinado a la estructura. Las personas de cualquier cultura pueden emplear más fácilmente el contenido aparente inmediato de un problema que el análisis lógico. (p. 239)

Más adelante este autor es más claro en sus conclusiones: "Es probable que todos estén de acuerdo en que no es lo mismo el pensamiento que la lógica formal, e incluso que la solución de problemas. Tenemos que estar dispuestos a reconocer la importancia del contenido alógico de la experiencia humana" (p. 243). Nótese que J. Z. Young trata con la lógica en un sentido extenso y mucho menos limitado que el de la concepción neoclásica de racionalidad (que sería un caso muy específico de la lógica) y, aun así, asume que el pensamiento es complejo y que no se circunscribe a la lógica.

El comportamiento del ser humano incluye procesos lógicos y alógicos. Naturalmente que en los procesos lógicos también puede estar presente la racionalidad neoclásica.

Si consideramos los cinco factores que hemos presentado como elementos que intervienen en el comportamiento de los agentes económicos, y que al hablar de la razón debemos distinguir la razón en general de la racionalidad neoclásica, tendremos así seis elementos que se intersecan en la configuración del comportamiento económico. Con ellos podemos formar una matriz de doble entrada y tendríamos 36 posibilidades de comportamiento, y solamente una de ellas correspondería a la

racionalidad en términos neoclásicos: ahí donde la racionalidad neoclásica se interseca consigo misma. Una matriz de este etilo sería una base más real y más humana para el estudio del comportamiento económico que las hipótesis que propone la teoría mencionada.

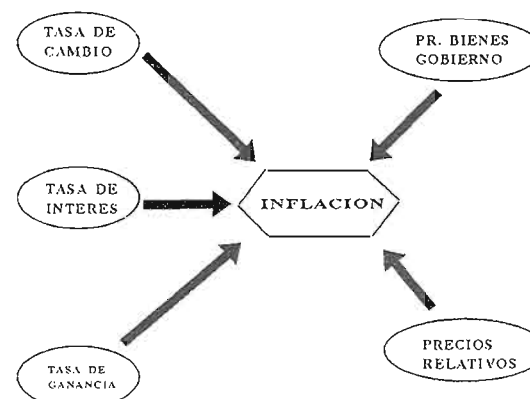
La presentación teórica que inicialmente hicimos sobre los circuitos monetarios y su relación con la configuración real de precios que estudiaremos en la próxima parte de este capítulo, sería incomprensible si pensáramos que el agente actúa en economía únicamente en términos de la racionalidad neoclásica. Consideramos que para comprender la configuración de los precios es necesario tomar en cuenta una matriz de factores que dan origen al comportamiento, del tipo de la que hemos presentado en esta sección. El poder, la pasión, la creencia, la corrupción, etc., son partes importantes en el comportamiento del ser humano ante los procesos económicos; la configuración de los precios en buena medida es resultado del comportamiento del ser humano.

### La práctica. El caso de México

Pasaremos ahora a presentar el caso práctico del estudio de la inflación en México. Debemos recordar que la separación entre la teoría y la práctica es una necesidad expositiva y no refleja el método de investigación. En la investigación hemos jugado al mismo tiempo con elementos teóricos y prácticos. Además, en la estructuración analítica de resultados siempre hemos dado preferencia a la estructuración que procede de la práctica en relación con la cual se origina la teoría.

En la presentación de la práctica lo haremos atendiendo al instrumento analítico que se ha usado para el caso. Los tres instrumentos se emplearon al mismo tiempo, el orden de la exposición no implica la dominancia de alguno de ellos. La realidad es compleja, por eso se le debe estudiar desde diversos ángulos; en este caso cada instrumento implica un ángulo de enfoque.

## Los determinantes de la inflación en México



### A. Resultados del análisis de regresión

El primer tipo de análisis que hemos realizado se basa en la regresión múltiple. Corrimos dos tipos de regresiones, la primera con base en el Índice Nacional de Precios al Consumidor, y la segunda a partir del Índice Nacional de Precios al Productor.

Para lograr un ajuste satisfactorio desde el punto de vista estadístico tuvieron que hacerse un buen número de corridas. Se buscó que el ajuste fuera adecuado en función de pruebas  $t$  para cada una de las variables estudiadas, atendiendo a la prueba  $F$  para el conjunto del modelo (también se buscó una  $R^2$  adecuada). Finalmente pusimos mucha atención en la estadística de Durbin Watson para el estudio y la corrección de las autocorrelaciones.

Creemos que los resultados logrados explican satisfactoriamente, dentro de los límites que implica todo conocimiento y todo análisis estadístico, los mecanismos que impulsaron la inflación y luego la desinflación. Curiosamente, los mecanismos que causaron el alza de los precios y luego provocaron una relativa estabilidad de los mismos son muy semejantes. No hay magia en el Pacto aplicado desde principios de 1988; podemos comprender las razones de su eficiencia y el costo social de la contención de los precios.

El resultado del análisis de los modelos indica que son cinco los principales elementos que intervienen en el fenómeno inflacionario. Como la gráfica adjunta lo indica, ellos son:

- a) La tasa de cambio.
- b) La tasa de interés.
- c) La tasa de ganancia, medida en términos de ganancia por salario pagado.
- d) Los precios de los productos elaborados por el gobierno, principalmente los relativos a la energía: electricidad y petróleo.
- e) Los precios relativos de los mismos precios.

Es interesante constatar que los mismos elementos explican el periodo de fuerte crecimiento de los precios y el de la caída en la inflación después del Pacto. El proceso de fondo no ha cambiado: los mismos factores que en un momento influyeron para impulsar la inflación, ahora lo hacen en sentido contrario.

Cabe destacar que las variables usadas para la regresión corresponden a las que teóricamente se habían especificado como determinantes de la inflación en los circuitos monetarios. Este hecho es el resultado de haber integrado en forma simultánea teoría y práctica en un mismo análisis. Los cálculos se llevaron a cabo con base en datos mensuales provenientes del Banco de México y se empleó una serie que va desde enero de 1985 hasta abril de 1989.

Para el caso de los precios al consumidor la función de regresión encontrada fue la siguiente:

Inc. mensual de precios =

$$2.4 \text{ GOBCON}(t-1) + 0.119 \text{ TCAM}(t-1) + 0.078 \text{ INCI}(t-1) + \text{PIW}(t-2).$$

GOBCON: Relación de los precios del gobierno con los precios al consumidor.

TCAM: Tasa de cambio con respecto al dólar.

INCI: Incremento en la tasa de interés. Costo porcentual promedio.

PIW: Ganancia por salario pagado. Industria manufacturera.

Las variables GOBCON y TCAM se usaron con un periodo de retardo. Eso quiere decir que el valor de dichas variables, en un periodo, influirá en los precios en el periodo siguiente. La variable PIW (ganancias por salario pagado) tiene un retardo de dos periodos. Estas variables, junto con la desproporcionalidad que mide los precios de bienes y servicios del sector gobierno, son las variables que hemos introducido en nuestro modelo práctico para estudiar el impacto de los precios relativos de los que hablamos al estudiar los circuitos monetarios de la mercancía en la primera parte de este capítulo.

Este modelo otorga valores  $t$  significativos, una  $R^2$  de .62 y una estadística Durbin Watson de 1.94 que resulta satisfactoria. Debemos aclarar que este modelo tiene una corrección por efecto de autocorrelación. Para realizar esta corrección se usó una  $R_0 = 0.825$ .

El lector no interesado en el análisis estadístico puede brincar los datos técnicos anteriores y aceptar que el modelo fue corrido en forma adecuada, que tiene validez estadística y que tiene dos variables retrasadas en el tiempo (las desproporcionalidades de los precios al consumidor y al productor), y depende del aumento de precios que el mismo índice registró en el mes anterior.

No es necesario especificar el modelo que obtuvimos para el caso de los precios al productor. Baste mencionar que es también satisfactorio desde el punto de vista estadístico y que se adapta a los planteamientos teóricos presentados en la primera parte de este capítulo. Además corrobora las relaciones que condujeron a la inflación y a la desinflación que presentaremos a continuación.

## 1. El periodo inflacionario 1982-1987

Si hubiera que sintetizar en forma muy esquemática lo que pasó en el periodo de crecimiento de los precios, podríamos decir que:

- a) Los problemas monetarios (deuda externa y mal manejo de la moneda en lo interno) propiciaron la devaluación, debido a la cual se modificó la tasa de cambio y se impulsó el crecimiento de los precios.
- b) El alza en la tasa de cambio (devaluación del peso) tuvo dos repercusiones importantes: la primera, que incrementó los costos de todas las partes, materias primas y equipos importados, con lo cual impulsó los precios al alza; la segunda, que precipitó un proceso especulativo muy fuerte, el cual tendió a incrementar las tasas de interés y a impulsar los precios al alza.
- c) Las tasas de interés aumentaron por la especulación y porque, dada la política de libre cambio, nadie quería tener su dinero en pesos si no se le pagaba un alto interés. Las altas tasas de interés incrementaron los costos y, con ellos, los precios.
- d) En el desorden especulativo, la producción tendió a la baja. Esta baja se acentuó por el hecho de una caída en el mercado interno, originada por la merma del poder adquisitivo de los trabajadores. En el desorden total desapareció toda la referencia hacia tasas de ganancia socialmente establecidas, y los productores y comerciantes quisieron aprovechar el caos para bajar salarios y aumentar precios, y de ese modo incrementar sus ganancias. El hecho es que las ganancias tienen un doble impacto inflacionario. En primer lugar, cuando la tasa de ganancia quiere sobrepasar la tasa de excedente realmente generado (lo que realmente se produce en la economía), el resultado es que se origina una inflación galopante. En segundo lugar, la tasa de ganancia es un componente muy importante del costo, y al aumentar, se incrementan los costos y por ende los precios. La caída en los salarios fue brutal, pero no compensó la tendencia excesivamente creciente de la tasa de ganancia.
- e) En el inicio del proceso el gobierno estaba en quiebra. Para mantenerse tomó dos medidas:
  1. Aumentó el precio de sus productos básicos, principalmente de la energía (electricidad y gasolina), lo cual ocasionó un incremento en los costos de todos los productos.

2. Recurrió en forma creciente a un notable aumento de la deuda interna, lo cual provocó a su vez un incremento en la tasa de interés y la desorganización de todos los mercados monetarios.

- f) Durante el proceso inflacionario los precios relativos comenzaron a cambiar. Para cada mercancía los ritmos de aumento de los precios eran distintos. Pero el hecho clave es que los aumentos de precio en ciertas mercancías incrementan los costos de otras, las cuales posteriormente aumentarán, y esto repercutirá de nuevo en el conjunto de las mercancías.

## 2. El pacto y la desinflación

De 1982 a 1987, el fenómeno descrito se convirtió en un círculo vicioso que se retroalimentaba. El plan de choque de 1988 (denominado Pacto) generó cambios importantes.

1. Los elementos a considerar fueron: la estabilización de las tasas de cambio y el persistente deterioro de los salarios y de los ingresos de los campesinos.
2. La tendencia especulativa recibió un fuerte golpe con el *crack* de la bolsa de valores de octubre de 1987. Por eso, con la estabilización de la tasa de cambio y el *impasse* especulativo, se pudo reducir sensiblemente la tasa de interés a partir de marzo de 1988; ambos hechos condujeron a una fuerte reducción de la inflación.
3. A pesar de que en diciembre de 1987 los precios del gobierno habían aumentado en forma considerable, se prometió que se mantendrían estables, y así ocurrió. Esta estabilidad también produjo desinflación, y con ella una reducción paulatina de las tasas nominales de interés.
4. La estabilización de los precios del gobierno y el inicio de un control de precios generalizado dieron lugar a que se estabilizaran los precios relativos de las mercancías y los servicios, y con ello se redujeron aun más las presiones inflacionarias.



5. La tasa de ganancia, que hasta inicios del Pacto era ascendente, comenzó a bajar. Este hecho se aceptó por el grueso de los comerciantes e industriales, quienes habían tomado conciencia (con el *crack* de la bolsa) de los problemas enormes generados por la especulación y por la inflación. Primero la estabilización y luego la baja en las tasas de ganancia fueron determinantes para que la inflación cediera. Aquí debemos resaltar la importancia que tuvieron las elecciones de julio de 1988; en efecto, éstas sembraron temor entre el sector adinerado, en tanto encarnaron el resurgimiento popular bajo el signo del cardenismo. El miedo aplacó los excesos anteriores y motivó que se aceptara la reducción de las tasas de ganancia. Sin este elemento la estabilización hubiera sido imposible.

### 3. El costo de la estabilización

La estabilización ha sido un hecho, pero sus resultados están muy lejos de ser definitivos; los constantes incrementos en los precios y la escasez de muchos productos así lo demuestran.

Además, los costos han sido muy onerosos. Podemos mencionar algunos.

1. Se presentó una drástica reducción en las reservas internacionales. Si en abril de 1988 éstas fueron del orden de los 17 mil millones de dólares, en diciembre de 1989 habían disminuido a siete mil millones, a pesar de un fuerte crédito puente. Sin reservas no hay estabilidad de cambios y, en consecuencia, tampoco estabilidad de precios.
2. La baja en las tasas de interés nominales se ha dado en forma paralela a un alza en las tasas de interés reales. Un enriquecimiento enorme se ha producido para los (pocos) tenedores de la deuda interna (CETES, etc.). El enriquecimiento de unos cuantos ha sido paralelo al empobrecimiento de las mayorías.
3. Los campesinos están mucho más pobres, por los bajos precios de los productos básicos y por la reducción en el crédito. Los asalariados han visto que el poder de compra de sus salarios

sigue a la baja, al tiempo en que la desocupación sigue siendo un flagelo muy grave.

### *B. El uso del análisis de acercamiento y la configuración de una tipología de la inflación*

El conocimiento de la inflación implica, en primer lugar, la localización de los elementos que se conjugan para la determinación de los precios; en segundo lugar, es muy importante definir qué tipos de inflación se presentan.

Hemos visto los elementos prácticos-teóricos que determinan la inflación. Los elementos prácticos corresponden a la versión teórica presentada en este capítulo. Nos proponemos ahora dar una primera apreciación sobre los tipos de inflación que se han presentado en México.

Los economistas no disponemos de estudios tipológicos adecuados. Denominamos inflación a un crecimiento fuerte de los precios. Aplicamos el mismo término a un crecimiento del 10% anual en un país rico que a un 1 000% anual en un país pobre. La demagogia oficial se beneficia de esta vaguedad en los conceptos; por ejemplo, cuando en México teníamos alrededor del 100% anual, se decía que habíamos escapado a la "hiperinflación". La carencia de una clasificación de los distintos tipos de inflación no solamente representa un mal conocimiento del fenómeno, también permite que los políticos hagan un uso demagógico de los conceptos.

Una buena tipología es, entonces, indispensable. Nuestras investigaciones han encontrado algunos elementos que permiten avanzar con seriedad en este terreno, y es lo que queremos presentar.

La metodología usada se especificará en un artículo en el que trataremos diversos mecanismos metodológicos para el estudio de los procesos económicos reales; para el interesado se puede decir que se hace uso del análisis estadístico de reconocimiento de patrones (análisis de acercamiento), y de las mismas variables que hemos presentado como determinantes

de la inflación en México en el estudio que hemos expuesto con el uso de la regresión.

Desde 1985 hasta abril de 1989 hemos encontrado tres tipos de inflación, a las cuales hemos denominado en forma preliminar inflación tipo A, tipo B y tipo C.

La inflación tipo A es la que se dio en México en 1985, hasta el mes de julio. La tipo B es la que se presentó en 1987 y 1988, hasta el *crack* de la bolsa. La tipo C es la que se origina a partir del Pacto.

Lo primero que podemos decir es que el comportamiento inflacionario es muy peculiar. En general tiende a seguir el siguiente patrón de conducta: ante un evento que rompe con la estabilidad de un tipo de patrón, se tiende a originar una situación caótica en la que no es posible reconocer ningún patrón específico de normatividad. Este caos termina al configurarse un patrón que corresponde a un tipo especial de inflación. Durante un periodo determinado, ese tipo de inflación tiende a mantenerse, hasta que llega otro elemento de perturbación que genera un nuevo caos, el cual da origen después de cierto periodo a otro tipo de inflación. Lo que encontramos es:

Inflacion tipo A → Caos → Inflacion tipo B. → Caos → Inflación tipo C.

Las perturbaciones generan caos, pero el caos no es perdurable, sino que hay una tendencia a constituir una nueva norma que es un nuevo tipo de inflación.

Estos resultados contradicen las afirmaciones monetaristas en el sentido de que la inflación solamente está determinada por la masa monetaria. Tampoco son acordes con el grueso de las teorías existentes. Pero deben crearse nuevas concepciones teóricas ligadas a los procesos que ocurren en nuestra realidad. Por eso, aunque diferentes de lo esperado por las teorías, ofrecemos nuestros resultados porque consideramos indispensable saltar los viejos dogmas para buscar nuevos instrumentos de comprensión de lo real.

La inflación tipo A se da en México en 1985, y dura hasta julio del mismo año. Sus características principales son:

- a) Un fuerte crecimiento mensual promedio de los precios (alrededor de 3% mensual).
- b) Un deslizamiento moderado de la tasa de cambio.
- c) Un alto crecimiento en las tasas de interés.
- d) Un bajo aumento en las tasas de ganancia del sector manufacturero.
- e) Un incremento de los precios del gobierno al ritmo inflacionario existente.
- f) Una baja desproporcionalidad en los precios relativos.

Las altas tasas de interés, el incremento de los precios del gobierno en proporción con el ritmo inflacionario y la relativa modificación de las tasas de cambio impulsaban la inflación. En cambio, la baja desproporcionalidad de los precios relativos y el bajo crecimiento en las tasas de ganancia contribuían a la estabilidad de los precios. De ese modo, la inflación, aunque elevada, fue menor de lo que posteriormente vendría.

En julio de 1985, después de las elecciones de diputados, se observa un ajuste muy fuerte en las políticas oficiales. Se devalúa el peso, se producen aumentos en tarifas, se corre a miles de burócratas, etc. En consecuencia, se rompe totalmente con el sistema de inflación tipo A y se entra en un periodo de caos. Este caos se ve acentuado por la caída en los precios del petróleo, en enero de 1986. Pero hacia marzo de 1986 la economía mexicana ya había entrado en una nueva tipología de la inflación: la que denominamos tipo B.

La inflación tipo B se caracterizó por:

- a) Un crecimiento promedio de los precios cercano al 7% mensual.
- b) Deslizamientos muy fuertes en la tasa de cambios.
- c) Un crecimiento moderado en las tasas de interés.
- d) Un elevado crecimiento en las tasas de ganancia del sector manufacturero.
- e) Una relativa prudencia en el movimiento de los precios de los energéticos por parte del gobierno.

En este periodo todo contribuyó a que la inflación fuera explosiva. El único elemento atenuante fueron las tasas de interés; pero este hecho tuvo repercusiones muy costosas. Las tasas de interés de la banca oficial se mantuvieron bajas, pero esto provocó una gran afluencia de capitales hacia las casas de bolsa. La especulación floreció, y no es casual que el tipo B de inflación terminara justamente con el *crack* de la bolsa.

Después del *crack* vino otro periodo de caos, en el cual se firmó el Pacto. Para abril de 1988 ya había entrado en acción una nueva tipología de la inflación (la tipo C), en la cual ésta era sensiblemente más baja. Las principales características de la inflación tipo C fueron las siguientes:

- a) Una tasa mensual de inflación mucho más baja; ésta osciló en promedios mensuales de 1.14% y 2.3%.
- b) Movimientos en las tasas de cambio prácticamente nulos en el inicio de esta etapa, y sumamente moderados en lo sucesivo.
- c) Una baja muy importante en las tasas de interés nominales y posteriormente ajustes (al alza o a la baja) cada vez más pequeños.
- d) Un fuerte rezago en los precios de los bienes y servicios del sector gobierno. Este hecho implicó que los bajos precios gubernamentales incidieran en una baja en la inflación, pero al mismo tiempo condujo a una creciente desproporcionalidad en los precios por efecto del rezago de unos precios y el aumento de otros.
- e) Una reducción en el aumento de las tasas de ganancia, en una primera fase de la inflación tipo C. Posteriormente se presenta una reducción importante en las tasas de ganancia del sector manufacturero.

Sin duda, la baja en los precios lograda durante el periodo del Pacto, inflación tipo C, se debe a la baja en las tasas de ganancia. Este hecho indica que las tasas de ganancia previas eran excesivas en relación con la capacidad real de la economía. Un factor decisivo para que las tasas de ganancia cayeran fueron las elecciones de julio de 1988 y el consiguiente temor de las

clases poseedoras ante la presencia de nuevas fuerzas en el abanico político. Este hecho muestra que el comportamiento de los agentes está profundamente influido por los procesos políticos y por la lucha por el poder.

Los factores políticos y sociales son determinantes en la configuración económica de los precios. Una de las causas por las cuales la inflación tiende a repuntar en la actualidad proviene de las nuevas tendencias al alza de la tasa de ganancia. Se quiere ganar más de lo que el propio sistema económico puede dar y la consecuencia es clara: la inflación tiende a repuntar.

El comportamiento con base en creencias y en el poder es clave para comprender lo sucedido en la tercera etapa. Muchas de las acciones que emprendió con éxito la política económica en esta etapa ya se habían intentado, pero sin éxito. En un principio el *crack* bursátil generó pánico entre industriales, comerciantes, financieros y especuladores; este pánico dio lugar a que se aceptara lo que antes se rechazaba: se moderó la especulación y la salida de capitales, se accedió a reducir la tasa de ganancia, se especuló menos sobre las tasas de interés. Esto se debe fundamentalmente a que comenzó a creerse en lo que el gobierno decía; por otro lado, el proceso electoral, la amenaza cardenista, obligó a los tenedores de dinero a cerrar filas en torno al PRI y su candidato presidencial; de esta forma surgieron condiciones de un pacto social entre las esferas monetarias y el poder político que anteriormente, con López Portillo, se habían roto, y que con De la Madrid no se habían reestructurado. Naturalmente que la actitud del nuevo presidente con respecto a la ideología neoliberal ayudó mucho.

Debe considerarse también la creencia en el hombre fuerte. El paso de una presidencia anodina a otra fuerte. La identificación de los ricos hombres de negocios y de una parte importante de las clases medias con la nueva representación fuerte del poder es clara; el impacto conduce a que se acepten mil cosas que antes se rechazaban, incluso un mayor pago de impuestos. La influencia de la creencia en una personalidad fuerte y en la simbolización del poder es clara en la contención de la inflación.

### C. El análisis de componentes principales

Las mismas variables que se estudiaron en los análisis de regresión y de acercamiento se trabajaron en un estudio de componentes principales. Es conveniente aclarar que varios modelos con diversas variables fueron computados y estudiados antes de llegar al modelo final, que es el que estamos presentando.

El análisis de componentes principales se usa tradicionalmente para transformar un sistema de varias variables que se expresa en un espacio multidimensional, y que por eso resulta prácticamente ininteligible, en otro espacio de una, dos o tres dimensiones que sintetiza una parte sustancial de la varianza de las variables originales, y que por ser más reducido es más comprensible. Nosotros, aunque también buscábamos ese objetivo, teníamos otra intención prioritaria: se trataba de construir, a partir de los componentes más significativos, un conjunto de relaciones teórico-prácticas por medio de las cuales pudiéramos alcanzar una mejor comprensión de las interrelaciones entre las variables sujetas a estudio.

El mecanismo analítico para lograr tales resultados es en cierta medida una proposición nuestra y se basa en la articulación de los resultados del análisis estadístico de los componentes principales con la teoría de grafos. Partiendo de la matriz de correlaciones de las variables y los vectores correspondientes a cada uno de los componentes seleccionados, se trata de construir un grafo que exprese adecuadamente las relaciones establecidas entre las variables de estudio. El grafo así construido puede ser la base de un modelo matemático teórico-práctico. En este capítulo nos limitaremos a mencionar los resultados de los grafos construidos.

El resultado del análisis de componentes principales fue satisfactorio, ya que el primer componente explicó un 39.82% de la varianza total del conjunto de variables, y el segundo un 22.33%, o sea, un total de 62.15%.

El grafo que representa al primer componente aparece en la gráfica 2. Los signos positivos implican que la relación entre

las variables es positiva; los signos negativos manifiestan que el aumento en una variable conduce a la reducción de la otra.

La explicación sintética del mismo es la siguiente. La inflación tiene dos orígenes: por un lado, la desproporcionalidad en los precios; por el otro, la tasa de interés y la tasa de cambio.

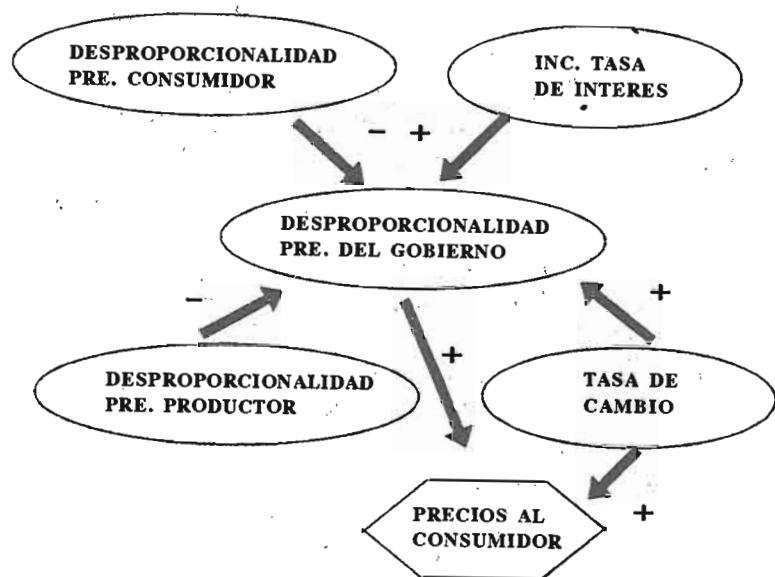
Una disminución en la desproporcionalidad en los precios al productor o al consumidor significa que el gobierno ha aumentado sus precios para reequilibrarlos con los demás, pero al reequilibrar sus precios por medio de un aumento de los mismos repercute directamente en el proceso inflacionario, ya que los precios del sector gobierno, sobre todo los energéticos (gasolina y electricidad), inciden en los costos de todos los demás precios.

Como ya lo vimos en la parte teórica de este capítulo, todo movimiento en la tasa de cambio genera una serie de procesos que influyen en la determinación de la tasa de interés y en el incremento de los precios.

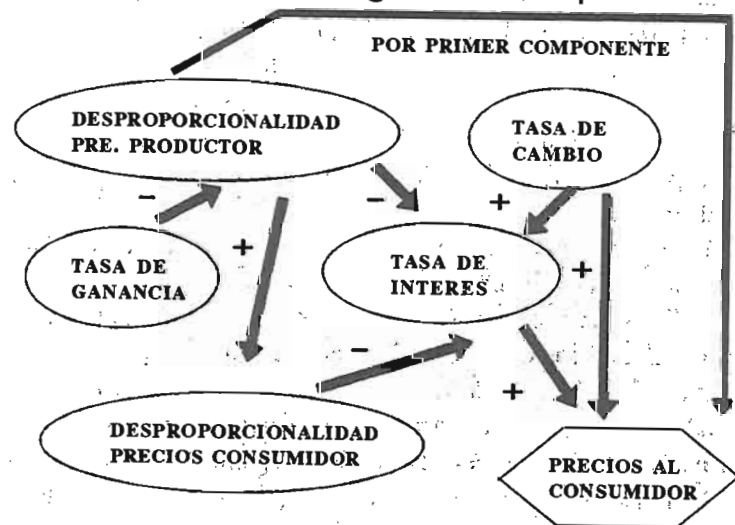
El segundo componente se expresa en el grafo contenido en la gráfica 3. Ahí vemos un conjunto de relaciones en las que se encadenan desde el aumento en la tasa de ganancia hasta la inflación. Un aumento en la tasa de ganancia se relaciona con una disminución en la desproporcionalidad de los precios al productor por efecto de que el incremento en la tasa de ganancia proviene de que las desproporcionalidades anteriores conducen a un aumento en las tasas nominales para compensar los efectos que tienen tales desproporcionalidades sobre los costos. La desproporcionalidad en los precios al productor se asocia positivamente con la correspondiente a los precios al consumidor.

Por su parte, las desproporcionalidades tienen una relación negativa con el aumento en las tasas de interés. Esto ocurre por razones que aún nos resultan poco claras, pero que se manifiestan en los datos estudiados. En todo caso, entre la tasa de ganancia y la tasa de interés hay dos relaciones negativas, lo cual indica que entre ambas variables existe una relación positiva, que era la esperada desde el punto de vista analítico. Nuevamente según este segundo componente, la elevación en

Gráfica 2. Primer componente



Gráfica 3. Segundo componente



la tasa de interés y en la tasa de cambio conducen a incrementar la inflación.

La relación entre el primer grafo y el segundo se presenta en este último como una línea punteada que va desde la desproporcionalidad de los precios al productor hasta el incremento en los precios.

No queda más que subrayar la estrecha relación entre el análisis que realizamos en la parte teórica de este capítulo y los dos grafos presentados. No es casual, es el resultado de un análisis que busca integrar teoría y práctica poniendo el acento integrador en esta última.

### Bibliografía

- BANCO de México, *Indicadores económicos*, 1982 a 1991.
- KARLI, Pierre, *L'Homme Agressif*, Editions Odile Jacob, Francia, 1987.
- RUSSELL, Bertrand, *Power*, Unwin Paperbacks, Londres, 1975.
- SALAZAR Resines, Javier, *Modelación cuantitativa en computadoras*, Trillas, México, 1988.
- WEBER, Max, *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Premiá Editores, México, 1981.
- YOUNG, J. Z., *Los programas del cerebro humano*, FCE, México, 1986.
- ZOLA, Emile, *L'Argent*, Le Livre de Poche, Francia, 1985.

## Capítulo VII

### **I. Introducción**

El inicio de la actual crisis mexicana se sitúa con claridad en febrero de 1982, en el momento en que el Banco de México anuncia su retiro del mercado cambiario para dejar que el peso flote libremente. La inmediata devaluación del peso, el impulso inflacionario y el desorden monetario y financiero fueron los claros síntomas de una crisis muy profunda que abarcaría al grueso de la economía mexicana y que se extendería hacia los procesos sociales y políticos de la sociedad en su conjunto.

La gestación de esta crisis es, sin embargo, anterior. El año de 1970 marca el final del periodo de crecimiento estabilizador y el inicio de un periodo de inestabilidad que engloba todos los aspectos de la actividad económica: producción, finanzas, precios, salarios, tipo de cambio.

Un elemento central de todo este periodo de inestabilidad es, sin duda alguna, el problema de la deuda externa y de la continua devaluación del peso frente al dólar. En un principio



la deuda externa fue creciendo por efecto de los créditos que tenían que pedirse al exterior para financiar la compra de equipo y materias primas que requería el tipo de crecimiento económico que se había instaurado en el país.

El crecimiento de la deuda pública externa, aunado a una excesiva y larguísima sobrevaluación del peso y a problemas monetarios y financieros internos crecientes dieron origen a una especulación contra el peso y a una fuga de capitales. Todo ello culminó el día último de agosto de 1976 con la primera devaluación que ocurría después de varias décadas de estabilidad cambiaria.

El auge petrolero dio lugar a la fantasía de los millones, pero nos dejó peor que como estábamos. La deuda externa alcanzó proporciones astronómicas; de ella, una parte considerable debe atribuirse a la fuga de capitales que se inició desde poco antes de la primera devaluación de 1986 y que, ya para antes de febrero de 1982, había alcanzado proporciones nunca imaginadas.

Un hecho central fue el aspecto monetario. De hecho, aunque el aparato productivo pasaba por fuertes problemas, tenía también importantes fortalezas, las cuales se han manifestado en el hecho simple de que a pesar de la crisis tan fuerte y prolongada que hemos vivido, el núcleo del sistema productivo industrial ha podido sobrevivir. El elemento central de la crisis que comenzó en 1982 fue el sistema monetario y financiero. México vive bajo un régimen de doble moneda, una fuerte y dominante: el dólar, y otra dominada: el peso; esto lo hemos analizado en otros capítulos de este libro, pero aquí queremos recordar que un sistema de este estilo es profundamente inestable y propicio a las crisis especulativas, y que de hecho fueron la inestabilidad monetaria y el estallido especulativo los que desencadenaron todo el proceso de la crisis de la que aún no hemos podido salir.

Este capítulo no pretende analizar las causas de la crisis, sólo busca describir, en lo que se refiere a la economía interna mexicana, las distintas etapas por las que ha pasado la que se inicia en 1982.

## II. El sistema analítico de clasificación por etapas

A efecto de estudiar estas etapas hemos construido un conjunto de indicadores que describen la marcha global de la economía, ya que un análisis coyuntural como el que ofrecemos requiere un conocimiento de la evolución cotidiana de la enfermedad. Dada la información de que disponemos, la evolución mensual es el periodo de tiempo más corto con que se puede seguir la evolución económica de México.

El Índice de Actividad Económica se realizó a partir de una selección de 52 indicadores mensuales (publicados por el Banco de México), los cuales representan al conjunto de la economía: empleo, precios, producción industrial, actividad bancaria, comercio externo, turismo, industria maquiladora y actividad gubernamental y de las empresas públicas. La selección de estos indicadores se basa en un análisis teórico de la economía mexicana y en una experiencia de más de 15 años de seguir periódicamente la coyuntura económica.

La configuración de los indicadores que usamos en este artículo requirió un prolongado análisis econométrico de la información disponible. Se trabajó usando varios métodos estadísticos, sobre todo el de *componentes principales*. Tardamos mucho en encontrar un modelo satisfactorio que englobara todo el periodo de análisis usando la totalidad de indicadores que queríamos tratar. Las relaciones y correlaciones que existían en un periodo de tiempo variaban al evolucionar históricamente los procesos analizados. Los modelos logrados explicaban bien un periodo, pero lo hacían muy mal en otras etapas.

Al fin concluimos que sólo podía lograrse una explicación global del periodo en estudio (enero de 1982 a marzo de 1990) si se integraban un conjunto de modelos independientes entre sí. Los modelos incluían nada más un subconjunto de variables de la totalidad usada inicialmente, y bajo una lógica interna que era diferente en cada caso. De hecho, logramos configurar dos modelos que juntos daban una explicación satisfactoria del periodo, a los cuales denominamos: *tensiones en el sistema monetario y financiero* y *tensiones en el sistema industrial*.

El modelo denominado tensiones en el sistema monetario y financiero integra las siguientes variables: la variable monetaria denominada M4, es decir, la captación total (bancaria y financiera) del conjunto de instrumentos monetarios (de corto y de largo plazo) que ofrecen la banca y las casas de bolsa; la tasa de ganancia real de las empresas manufactureras; el costo de captación promedio, los recursos totales de la banca comercial, la tasa de cambio, el pago de intereses del gobierno federal, el déficit económico del sector público y la deuda interna del sector público; los datos monetarios se trabajaron a precios constantes de enero de 1985.

El modelo de tensiones en el sistema industrial incluye el índice de actividad industrial, el índice de inversión bruta fija, el crédito total otorgado por la banca comercial y de desarrollo, las exportaciones manufactureras y las importaciones de bienes de consumo intermedio.

A ambos modelos se les asume como tensiones por ser índices que incluyen variables que muchas veces se mueven en sentido opuesto y generan tensiones en los procesos económicos. En todo caso, un modelo muestra la evolución del sistema monetario y financiero, y el otro la actividad industrial.

En vista de que la clasificación de las etapas de la evolución de la crisis no quedaba completa con la sola inclusión de estos dos modelos, nuestros análisis, basados en la experiencia de seguir la evolución coyuntural de la economía, nos condujeron a agregar las siguientes variables: los gastos del gobierno federal, los gastos de organismos y empresas del sector público, las exportaciones petroleras, el crecimiento medio de los precios y el saldo de la balanza comercial. Con estas cinco variables, más los índices resultantes de los dos modelos descritos en párrafos anteriores —lo que en estadística se denomina *análisis de acercamiento*, es decir, lo que vulgarmente se conoce como métodos de clasificación automática—, logramos una tipología de la evolución de la crisis, así como de las características cuantitativas de cada una de estas etapas o tipos de crisis.

Los resultados logrados bajo dicho procedimiento cuantitativo fueron muy satisfactorios, ya que se aproximaron mucho

a los que habíamos obtenido por medio de una clasificación meramente cualitativa basada en nuestra experiencia del seguimiento cotidiano de la crisis económica. El análisis reveló la existencia de cuatro grandes tipos de crisis económica desde 1982 hasta junio de 1990; nosotros los clasificamos de la siguiente manera:

1. Desencadenamiento de la crisis.
2. Estancamiento y austeridad.
3. Nueva caída y esplendor de la economía casino.
4. El Pacto.

Un análisis más preciso nos obligó a clasificar subetapas en los casos 2, 3 y 4. A lo largo del capítulo realizaremos una descripción cualitativa y cuantitativa de cada una de estas etapas y sus subetapas.

Antes de pasar a la descripción de estos procesos históricos queremos subrayar un elemento que surge del análisis y que consideramos muy importante. De hecho el paso de una etapa a otra no se logra en términos de pasividad, sino de tensiones y transformaciones importantes. Cada etapa configura un cierto patrón de estabilidad, cuyos datos aparecen en las gráficas que acompañan a este capítulo y serán comentados en cada caso; este patrón de estabilidad suele ser roto por un factor que puede ser una devaluación, una crisis financiera, un cambio fuerte en la política económica, una variación importante en los precios internacionales del petróleo, etc. Ante esta ruptura de la estabilidad se entra en un periodo de varios meses en que la economía parece estar realizando movimientos caóticos, hasta que aparece un nuevo patrón de comportamiento más o menos estable; éste se rompe nuevamente por algún factor como los mencionados, y viene otro periodo de caos y otro patrón.

Se trata, entonces, de un fenómeno evolutivo muy interesante; estamos estudiándolo, pero aquí simplemente lo apuntamos. Debemos aclarar que en la descripción que hacemos de los periodos no mencionamos esta conformación alternativa de casos y la configuración de patrones tipológicos, y nos limita-

remos a presentar los promedios cuantitativos más importantes, así como los procesos cualitativos más relevantes.

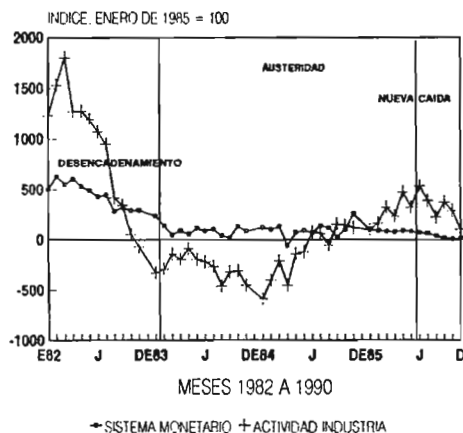
### III. El desencadenamiento de la crisis

Esta etapa va de marzo de 1981 a marzo de 1983. Aunque formalmente la crisis comenzó en febrero de 1982, con la salida del Banco de México del mercado cambiario, de hecho, ésta fue la culminación de acontecimientos que se habían iniciado con anterioridad.

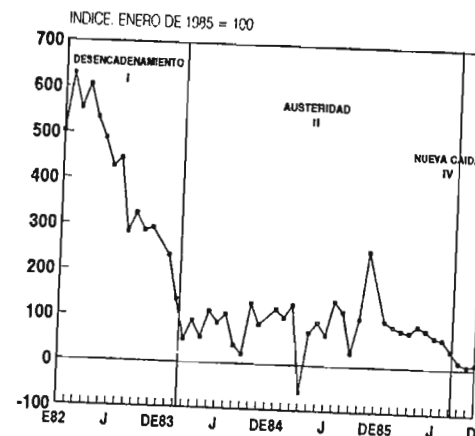
El crecimiento de la producción industrial que se había logrado a la sombra del auge petrolero había llegado a su fin en marzo de 1981. En agosto de 1981 se inicia oficialmente el desplome petrolero, cuando, con el objeto de mantener mercados, México propone una reducción en el precio del crudo.

La fuga de capitales había crecido notablemente durante 1982. Cuando en febrero se registra la devaluación, ésta no es más que la culminación de hechos que la habían precedido. En el inicio, la crisis tuvo un carácter fundamentalmente financiero. El descalabro del peso frente al dólar repercutió con fuerza en todos los circuitos monetarios y financieros del país.

TENSIONES. SIST. MONETARIO E INDUSTRIAL  
ETAPAS: DESENCADENAMIENTO Y AUSTERIDAD



TENSIONES EN EL SISTEMA MONETARIO  
ETAPAS: DESENCADENAMIENTO Y AUSTERIDAD



El impacto de la devaluación se dejó sentir en los costos de las materias primas importadas y en la creación de expectativas inflacionarias. Los precios aumentaron rápidamente y los circuitos monetarios y financieros se tambaleaban ante la especulación contra el peso.

El aumento del salario del 10%, 20% y 30% no logra detener la baja en el nivel de ingresos, pero las clases adineradas lo toman como disculpa para desatar una nueva presión inflacionaria de tipo especulativo.

Las primeras medidas del gobierno se traducen en un sensible incremento del gasto público, hecho que repercutiría en un notable incremento del déficit del sector público al finalizar el año.

El desencadenamiento de la crisis tuvo dos momentos, el primero fue esencialmente monetario y financiero, se caracterizó sobre todo por una profunda especulación monetaria y una persistente caída del tipo de cambio frente al dólar. El segundo momento se presenta cuando la crisis financiera comienza a hacer efecto sobre el aparato productivo y se caracteriza por una fuerte caída en los niveles de producción.

La baja en el volumen de la producción industrial se debió a la presencia conjugada de los siguientes tres factores:

- a) La crisis financiera alteró todos los planes productivos de las empresas. La inversión se redujo notablemente, lo mismo que todas las compras que se hacen en el mercado interindustrial. La caída que se registra en el Índice de Actividad Económica en este periodo es considerable.
- b) El alza vertiginosa en el precio del dólar hizo que las importaciones se encarecieran; el resultado fue una disminución en el volumen de importaciones, sobre todo en cuanto se refiere a materias primas e implementos. Estas importaciones son indispensables para el aparato productivo, su escasez repercutió en el monto de lo producido.
- c) La baja que comenzó a darse en el salario real repercutió en una contracción del mercado interno, hecho que obligó a las empresas a reducir los planes de producción.

Durante este periodo la crisis financiera que se había iniciado en el lapso anterior llegó a su clímax. Ya para agosto la especulación y el pánico del público habían provocado un delirio colectivo en el cual la violencia monetaria se establecía como una relación social sin precedentes.

En agosto, el problema de la deuda pública externa estalla y el Secretario de Hacienda en turno anuncia al mundo de banqueros que México se encuentra en incapacidad de pagos.

El proceso culmina con la nacionalización de la banca. Independientemente de los aspectos políticos de este hecho, el caso es que la banca se encontraba sin ninguna capacidad para hacer frente a los pasivos que implicaban las cuentas en dólares. La nacionalización, al establecer un límite (70 pesos por dólar), pero sobre todo, al determinar que estas cuentas se pagaran en pesos, sacó a la banca de la quiebra en la cual de hecho vivía.

La política de los bancos, tras la nacionalización, continuó sin cambio alguno después de la toma de posesión de la nueva administración, el primero de diciembre. De cualquier modo, al haber sido salvada de la quiebra, la banca gozó de un espectro de posibilidades de existencia que ya se habían cerrado.

Las gráficas que se integran en este capítulo muestran con claridad los aspectos cuantitativos de la descripción cualitativa que acabamos de hacer. Los índices de tensiones en el sistema monetario y en la actividad industrial muestran rápidas y profundas caídas; debemos mencionar que aun cuando la evaluación cuantitativa indique caídas casi simultáneas de ambos índices, del análisis cualitativo se deduce que la crisis se origina primero en el sistema monetario y financiero para luego extenderse al industrial.

Las gráficas que presentan los promedios que tiene cada una de las variables en cada etapa analizada ilustran la evolución por etapas de cada una de las variables, muestran con claridad que a pesar de que durante la etapa de desencadenamiento de la crisis se registran fuertes bajas en las variables, durante esta etapa los niveles en las variables permanecen elevados en comparación con los niveles que alcanzarían después.

Cabe destacar que las exportaciones petroleras dejan una cantidad muy fuerte de divisas, lo cual constituye un tanque de oxígeno para las finanzas públicas.

#### **IV. Estancamiento y austeridad (marzo de 1983 a julio de 1985)**

Pasado el primer golpe de la crisis, el país entra en un periodo de relativa estabilidad. El cambio de gobierno y las esperanzas que en él fincaron los empresarios e industriales propiciaron que se abriera un largo compás de espera.

Durante este tiempo el gobierno comenzó a aplicar un fuerte programa de tipo monetarista en el cual la baja del gasto gubernamental fue el hecho más destacado. Fue un periodo de austeridad en el gasto y de estancamiento en lo económico. Se inicia prácticamente en marzo de 1982, un poco después de la toma de posesión de Miguel de la Madrid, y termina en julio de 1985, cuando al finalizar las elecciones de diputados se decretan nuevas y muy fuertes restricciones al gasto, se despiden

a una buena cantidad de burócratas y se decreta una nueva devaluación del peso.

Podemos distinguir dos subetapas internas: primero, la época de austeridad propiamente dicha, y luego, un periodo de estabilidad que se logra en medio de fuertes tensiones económicas y financieras.

#### *IV-1. La austeridad*

*(marzo de 1983 a marzo de 1984)*

El nuevo gobierno inició su gestión con un programa de austeridad que tenía dos elementos centrales:

- a) El cumplimiento con el servicio de la deuda externa.
- b) El reequilibrio en el presupuesto, es decir, la reducción sustancial de un déficit presupuestal que había llegado a proporciones gigantescas (18% del PIB).

El programa establecido se basó en una nueva devaluación del peso (150 pesos por dólar), en un aumento en las tarifas públicas y en una concepción austera del gasto público. A esto se le dio el nombre de PIRE (Programa Inmediato de Reconstrucción Económica).

La contracción económica fue brutal y los niveles de producción siguieron cayendo hasta aproximadamente el mes de junio de 1983.

La característica principal de los procesos económicos que se iniciaron en ese momento fue el persistente deterioro en el poder adquisitivo del salario y la baja en el nivel del empleo. El resultado de la política aplicada fue claro: el pago de la deuda externa y el ajuste en la finanzas públicas fue un costo que se hizo recaer, sobre todo, en el sector asalariado. A partir de esta etapa se inició un proceso negativo de redistribución del ingreso sin precedentes en la historia económica de México.

Los indicadores que usamos revelan que este periodo de relativa estabilidad se pudo lograr por los siguientes elementos:

1. Las exportaciones petroleras se mantuvieron muy elevadas a lo largo de toda la etapa y de sus subetapas. Estos ingresos fueron decisivos para que el pago de la deuda externa no gravitara en exceso sobre el resto de la economía.
2. Aunque los gastos del gobierno federal tendieron a la baja, las empresas públicas siguieron apoyadas y mantuvieron un nivel de actividad razonable.
3. La caída en la economía que se había presentado en la etapa inicial, junto con la fuerte devaluación del peso, provocaron que las importaciones se restringieran sensiblemente por la baja en el mercado interno y por su encarecimiento. Este hecho se reflejó en excedentes considerables en la balanza comercial que fueron determinantes para lograr las divisas que el gobierno necesitaba en su programa de pago de la deuda externa a toda costa.
4. La economía informal comenzó a crecer y a mostrar un dinamismo muy importante. De la economía informal debemos distinguir dos aspectos: el envío de divisas a México por parte de los trabajadores mexicanos en el exterior, y las actividades informales en el interior de la República. Se puede estimar que los trabajadores mexicanos en los Estados Unidos envían un mínimo de cuatro mil millones de dólares anuales y que dada la crisis tales transferencias se acentuaron; estos dólares resultaron determinantes para evitar una caída más abrupta de la economía y del nivel de vida de los mexicanos. La economía informal en el interior comenzó a cobrar un ímpetu sin precedentes, no solamente se extendió el narcotráfico, sino que el comercio y un conjunto de actividades productivas de tipo informal comenzaron a cobrar fuerza.

#### *IV-2. La estabilidad tensa*

*(marzo de 1984 a julio de 1985)*

El periodo de estabilidad tendió a extenderse en el tiempo e incluso dio origen a un ligero repunte en el primer semestre de 1985.

De hecho, la caída en el aparato productivo había proseguido durante la primera subetapa del periodo de austeridad y estancamiento, pero a partir de marzo de 1984 se toca fondo y comienza un crecimiento exiguo, que tiende a acentuarse un poco durante el primer semestre de 1985.

Los principales determinantes de esta estabilidad y de tal repunte fueron:

1. Una contracción en los salarios y en el mercado interno, que condujo a dificultades en las ventas y a una reducción en los costos de producción, lo cual implicó una distensión en las presiones inflacionarias.
2. Se registraron magníficas lluvias y, por ende, excelentes cosechas.
3. Las exportaciones comenzaron a crecer por la subvaluación del peso y por los bajos salarios pagados.
4. La industria nacional comenzó a aprovechar el mercado fronterizo.
5. El incremento en las ganancias debido a la caída de los salarios y a las altas tasas de interés aplicadas para los tenedores de la deuda pública interna generó ingresos que se transformaron en un aumento en el mercado de los bienes de consumo durable. Esta industria se vio claramente impulsada.

El repunte tuvo poco dinamismo y nunca se consolidó. De hecho, el conjunto de tensiones que habían originado la crisis seguían presentes; se estaba muy lejos de generar un crecimiento autosostenido; las tensiones eran excesivas, y entre ellas, la sobrevaluación del peso sería definitiva para julio de 1985.

### V. Nueva caída y esplendor de la economía casino

La sobrevaluación del peso, las tensiones acumuladas y la debilidad del repunte económico de principios de 1985 se expresaron en una nueva caída de la economía.

El temblor de septiembre de tal año y el desplome de los precios internacionales del petróleo que se manifestó a inicios de 1986 serían definitivos para conducir a la economía hacia una nueva y profunda caída.

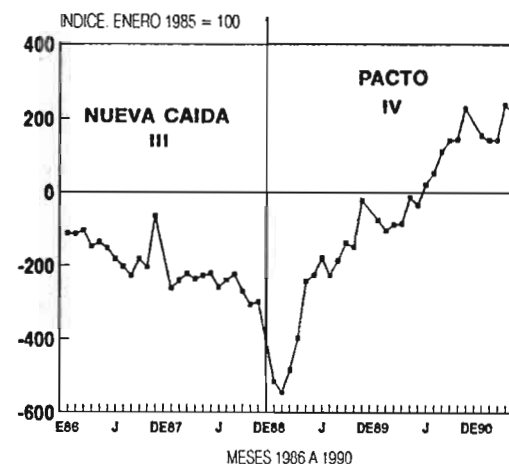
Esta caída se dio en medio de un proceso especulativo monetario cuya magnitud no tenía precedentes. Por eso, aunque la especulación monetaria y financiera ha sido una característica de la economía mexicana, la importancia que tuvo este proceso especulativo que terminó en la catástrofe del *crack* bursátil de octubre de 1987, condujo a que a este periodo se le conociera como *economía casino*.

Esta etapa tiene dos subetapas: la caída y el repunte efímero; sin embargo, dada la importancia de la economía casino, le dedicamos un apartado sintético.

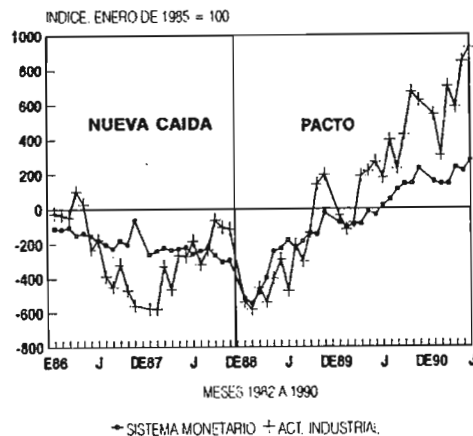
#### V-1. La nueva caída (julio de 1985 a octubre de 1986)

Para julio de 1985, la estabilidad y el pequeño repunte habían llegado a su límite.

#### TENSIONES EN EL SISTEMA MONETARIO ETAPAS: NUEVA CAIDA Y PACTO



**TENSIONES: SIST. MONETARIO E INDUSTRIAL  
ETAPAS: NUEVA CAIDA Y PACTO**



El peso se había sobrevaluado, las exportaciones descendían y la especulación cobraba nuevo vigor. Las reservas del Banco de México eran decrecientes.

Las industrias de bienes de consumo durables son fuertes consumidoras de materias primas e implementos; su crecimiento había propiciado que el superávit logrado en la balanza comercial se redujera sensiblemente.

El crecimiento en las ganancias y las ganancias por intereses habían generado una riqueza especulativa importante.

La persistente baja en el poder adquisitivo de los salarios, al provocar una contracción en el mercado interno, motivó que todas las industrias de bienes básicos, así como el mercado interindustrial que va ligado a ellas llegaran al límite de su aliento.

Los precios del petróleo tendían a la baja. Todo confluyó para que, en el mes de julio, una vez pasado el proceso electoral, se decretara una nueva y fuerte devaluación y un nuevo impulso a la política de austeridad en el gasto público.

Los resultados fueron inmediatos: la inflación cobró un nuevo ímpetu, la producción industrial decayó nuevamente, las salarios reales bajaron, el desempleo aumentó.

El terremoto de septiembre es un catalizador del proceso de baja que ya se había iniciado.

Para colmo de males, a finales de 1985 y principios de 1986 se vive un derrumbe internacional en los precios del petróleo. Por consiguiente, la crisis se exacerbó y la inflación se aceleró.

Por razones que no es posible explicitar en este capítulo (ver nuestro trabajo sobre este tema en *Economía: teoría y práctica*, núm. 12), en este momento se inicia un *boom* espectacular en la bolsa de valores, y con él da comienzo lo que hemos denominado la economía casino.

El Índice de Actividad Económica muestra con claridad esta etapa, que es el final de un periodo de relativa estabilidad y la expresión de una nueva caída.

**V-2. El repunte efímero (noviembre de 1986 a diciembre de 1987)**

Para fines de 1986, la caída de la etapa anterior comienza a tocar fondo, entre otros cosas por la simple razón de que las fuerzas que impulsaron la baja tienden a agotarse.

Hubo factores específicos que impulsaron el repunte:

1. Un auge muy importante de las exportaciones manufactureras, el cual se había dado por la subvaluación del peso, los bajos salarios internos y porque, por primera vez en la historia de México, hubo una búsqueda seria de los mercados externos.
2. La fuerza importante que adquiere la industria maquiladora.
3. El dinero y el financiamiento generados por la economía casino.
4. El mercado de productos de bienes durables que se impulsa por las elevadas ganancias industriales y comerciales.

El repunte que se observa en la gráfica adjunta obedece a que la caída iniciada en 1985 llega a su fin y se presenta un pequeñísimo cambio de tendencia.

Sin embargo, este repunte nunca cobró fuerza. Ya para agosto de 1987 puede decirse que se había agotado. Es decir, el repunte terminó aun antes del *crack* de la economía casino.



### V-3. El crack de la economía casino (octubre a diciembre de 1987)

La especulación financiera y bursátil había llegado a niveles allende los sueños. No era posible que la riqueza monetaria en la bolsa creciera como espuma, en tanto que la producción se mantenía profundamente deprimida. El lunes 18 de octubre la ilusión se esfumó. El regreso a la realidad significó una nueva devaluación, mayor pobreza y un nuevo impulso a la inflación.

Para hacer frente a la nueva oleada inflacionaria, el 15 de diciembre se decreta el Pacto de Solidaridad Económica. Nuevas restricciones al gasto público, otra devaluación (del dólar controlado), nuevas alzas en los precios y las tarifas de bienes y servicios producidos por el sector público, y nueva reducción en el salario real.

El primero de marzo de 1988 el PSE se transforma en un auténtico plan de choque de tipo ortodoxo, inspirado en las ideologías más conservadoras.

## VI. El pacto

No viene al caso realizar aquí un análisis detallado del Pacto ya que, por su importancia, es materia del capítulo intitulado "La inflación y el Pacto". Presentaremos en esta parte solamente algunas de las características más importantes de las subetapas del mismo.

El efecto más relevante del Pacto ha sido la caída en los niveles de inflación. Contrariamente a lo que suele pensarse, el Pacto no constituye un etapa única, sino que implica subetapas claramente delimitadas.

Es necesario tener muy claro que si bien es cierto que el Pacto redujo la tasa de inflación e incluso estimuló cierto crecimiento, el costo del ajuste ha recaído por entero sobre los asalariados, quienes han visto reducirse sus niveles de vida en forma drástica. Nuevos desniveles muy fuertes en la distribución del ingreso se han hecho presentes.

### VI-1. El inicio (enero de 1988 a diciembre de 1988)

El inicio del Pacto está profundamente ligado al *crack* de la bolsa y de la economía casino; de hecho, éste encarna una respuesta gubernamental ante el resquebrajamiento de este tipo de economía.

Durante sus dos y medio primeros meses de vigencia se presentó un aumento notable en los precios por efecto de la devaluación de diciembre de 1987 y por el notable incremento en los precios de los energéticos decretado en diciembre de tal año. De hecho el verdadero Pacto comenzó a funcionar el primero de marzo de 1988.

Los precios se redujeron con rapidez. La economía resintió mucho menos de lo esperado, lo cual constituyó un verdadero ajuste drástico hacia la baja en el nivel de los gastos públicos.

Las elecciones presidenciales de julio de dicho año fueron decisivas en la evolución del Pacto, ya que motivaron que los empresarios tanto del sector productivo como del distributivo aceptaran reducir sus tasas de ganancia. Este hecho se fincó en el temor que generó el ascenso del cardenismo. La baja en las tasas de ganancia fue decisiva, ya que permitió la estabilización de los precios.

Otro elemento fundamental fue el hecho de que se redujera considerablemente la especulación monetaria y financiera. Hubo tres factores que condujeron a este resultado. El primero de ellos consistió en que aunque las tasas de interés nominales se redujeran, éstas lo hicieron en mucho menor medida que la inflación, razón por la cual las tasas de interés reales registraron aumentos muy altos; como, además, la tasa de cambio con el dólar permaneció fija, entonces la tasa de interés real medida en dólares fue muy elevada, y arrojó ganancias enormes, medidas en dólares, para los tenedores de la deuda pública interna. El ascenso cardenista generó temores en los mercados monetarios y financieros y provocó una pausa en la actividad especulativa de los mismos. Finalmente, el *crack* de la economía casino había sido lo suficien-

temente grande como para motivar prudencia, al menos por un lapso de tiempo.

El problema central fue la disminución en el nivel de divisas. Este hecho no provino, en esta época, de la especulación monetaria, sino que tuvo como principal origen la drástica caída en el superávit de la balanza comercial. El peso comenzó a perder su colchón subvaluatorio; se redujo el impulso a las exportaciones, y las importaciones crecieron con fuerza.

### VI-2. La estabilización (1989)

La presidencia de Salinas de Gortari condujo, en su primer año de gobierno, a una estabilización de los resultados inicialmente derivados del Pacto; incluso, el crecimiento medio mensual de los precios fue inferior al logrado en la subetapa anterior.

El problema se centró en que un relativo repunte en la actividad económica se tradujo en déficit crecientes en la balanza comercial. Sin embargo, se recibió un fuerte apoyo por parte del gobierno de los Estados Unidos (el Plan Brady), hecho que permitió mantener la estabilidad cambiaria; la retitulación del servicio de la deuda que se negoció en la parte final del año fue un factor decisivo para la estabilidad cambiaria.

Durante el mes de marzo de tal año se permitió a la banca comercial ofrecer tasas de interés competitivas con las prevalentes en un mercado dominado por las casas de bolsa. Este hecho se tradujo en una rápida recuperación de los ahorros por parte de la banca comercial, la cual pudo de esta manera reanudar sus créditos con el sector privado. Este aumento crediticio es uno de los factores que explican el repunte iniciado en 1989 y que, de hecho, se mantiene hasta el primer semestre de 1990 (que son los últimos datos disponibles al escribir este capítulo).

El problema fue que junto con la recuperación financiera e industrial y una relativa estabilidad de los precios, la caída en los niveles salariales fue persistente y los grados de miseria crecientes. La desigualdad en la distribución del ingreso fue en aumento.

### VI-3. El reinicio de las tensiones (1990)

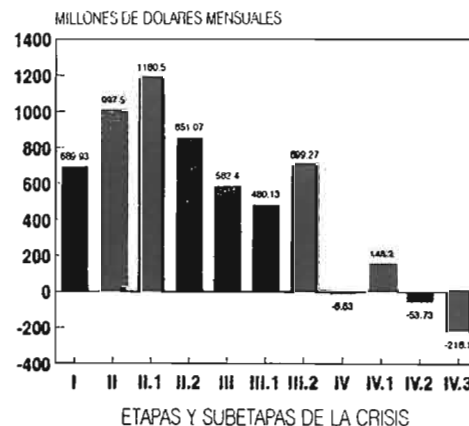
Durante el primer semestre de 1990 vuelven a aparecer las tensiones, especialmente en cuanto se refiere al nivel de la inflación. Si en la subetapa anterior los niveles medios de inflación mensual fueron del 1.5%, en la nueva alcanzan un 2.4%.

El crecimiento económico visto en relación con los índices de tensiones monetarias y de actividad industrial siguió su curso, pero los niveles del déficit en la balanza en cuenta corriente fueron explosivos y muy peligrosos. Las exportaciones manufactureras se estancaron, las importaciones de todo tipo crecieron vertiginosamente, el peso se sobrevaluó.

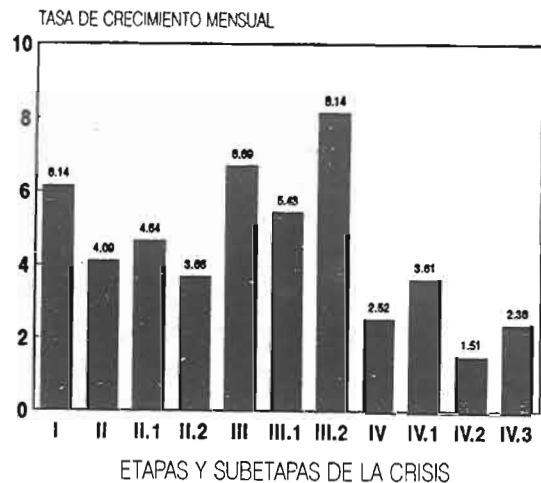
Las tensiones externas comenzaron a marcar límites muy fuertes. Sin embargo, los nuevos precios internacionales del petróleo salvaron la situación, al menos en forma temporal. Desde agosto, los nuevos precios petroleros fueron cuantiosos y casi con seguridad dieron entrada a una nueva subetapa en la evolución del Pacto.

En todo caso, durante esta última etapa que analizamos, los salarios mínimos cayeron con fuerza y las desigualdades de una pobreza y de una riqueza crecientes siguieron su curso.

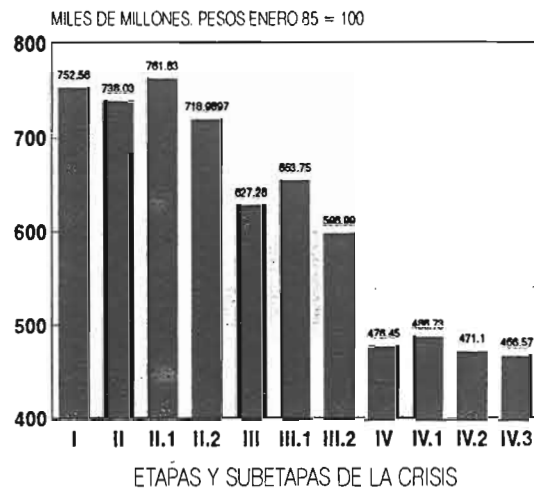
**SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL  
EVOLUCION POR ETAPAS**



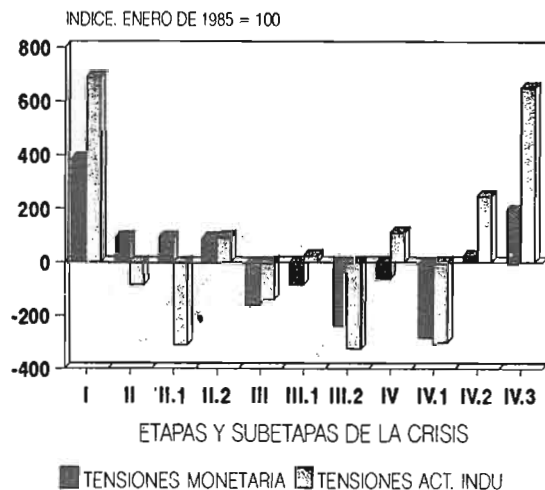
## CRECIMIENTO MEDIO DE LOS PRECIOS EVOLUCION POR ETAPAS



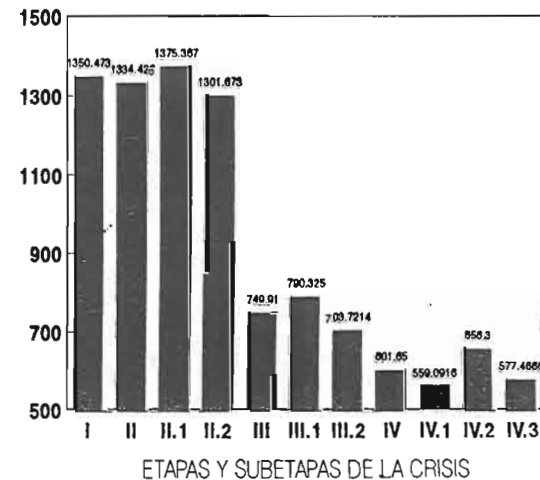
## GASTOS ORGANISMOS Y EMP. SEC. PUBLICO EVOLUCION POR ETAPAS



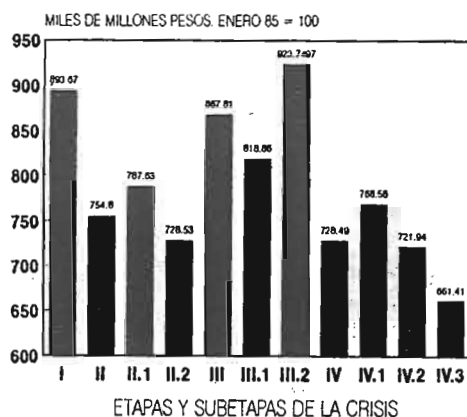
## TENSIONES EN MONEDA Y ACT. IND. EVOLUCION POR ETAPAS



## EXPORTACIONES PETROLERAS EVOLUCION POR ETAPAS



## GASTOS DEL GOBIERNO FEDERAL EVOLUCION POR ETAPAS



### A Manera de conclusiones

Con el tiempo, la crisis iniciada en febrero de 1982 ha sufrido modificaciones importantes, pero no ha desaparecido.

Lo que se inicia como una crisis de tipo financiero se convierte después en una crisis general que abarca a todo el sistema económico.

La crisis pasa por distintas etapas, claramente diferenciadas entre sí.

El sector asalariado y "marginado" ha cargado con el costo principal de la crisis.

La política económica ha sido un fracaso en cuanto a los objetivos públicos que se había fijado. Una meta claramente lograda ha sido la reducción de la inflación por medio del Pacto, pero el costo social ha sido muy elevado. En muchos casos la propia política económica ha sido un factor causante y estimulante de la crisis.

No se presenta una relación universal y fija entre las variables económicas. La forma en que se relacionan la tasa de interés, las finanzas, la producción, etc., varía de etapa en etapa.

### Bibliografía

Este trabajo se basó en la experiencia dada por el seguimiento semanal de la economía mexicana a través de las columnas "Así vamos..." y "Guía de indicadores económicos Excelsior", publicadas en la Sección Financiera del Periódico *Excelsior*.

BANCO de México, *Indicadores económicos*, enero de 1982 a junio de 1990.

## IZTAPALAPA: TEXTO Y CONTEXTO

1. *Pentecostalismo y milenarismo*  
Eliseo López Cortés
2. *Sierra de Agua*  
Laura Lima Muñiz
3. *La espiral parece un círculo*  
Aralia López González
4. *El dilema latinoamericano: hacia el siglo XXI*  
Gustavo Ernesto Emmerich
5. *Marx-Engels: crítica al despotismo urbano*  
Jorge Fuentes Morua
6. *Gramsci y un nuevo paradigma en la concepción de la política*  
Aquiles Chihu Amparán
7. *Cambio estructural y bloque de poder*  
José Carlos Valenzuela y Gregorio Vidal (coord.)
8. *Yagavilia, un ensayo en ecología cultural*  
Leonardo Tyrtania
9. *Identidad, ideología y ritual*  
José Carlos Aguado y María Ana Portal
10. *Símbolos del desierto*  
María Eugenia Olavarría
11. *Medicamentos, economía y salud*  
Raúl Molina Salazar y José F. Rivas Vilchis
12. *Productividad y eficiencia en la industria mexicana del azúcar*  
Enrique Hernández Laos
13. *La ciudad que construimos*  
Armando Cisneros Sosa
14. *Los usos de la identidad barrial*  
Ana Rosas Mantecón y Guadalupe Domínguez
15. *Estudios históricos I*  
Alejandro Tortolero Villaseñor (coord.)
16. *La democracia cristiana en Centroamérica*  
Gabriel Gaspar Tapia

*México: economía, mito y poder*  
terminó de imprimirse  
en febrero de 1994, en los talleres de  
Grupo Editorial Interlínea, S.A. de C.V.  
Irlanda 121 Bis, Col. Parque San Andrés,  
Coyoacán, tel. 689 48 29

La edición consta de 1 000 ejemplares  
y estuvo al cuidado de Gustavo Peñalosa