

## LA ECONOMÍA MEXICANA DE LA POSGUERRA

### Ensayo bibliográfico

JEFFREY BORTZ \*

René Villarreal, *El desequilibrio externo de la industrialización en México (1929-1975)* México, Fondo de Cultura Económica, 1976.

Jesús Reyes Heróles González Garza, *Política macroeconómica y bienestar en México*. México, Fondo de Cultura Económica, 1983.

Juan Castaignts Teillery, *Dinero, valor y precios. Un análisis estructural cuantitativo sobre México*. México, Universidad Autónoma Metropolitana, 1984.

Enrique Hernández Laos, *La productividad y el desarrollo industrial en México*. México, Fondo de Cultura Económica, 1985.

Héctor Guillén Romo, *Orígenes de la crisis en México 1940-1982*. México, Ediciones ERA, 1984.

Medio siglo de cambios ha transformado radicalmente a la economía mexicana. Hace 50 años México era un país agrario, rural; hoy es urbano e industrial. Hace 50 años el gobierno luchaba por la reforma agraria y la organización campesina; hoy lucha por la reforma industrial y la organización obrera. Antes de la Segunda Guerra Mundial las industrias más dinámicas correspondían al sector de exportación; después de la guerra las ramas más dinámicas venden principalmente en el mercado interno.

No obstante que la industrialización mexicana de la posguerra evolucionó a partir de la estructura industrial del porfiriato (1890-1930), su desarrollo adquirió una dinámica diferente. A fines del siglo XIX y principios del XX la industrialización desempeñó un papel importante, aunque secundario, en relación con los sectores verdaderamente dinámicos del país: el minero, para exportación, y el petrolero. Naturalmente, esa industrialización se originó en los bienes de consumo más

\* Universidad de California, Los Angeles.

sencillos —como textiles, alimentos procesados y productos de vidrio— y sirvió a un mercado interno reducido e incipiente.

Después de la guerra la producción industrial destinada al mercado interno reemplazó al petróleo y la minería de exportación como el sector más dinámico. Encabezadas por las grandes multinacionales que realizaban inversiones en el mercado interno mexicano, cada vez más protegido, empezaron a surgir nuevas industrias y las existentes iniciaron su adaptación a las circunstancias cambiantes. Las multinacionales trajeron tecnologías avanzadas a las nuevas empresas al mismo tiempo que transformaban las existentes a través de efectos directos e indirectos. De manera gradual, los automóviles, llantas, fármacos, productos químicos y electrónicos, fibras artificiales y otros bienes de consumo duradero y no duradero sustituyeron a los productos mineros y al petróleo en el papel preponderante de la industria del país.

A pesar de que las multinacionales dominaban en los sectores avanzados, los inversionistas mexicanos coinvirtieron en las nuevas empresas o fundaron otras complementarias. Las multinacionales fabricaban, por ejemplo, prácticamente todos los autos de México, en tanto que los empresarios mexicanos contribuían a desarrollar la industria de autopartes. Asimismo, muchas de las industrias más antiguas, dedicadas a la producción de bienes no durables, continuaron floreciendo en la medida que se expandía el mercado interno. El sistema generó un consenso entre las élites empresariales nacionales y extranjeras, al mismo tiempo que su riqueza mejoraba las condiciones de vida de muchos segmentos de la población.

El proceso de industrialización de la posguerra modificó las estructuras sociales y económicas. En 1930 la agricultura mexicana daba cuenta de casi tanto valor agregado como la minería y la industria (incluyendo el sector energético y la construcción). Adicionalmente, más de 3.5 millones de mexicanos laboraban en el campo, en tanto que sólo tres cuartos de millón trabajaban en la industria. Medio siglo después la situación era muy distinta. En 1980 el producto interno bruto agrícola decreció de manera dramática en relación con el de la industria (9% y 35% del PIB respectivamente). En tanto que en 1930 la población era 66.5% rural y 33.5% urbana, en 1980 la proporción se había revertido a 33.7% rural y 66.3% urbana. A la par con el crecimiento de la economía se desarrolló un sistema bancario y comercial moderno, se amplió la infraestructura, y el sistema educativo creció de manera explosiva. México se convirtió en un país urbano e industrial.

Sin embargo, el crecimiento industrial no abarcó a toda la población, ni mejoró la vida de todos a quienes tocó. El número de pobres urbanos creció y un estancamiento general se instaló en el campo. En los años cuarenta la mayoría de la población rural era pobre y en 1980 la situación no había cambiado. Aunque ese año la agricultura solamente generó 9% del PIB, ocupaba casi 40% de la fuerza de trabajo, lo cual indica la magnitud de su pobreza. En esos cuarenta años se dio una triste transición: de exportador de alimentos, el país se transformó en importador. El contraste de la riqueza creciente al lado de un número cada vez mayor de pobres urbanos y rurales hizo a muchos pensar que el desarrollo conlleva crecientes niveles de desigualdad distributiva.

Algunos analistas señalaban que el déficit creciente del sector externo y la cada vez mayor dependencia de los créditos externos para cubrirlos constituían la verdadera debilidad del sistema. Otros señalaban el desequilibrio industrial, fuerte en bienes de consumo y débil en los de capital, como indicador de que el país crecía sin desarrollarse. Por su parte, los críticos de la izquierda señalaban el control extranjero de los sectores avanzados y la “desnacionalización de la cultura”.

En México cobró auge el estudio de la cambiante economía nacional. Los estudiosos del país se vieron obligados a involucrarse en un proceso triple, consistente en desarrollar una nueva profesión académica —la economía—, participar en el proceso de desarrollo desde el gobierno y llevar a cabo un vigoroso debate sobre la nueva economía mexicana. La *Escuela Nacional de Economía de la UNAM* se había fundado apenas en 1934. Los primeros economistas autodidactas, como Jesús Silva Herzog, se asociaron a la escuela en sus inicios y generaron corrientes que habrían de durar decenios.

En la posguerra fueron economistas más que historiadores quienes escribieron la mayor parte de las obras sobre historia económica del país; Silva Herzog escribió sobre la historia económica y también participó activamente en el gobierno. Desde entonces, son pocos los economistas mexicanos cuya trayectoria ha sido puramente académica, opción que prevalece más en Estados Unidos. Silva Herzog desafiaba con frecuencia a la teoría económica tradicional. En tanto que muchos economistas mexicanos generarían estudios ortodoxos, el marxismo, la teoría de la dependencia e incluso el estructuralismo de la CEPAL (Comisión Económica para Latinoamérica) propagarían sus raíces a un grado desconocido en los países de habla inglesa. De hecho habrían

de surgir dos tradiciones contrapuestas: una de izquierda, universitaria, ensayística; otra más ortodoxa, técnica, gubernamental.

Antes de los sesenta las universidades generaron pocos estudios críticos que contaran con un fundamento cuantitativo, sólido, mientras que los estudios del gobierno, más ortodoxos, generalmente se limitaban a los estrechos problemas de la medición. En cierta medida, tal enfoque fue lógico durante el periodo cuando el gobierno apenas empezaba a desarrollar los indicadores estadísticos necesarios para una comprensión más profunda del proceso de desarrollo. Por ejemplo, antes de 1960 no existían ni índices de precios generales y ponderados, ni un sistema de cuentas nacionales. Aunque la Dirección General de Estadística se fundó a fines del xix y el Banco de México en 1925, el primer índice moderno y completo de precios al consumidor se elaboró con datos de 1968; las primeras matrices de insumo-producto (1950-1960) se hicieron con datos retroactivos.

Los primeros investigadores se dedicaron, lógicamente, a los problemas útiles de medición. En los años veinte surgió una literatura técnica sobre precios y salarios conforme los expertos empezaban a cuantificar los cambios en los sueldos y su impacto sobre los niveles de vida. En 1940, Pedro Merla, Federico Bach y Margarita Reyna publicaron artículos sobre sus esfuerzos pioneros para generar nuevos índices oficiales de precios.<sup>1</sup> El artículo de Merla es el más interpretativo. Con base en las cifras de salarios mínimos, argumentaba que de 1934 a 1941 los precios habían aumentado dos veces más que los sueldos nominales y, por tanto, que era necesario un incremento sustancial de los salarios.

En los cincuenta los investigadores académicos recurrieron a esos antecedentes para fundamentar sus plantamientos. A principios del decenio, Juan Noyola Vázquez y Diego López Rosado publicaron el estudio de precios y salarios más completo hasta esa fecha, señalando las debilidades estructurales del "milagro mexicano".<sup>2</sup> Con base en una cuidadosa revisión de fuentes y métodos, los autores demuestran que en los años cuarenta los sueldos reales continuaron el pronunciado

<sup>1</sup> Pedro Merla, *El costo de la vida obrera en México*. Folleto de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social, México, 1942; Federico Bach y Margarita Reyna, "El nuevo índice de precios al mayoreo en la ciudad de México de la Secretaría de la Economía Nacional", *El Trimestre Económico*, vol. x, núm. 37, 1943, 1-63.

<sup>2</sup> Juan F. Noyola Vázquez y Diego C. López Rosado, "Los salarios reales en México, 1939-1950", reeditado en Leopoldo Solís, editor, *La economía mexicana*. México, Fondo de Cultura Económica, 1975.

descenso de los treinta, que Merla había señalado. El impresionante crecimiento económico e industrial —en auge cuando se publicó este artículo— no necesariamente beneficiaría a los trabajadores a menos que se tomaran medidas concretas. A finales de la década, Ifigenia Martínez de Navarrete continuó en este sentido con un estudio cuantitativo y cualitativo de la distribución del ingreso; su análisis de campo habría de fructificar en los años siguientes.<sup>3</sup> Según la autora, en 1950 el 50% de las familias de menores ingresos percibían 19.1% del ingreso familiar total mientras que en 1958 sólo percibía 16.7%. En un artículo posterior la autora demostraría que en 1963 esa proporción se había reducido a 15.7%. En esos años los investigadores ya cuantificaban las fallas del milagro mexicano y se valían de mediciones para su generalización.

En los años sesenta el campo estaba preparado para realizar estudios que integraran una visión global de la economía y la sociedad mexicana con base en las nuevas técnicas y estudios cuantitativos. Los dos libros que representan un parteaguas en el decenio —*La democracia en México*, de Pablo González Casanova (1965) y *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas*, de Leopoldo Solís (1970)— todavía se sostienen como planteamientos amplios cuyo impacto no ha sido igualado.<sup>4</sup>

En lo que concierne a su metodología, *La democracia en México* es un trabajo de transición. Mucho más avanzado que las obras precedentes por su capacidad para generar apoyo empírico a sus planteamientos políticos, apenas contiene esa discusión alambicada sobre fuentes o metodología que sería característica de trabajos posteriores. Por ejemplo, al tratar sobre la independencia legislativa en México, González Casanova se refiere a un estudio inédito en el que se analizan 3 700 resoluciones de la Suprema Corte emitidas de 1917 a 1960, del cual cita a los autores pero omite las fuentes y los métodos que siguieron. Además, sus series de tiempo emplean categorías y datos previamente establecidos en vez de nuevas fuentes y conceptos.

A pesar de ello, González Casanova produjo un amplio estudio analítico sobre el sistema político mexicano en el cual intenta mostrar cómo la explotación nacional e internacional ha dado lugar a las “im-

<sup>3</sup> Ifigenia Martínez de Navarrete, *La distribución del ingreso y el desarrollo económico de México*. México, UNAM, 1960.

<sup>4</sup> Pablo González Casanova, *La democracia en México*. México, ERA, 1965; Leopoldo Solís, *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas*, México, Siglo XXI editores, 1970.

perfecciones” de la democracia mexicana. Argumenta que la racionalidad económica capitalista en México ha generado un crecimiento considerable sin reducir la dependencia, el subdesarrollo ni la desigualdad. El libro alega a favor de la reforma política con base en evidencia empírica e incluso cuantitativa.

Leopoldo Solís publicó *La realidad económica mexicana* el mismo año en que se publicó *The Mexican Economy*, de Clark Reynolds.<sup>5</sup> Muy pronto ambas obras se convirtieron en obras clásicas de referencia sobre la economía mexicana. Solís recoge en su libro toda la información económica y cuantitativa que le fue posible reunir, publicada e inédita, aunque muy poca procedente de archivos. El autor resume monografías poco conocidas y documentos del gobierno para presentar una visión coherente de la información acumulada a esa fecha. Su trabajo es uno de los primeros en los que se utiliza ampliamente la información de las recién surgidas cuentas nacionales.

Las nuevas fuentes, un énfasis cuantitativo más marcado y la construcción de nuevas series de tiempo, permitieron al autor desarrollar percepciones novedosas de problemas viejos. Por ejemplo, une las series de tiempo de estudios previos a las de las nuevas cuentas nacionales a fin de rastrear la curva de la distribución funcional del ingreso en México de 1939 a 1967. Explica que el deterioro de la distribución del ingreso (en contra del factor trabajo) hasta 1946, aceleró la inversión y la industrialización. Plantea que desde 1952 la participación del factor trabajo en el ingreso nacional se incrementó como resultado de ese impulso inicial. Es interesante observar que Solís, empleado de mucho tiempo en el Banco de México, expresa por lo general una visión más ortodoxa y positiva del proceso de desarrollo del país que la de González Casanova, quien más tarde fuera rector de la UNAM.

*La democracia en México* y *La realidad económica mexicana* dejan sentadas las bases para una investigación que rebase las complejas estadísticas descriptivas y la interpretación de modelos existentes (como las matrices oficiales de insumo-producto) y que avance hacia la construcción y el uso de nuevos modelos. Ese es el tema que predominaría en la literatura de los siguientes dos decenios. El auge petrolero y el endeudamiento de los años setenta contribuyó a ese avance, mediante financiamientos para fundar nuevos centros de educación superior y

<sup>5</sup> Clark Reynolds, *The Mexican Economy*. New Haven, Yale University Press, 1970.

ampliar los existentes, así como para costear los estudios en el extranjero de miles de estudiantes de posgrado que escribirían tesis doctorales sobre la economía mexicana. En esa década se fundaron el Centro de Investigación y Docencia Económica y los tres departamentos de economía de la Universidad Autónoma Metropolitana, en tanto que El Colegio de México y el Instituto Tecnológico Autónomo de México expandieron sus programas de docencia, investigación y publicaciones sobre economía mexicana.

El libro de René Villarreal, *El desequilibrio externo de la industrialización en México (1929-1975)*, es un representante clásico de ese periodo. Se concentra en el tema —muy bien definido— de cómo la industrialización de la posguerra, orientada a la sustitución de importaciones, generó desequilibrios financieros estructurales en el sector externo. En tanto que los autores que le precedieron señalaron el problema, Villarreal utiliza un modelo econométrico y nuevas series de tiempo para especificar su impacto. El libro, producto de su tesis doctoral en Yale, es un antecedente del intento que actualmente lleva a cabo el gobierno para implantar una estrategia de crecimiento con base en la sustitución de exportaciones y no en la de importaciones.

El trabajo de ese autor revela muchas de las tendencias que se desarrollarían en la literatura de los ochenta: técnicas cuantitativas cada vez más complejas, una obsesión por la programación lineal, una participación excesiva de tesis doctorales y, en muchos casos, un alternar natural de autores distinguidos entre el gobierno y la academia. La distribución del ingreso y el sector externo sostendrían una vigencia como temas favoritos, aunque se tratarían otros temas que se prestan al análisis econométrico. Finalmente, el estancamiento de inicios de los ochenta y la crisis que siguió a 1982 se convertirían en los nuevos hitos. Puede afirmarse que mientras persistía cierta separación entre los estudios izquierdistas —universitarios— y los ortodoxos —del gobierno—, ambas tradiciones intentaban cuantificar sus argumentos.

Como se señaló, incluso durante los años de auge económico los analistas consideraban que la distribución desigual del ingreso constituía uno de los aspectos más débiles del patrón de crecimiento económico de México. En ese tiempo se desarrolló la primera literatura cuantitativa, con frecuencia preocupada por elaborar las primeras mediciones, en particular coeficientes Gini simples y porcentajes de ingreso por deciles de población. En los setenta los estudios se volvieron más complejos, vinculando los patrones de distribución del ingreso a

las estructuras sociales y económicas. La tesis doctoral de Nora Lustig —publicada más tarde— sobre distribución del ingreso y crecimiento industrial en México, junto con el libro de Wouter Van Ginneken sobre distribución del ingreso y grupos económicos, representaron un avance importante, mostrando que la distribución del ingreso no sólo revela desigualdad sino que además da forma a las relaciones sociales e industriales mediante su efecto de retroalimentación sobre el proceso de desarrollo.<sup>6</sup>

En 1983 Jesús Reyes Heróles González Garza publicó *Política macroeconómica y bienestar en México*. Como los estudios de Villarreal y Lustig, el libro es resultado de una tesis doctoral presentada en Estados Unidos en 1980. Villarreal y Lustig se doctoraron en las universidades de Yale y Berkley, respectivamente, en tanto que Reyes Heróles obtuvo su grado en el Massachusetts Institute of Technology. Como Villarreal, Reyes Heróles dejaría más tarde el mundo académico para ocupar un puesto importante en el gobierno. Igual que sus predecesores, ese autor recurre a un modelo, en este caso de equilibrio general, para demostrar diversas relaciones, en particular entre las decisiones de política macroeconómica y la distribución del ingreso en México.

La metodología de Reyes Heróles abre campos nuevos en la evolución de los estudios sobre distribución del ingreso en México. El libro no sólo contiene una reseña exhaustiva de la literatura existente sino que incluye, además, una discusión profunda de las fuentes estadísticas y analíticas primarias. Esa discusión alambicada lleva al autor a utilizar métodos econométricos para estimar nuevos parámetros para su modelo. En otras palabras, se permite rebasar la evidencia contenida en la información publicada, pero siempre dentro de los límites que le marca su modelo.

Lo esencial del libro es un modelo multisectorial, de equilibrio general, de la economía mexicana en 1970, en el cual se incorporan 50 variables endógenas, así como 76 variables exógenas y parámetros. Dicho modelo amplía la información cuantitativa disponible en un país que sólo recientemente ha desarrollado indicadores estadísticos clave. Reyes Heróles abordó el problema utilizando la información existente a fin de estimar los elementos cuantitativos faltantes, de

<sup>6</sup> Nora Lustig, *Distribución del ingreso y crecimiento en México*. México, El Colegio de México, 1981; Wouter Van Ginneken, *Socioeconomic Groups and Income Distribution in Mexico*. Nueva York, St. Martin's Press, 1980.

acuerdo con cálculos basados en literatura especializada en materia fiscal, de comportamiento de los consumidores, etcétera.

Si bien la construcción del modelo equivale a un logro enorme, la mayor contribución del libro radica en tres secciones ubicadas en alguna medida fuera del mismo: el análisis del mercado de trabajo urbano, el análisis del mercado de trabajo agrícola rural y las sugerencias cuantitativas acerca del impacto de cierta política macroeconómica sobre el mercado dual de trabajo en cada uno de los sectores.

Reyes Heróles toma información de la literatura general sobre economía así como de fuentes publicadas con elementos cuantitativos acerca del sector urbano industrial, a fin de describir la estructura básica de la economía mexicana a partir de un mercado dual de trabajo: uno de los segmentos de ese mercado se caracteriza por la existencia de sindicatos, la observancia de las leyes laborales y salarios relativamente altos con una estructura rígida; el otro por la inexistencia de sindicatos, falta de cumplimiento de las leyes laborales y salarios bajos y flexibles. De acuerdo con dicho autor, el primero es el sector moderno, que se ubica sobre todo en la industria, el segundo es el tradicional, que se encuentra sobre todo en los sectores agropecuario, comercio y servicios.

Por otra parte, de acuerdo con su análisis de las cifras de distribución del ingreso y de salarios, de 1953 a 1976 los trabajadores industriales del sector moderno mejoraron su posición relativa en la sociedad mexicana, resultado que concuerda con los de estudios de salarios anteriores.<sup>7</sup> Luego utiliza datos de salarios por ocupación para mostrar una estructura salarial rígida en los niveles más altos de la escala salarial.

Otras investigaciones han vinculado los diferenciales salariales a las diferencias de productividad entre industrias más que a diferencias entre ocupaciones. Aunque Reyes Heróles ha realizado nuevas mediciones en este sentido, aún se requiere una mayor investigación econométrica.<sup>8</sup>

Al contrario de lo que ocurre en la industria, las diferencias del ingreso agrícola se dan más en función del régimen de propiedad que

<sup>7</sup> Jeffrey Bortz, "El salario obrero en el Distrito Federal, 1939-1975". *Investigación Económica*, Facultad de Economía, UNAM, México, octubre-diciembre de 1977.

<sup>8</sup> Jeffrey Bortz y Raúl Urbán, "Los salarios y la estructura ocupacional en el sector industrial", en Jeffrey Bortz et al., *La estructura de salarios en México*. México, Universidad Autónoma Metropolitana, 1985.

de los salarios. Reyes Heróles plantea que la persistencia de la pequeña propiedad, que no es económicamente viable, permite que continúen existiendo grandes grupos de familias pobres. Ello es lo que en efecto impide a México aliviar su pobreza rural o mejorar la distribución del ingreso. Las cifras indican que la brecha entre los sectores más pobres (mayoritariamente la población rural pobre, pero también los trabajadores de las ramas tradicionales de otros sectores económicos) y los sectores promedio de la sociedad se ha ensanchado, al menos desde los sesenta.

Reyes Heróles utiliza la segmentación de los mercados de trabajo para mostrar que los efectos redistributivos de las políticas macroeconómicas no son uniformes y que su impacto varía según las categorías de la población. Su trabajo muestra que para evaluar dichos efectos no basta considerar las tasas globales de crecimiento, ni incluso los cambios en los coeficientes Gini; es necesario tomar en cuenta el comportamiento del ingreso y del consumo de cada clase económica en lo específico.

Un argumento clásico es que los sectores tradicionales generan pobreza debido a una productividad extremadamente baja. Un año después de que Reyes Heróles publicara su tesis, Juan Castaingts Teillery publicó los resultados de sus estudios de posgrado, *Dinero, valor y precios. Un análisis estructural cuantitativo sobre México*. Entre otros argumentos, Castaingts plantea que la pobreza de la agricultura mexicana (y de los campesinos) resulta en parte de las transferencias de valor a los sectores modernos (y a sus trabajadores).

*Dinero, valor y precios* tiene mucho en común con el trabajo anterior, aunque sus diferencias son mayores. Ambos son resultado de tesis doctorales escritas fuera de México; ambos participan en la nueva tradición cuantitativa de las más recientes historias económicas del país, y ambas emplean modelos. Sin embargo, Castaingts estudió en Francia y su trabajo se inclina más hacia González Casanova que hacia Leopoldo Solís, quien escribe el prólogo del libro de Reyes Heróles.

De acuerdo con la tradición marxista mexicana y francesa, el primer tercio del libro se ocupa exclusivamente de la relación teórica entre valor, producción y precios de mercado. Rompiendo con la visión marxista ortodoxa que sostiene que el dinero es la representación del trabajo social, Castaingts argumenta a favor de la *dual socialities* de dinero y trabajo, determinados en parte por fuerzas separadas. Aunque aparentemente sin relación con México, la nueva teoría permite

al autor transformar las matrices de insumo-producto en México de 1950 a 1970, de modo que de considerarse como coeficientes que reflejan valores monetarios, pasan a representar sus precios teóricos de producción. Estas transformaciones —que constituyen el núcleo del libro— indican que ni todos los sectores pobres lo son a causa de la baja productividad ni todos los sectores ricos se explican por una productividad elevada, y que algunas diferencias se deben a las transferencias de valor (o subsidios).

Distinta a la postura de Reyes Heróles, la lógica de Castaignts indicaría que las transferencias de valor de los trabajadores rurales al resto de la economía no sólo explicarían la pobreza rural sino también otros aspectos del sistema económico mexicano. Los bajos ingresos de los campesinos significan precios bajos para sus productos. Si la industria tuviera que pagar precios más altos por los insumos que obtiene del sector agrícola, se vería obligada a cobrar precios más altos por sus productos, a percibir ganancias más bajas o a aceptar alguna combinación de ambas cosas. Además, los productos agrícolas constituyen casi 50% de la canasta de consumo de los trabajadores industriales, de modo que sus precios “artificialmente” bajos representan una forma de subsidio salarial a la industria. En la medida que las manufacturas mexicanas compiten en los mercados extranjeros, ambos efectos permiten obtener utilidades extraordinarias y un sector industrial con “salarios más competitivos”. Es decir, que 40% de la población mexicana económicamente activa trabaje en la agricultura y sólo perciba 9.0% del PIB puede ser indicio no de una productividad baja sino de subsidio.

Asimismo, Castaignts intenta mostrar que la industria “tradicional” mexicana es más importante que los sectores “modernos”. De acuerdo con sus matrices transformadas, la tradicional desempeña un papel clave como creadora de “valor” y también como receptora de “valor”. Dicho de otra manera, las relaciones monetarias no captan completamente la importancia trabajo/valor de las industriales más antiguas en México. Sus datos también indican que de 1950 a 1970 la economía en general sufrió un deterioro en cuanto a las tasas de ganancia, aunque no considera que ello haya causado los problemas económicos de los setenta, que se tradujeron en la crisis del 82.

El libro de Enrique Hernández Laos, *La productividad y el desarrollo en México* es también resultado de una tesis doctoral realizada en el extranjero; en este caso, la Universidad de East Anglia, en Gran

Bretaña. Se trata de un depurado estudio cuantitativo que utiliza un modelo econométrico para mostrar los orígenes de la eficiencia y la productividad industrial en México. La primera parte del trabajo contiene un análisis histórico y regional de los cambios en la productividad industrial en México durante el presente siglo, en tanto que el resto utiliza el modelo para estudiar el periodo 1970-1975.

Hernández Laos concluye que muchas mediciones tradicionales de la productividad industrial son inexactas, sea porque suponen lo que miden (con base en funciones de producción) o debido a problemas para utilizar una medida agregada de capital que no se modifica en términos del producto o de los precios de los factores. Esto sugiere que dicha disertación sobre México, producida en una universidad inglesa, ha tomado posturas teóricas de la escuela de Cambridge, del mismo modo que las producidas en Francia y Estados Unidos se nutren de sus correspondientes tradiciones académicas. En todo caso, Hernández Laos propone y desarrolla un modelo que utiliza esencialmente relaciones monetarias de insumo/producto basadas en cifras de censos nacionales.

El autor muestra que la industria mexicana se caracteriza por su heterogeneidad en cuanto a tecnología, magnitud de las operaciones, formas de organización y propiedad. Aunque dicha heterogeneidad representa un todo continuo, se pueden apreciar dos polos: uno, que él llama industria pesada, que usa intensivamente capital, con grandes plantas y elevada inversión unitaria; el otro es la industria ligera, que usa intensivamente mano de obra, plantas pequeñas y reducida inversión unitaria. La eficiencia se incrementa con el tamaño de la planta. Aparentemente, en México existen economías de escala. Si el tipo de propiedad se corrige por otros factores, las multinacionales tienen mayor eficacia administrativa que las empresas privadas nacionales, las cuales a su vez son más eficaces que las del sector público. Sin embargo, en ciertas industrias no aparecen dichas diferencias, de modo que el debate sobre empresas públicas *versus* privadas no puede resolverse aquí con certeza.

La tecnología es el factor determinante de la productividad.<sup>9</sup> Por tanto, es lógico que las multinacionales tengan índices de productividad más altos dado que son empresas mucho mayores, suficientemente

<sup>9</sup> Hernández Laos, *La productividad y el desarrollo industrial en México*. FCE, México, 1985, p. 420.

grandes para invertir en investigación y desarrollo, lo cual les permite estar a la vanguardia del desarrollo tecnológico mundial. Las empresas mexicanas pueden competir en materia de costo salarial pero no parecen haber alcanzado el tamaño que les permita financiar la investigación y el desarrollo a gran escala. Sencillamente no cuentan con los recursos necesarios para desarrollar una tecnología competitiva.

De esa manera, Hernández Laos se basa en las economías de escala para explicar uno de los problemas más serios del país: el de la baja productividad. Incluso las empresas grandes se ven obligadas a reducir sus costos unitarios y una manera de hacerlo es recurriendo a una mayor especialización, que con frecuencia requiere mercados en expansión. En los países industriales avanzados los mercados extranjeros permitieron a algunas grandes empresas —aunque no a todas— continuar con la modernización industrial aprovechando las ventajas de una mayor especialización. En México, el uso de tecnología atrasada muchas veces no permite obtener costos unitarios lo suficientemente bajos para competir en mercados foráneos. Así, las grandes empresas alcanzan rápidamente los límites tras los cuales no se pueden lograr economías a escala. Por otra parte, el costo de los factores o la producción de bienes de consumo simples posibilita ciertas exportaciones competitivas, a pesar de la carencia de innovación tecnológica en México.

Los mercados duales de trabajo, la pobreza rural, la distribución desigual del ingreso, los subsidios y la baja productividad aparecen como los problemas que se transformarían en la crisis económica de 1982, la más severa en los últimos tiempos. La obra *Orígenes de la crisis mexicana 1940-1982*, de Héctor Guillén, versión publicada de su tesis doctoral en francés, es un estudio amplio que utiliza datos cuantitativos de manera descriptiva para mostrar que el desarrollo mexicano de la posguerra no podía haber convertido al país en un productor competitivo e inevitablemente crearía las presiones que generarían la crisis de 1982.

Guillén señala que la industrialización mexicana desarrolló la producción de bienes de consumo a un ritmo mucho mayor que la de bienes de capital. Partiendo de los análisis previos de Noyola Vázquez y René Villarreal, subraya que el desarrollo industrial orientado “hacia adentro” siempre da lugar a un desequilibrio externo. El país debe importar más bienes de capital para crecer sin paralelamente contar con una creciente capacidad para exportar, debido a que las estructuras de precios y productividad están orientadas hacia el mercado

interno. "La posición subordinada del capitalismo mexicano (dependencia tecnológica) obliga a que la acumulación de capital pase por el exterior; ello hace de vital importancia un abasto abundante de dólares para comprar en el extranjero los bienes intermedios y de capital necesarios para el crecimiento industrial".<sup>10</sup>

Durante los cincuenta y los sesenta el endeudamiento externo se convirtió en el instrumento más importante para manejar los desequilibrios financieros externos. En 1970 la deuda externa del sector público (4 264 millones de dólares) representó 10.6% del PIB. En los setenta el déficit del sector público también creció considerablemente; pasó de 2.3% del PIB en 1971 a 8.0% en 1976, dando lugar a la crisis de ese año, la devaluación, y finalmente al acuerdo de austeridad con el Fondo Monetario Internacional. Después de 1977 el petróleo —como producto de exportación y garantía de deuda— permitió al país crecer sin verdadera austeridad hasta que los precios se desplomaron en 1981-1982. Sin embargo, Guillén insiste en que la causa de esa crisis no se debió ni al petróleo ni al déficit público, sino a los desequilibrios estructurales que hicieron al país depender de los créditos del exterior.

La economía mexicana de la posguerra presenta un panorama fascinante de enormes cambios y crecimiento estructural, seguido de una crisis sin precedente. En México ha surgido un debate donde los participantes argumentan con planteamientos cada vez más depurados y basados cada vez más en los métodos cuantitativos. La visión ortodoxa trata de aislar problemas particulares que pueden remediarse, como la distribución del ingreso. También señala la mala administración del gobierno como un factor que podría haberse evitado. La izquierda culpa a los desequilibrios estructurales que no se podrían haber superado sólo con un crecimiento más acelerado. Los autores como Castaingts y Guillén argumentaban de manera implícita que los analistas pueden entender la economía mexicana sin por ello ser capaces de dirigirla; en otras palabras, la ley del caos. A esto Reyes Heróles opondría que la política gubernamental efectivamente influye. Cualquiera que sea el resultado de este debate, Hernández Laos está en lo correcto al mostrar que el aumento de la productividad ha sido la clave tanto de los éxitos como de los fracasos recientes de la industrialización mexicana.

<sup>10</sup> Héctor Guillén Romo, *Orígenes de la crisis en México*. ERA, México, 1984, p. 78.

## ARCHIVO

### A 50 AÑOS DE LA LLEGADA DE LOS EXILIADOS ESPAÑOLES

En 1936, y poco después de que hiciera su aparición la *Teoría general del empleo, el interés y el dinero* de John Maynard Keynes, llegaron a México los primeros heraldos de esa gran revolución teórica que se estaba desarrollando en una Europa convulsionada por la crisis que desembocó en la Segunda Guerra Mundial. Algunos mexicanos, que habían hecho estudios de economía en Inglaterra, como Josué Sáenz y Victor Urquidi, al regresar a su patria en aquel tiempo introdujeron los primeros conceptos keynesianos en la Escuela Nacional de Economía en sus cátedras de teoría monetaria y de los ciclos económicos, haciendo escuela (el primero) no sólo en lo teórico sino también al formar a recién egresados y estudiantes; entre ellos, a los entonces adjuntos Enrique Padilla Aragón y José Luis Ceceña Gámez.

Simultáneamente a la llegada de estos primeros keynesianos mexicanos, arribaron al país, como consecuencia de la Guerra Civil Española, muchos intelectuales que vinieron a nutrir las ciencias y las artes de México. Cuatro de ellos, en particular, llegaron muy oportunamente a reforzar la incipiente carrera de economía en la Universidad Nacional: Sacristán Colás, Manuel Sánchez Sarto, Sirches<sup>1</sup> y Ramón Ramírez. Este último, en realidad, terminó sus estudios de economía en México, incorporándose a renglón seguido a la planta de profesores.

Como un sencillo homenaje y reconocimiento a la gran labor docente de estos combatientes de la democracia, al cumplirse los 50 años de la llegada de los exiliados españoles a México hemos seleccionado el texto de una conferencia que dictara Manuel Sánchez Sarto en la Escuela Nacional de Economía<sup>2</sup> en 1945. Manuel Sánchez Sarto fue un cúmulo de cultura universal que dio a los jóvenes de muchas generaciones grandes ejemplos del ser y el quehacer del economista, Dominaba cinco idiomas y tenía conocimientos de otros más. Era graduado en derecho (premio extraordinario de licenciatura en 1920) por la Universidad de

<sup>1</sup> La referencia a este economista fue obtenida en conversaciones con un viejo profesor de la escuela, Fernando Zamora Millán, pero no se ha podido constatar su presencia en la ENE por medio de los archivos y otras referencias de la época. Es muy probable que su muerte prematura no haya permitido su registro como profesor regular de la carrera de economía de la UNAM.

<sup>2</sup> Publicada en la revista *Investigación Económica*, núm. 15, tomo v, julio-septiembre de 1945,

Zaragoza (España). En 1921 se había graduado también en la licenciatura de filosofía y letras en la misma universidad, obteniendo el grado de doctor en ambas disciplinas en la Universidad de Madrid en 1924 y 1929, respectivamente. Fue pensionado en Alemania (1921-1922), principalmente en las universidades de Munich y Berlín, para hacer estudios sobre política económica y estadística económica. Al término de la guerra con la derrota de la República Española, ocupaba el cargo de jefe del Departamento de la CAMPSA en la Organización Oficial Reguladora del Comercio Exterior de España, puesto al que había accedido en 1937. Es imposible resumir en tan breves líneas todas las actividades que desarrolló durante su fructífera vida; como decimos, el trabajo que incluimos en este número de *Investigación Económica* es tan sólo un testimonio de sus aportaciones a la teoría keynesiana y de su posición polémica respecto al postulado básico de la teoría neoclásica sobre el pleno empleo.