



Bajo el Volcán

ISSN: 8170-5642

bajoelvolcan.buap@gmail.com

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
México

Alonso, José A.

Las élites político-empresariales como promotoras de la desigualdad social en México

Bajo el Volcán, vol. 9, núm. 15, 2010, pp. 17-36

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla

Puebla, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28620211001>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

LAS ÉLITES POLÍTICO-EMPRESARIALES COMO PROMOTORAS DE LA DESIGUALDAD SOCIAL EN MÉXICO

José A. Alonso¹

RESUMEN

En la Carta de Jamaica (1815) Simón Bolívar anticipó que los regímenes políticos que se apoyaran enteramente en el pueblo iban a provocar la ruina de América Latina. Casi doscientos años después, nuestra tesis es que las élites político-empresariales de México son las principales responsables de la profunda desigualdad socioeconómica imperante hoy en este país. La ancestral desigualdad de la sociedad mexicana se ha incrementado a partir de 1982 porque nuestras élites han aceptado como propias las estrategias diseñadas por élites de países centrales con el objetivo de mejorar la competitividad de sus economías. Nuestra sugerencia consiste en recomendar que las élites de México aprendan la lección de los países asiáticos, gracias a la cual éstos, conocidos como los NIC's (newly industrialized countries), han desarrollado un fuerte sector manufacturero nacional.

Palabras clave: desarrollo, élites, desigualdad, neoliberalismo, manufactura.

ABSTRACT

Simon Bolivar anticipated in 1815 (Carta de Jamaica) that the Latin American political regimes, unable to follow the wisdom shown by the North American elites, were going to provoke the complete collapse of the Latin American countries. Almost two hundred years later, our thesis is that the Mexican elites are to be held responsible for the uneven development of the Mexican economy. The traditional inequality of the Mexican society has increased since 1982 due to the inability of our elites to generate a development strategy according to our needs. On the contrary, they have adopted policies designed by neoliberal foreign elites. Therefore, we suggest that the Mexican elites should pay more attention to the socio-economic development that is taking place in South East Asia, where several countries have been able to unfold gradually a strong manufacturing sector.

Key words: development, elites, inequality, neoliberalism, manufacture.

En tanto que nuestros compatriotas (latinoamericanos) no tengan los talentos y las virtudes políticas que distinguen a nuestros hermanos del Norte, los regímenes que se apoyan enteramente sobre el pueblo, lejos de sernos favorables, provocarán, yo creo, nuestra ruina.

Simón Bolívar, *Carta de Jamaica*, 1815

INTRODUCCIÓN: EL DESFASE DE MR. MARIO VARGAS LLOSA

El presidente venezolano, Hugo Chávez, cambió súbitamente de opinión y rechazó la invitación previamente dirigida al escritor peruano Mario Vargas Llosa y a los intelectuales mexicanos Enrique Krauze y Jorge Castañeda para debatir sobre liberalismo y socialismo (*El País*, 30 de mayo de 2009). La reacción del “españolizado” Vargas Llosa no se hizo esperar: “Chávez jamás ha aceptado debatir con nadie. Siempre ha sido un monólogo autista. Los caudillos no saben dialogar”. El periódico español *El País* calificaba esta trama como un “culebrón” más latinoamericano.

Horas más tarde, la perspicaz periodista de CNN en español, entrevistó al disgustado Vargas Llosa. La pregunta fue directa: “¿Qué piensa usted del libro entregado por Chávez a Obama hace unos días?”. La joven periodista se refería a *Las venas abiertas de América Latina*, libro publicado en 1971 por el escritor uruguayo Eduardo Galeano. La respuesta de Vargas Llosa fue lapidaria: se trata de un libro desfasado. Los innumerables datos críticos y objetivos que aparecen en él, Vargas Llosa insinuaba, eran válidos hace cuarenta años. Hoy las cosas han cambiado. No podemos persistir en el desfase.

Pocas horas esperó el escritor mexicano Jorge Volpi (*El Universal*, 5 de junio de 2009) para terciar en el debate. Su pretendido afán por intervenir con objetividad salta hecho añicos, como puede constatarse al dejar caer ciertas pinceladas delatadoras. Para Volpi, el ALBA (Alternativa Bolivariana para América Latina y El Caribe) sólo congregó a una “pandilla” (*sic*) en Cumaná. Además, Volpi afirma que Galeano es un panfletista que supo poner el dedo en la llaga. Habría que recordarle al joven escritor que el horizonte teórico de Galeano, la teoría de la dependencia, es una

construcción científica y, como tal, perfectible. Mientras, el hecho objetivo de la dependencia no se ha esfumado, como pretenden sugerir Volpi y su pandilla. Al contrario, todos los residentes desde hace décadas, en diversos países de América Latina, podemos dar fe de la regresión brutal experimentada por nuestro subcontinente por la vía del narcotráfico, del negocio petrolero, de las maquiladoras extranjerizantes y de la política *seudovitalista* del Estado Vaticano.

De ahí, no resulta sorprendente que para Volpi un periodista inglés, Michael Reid, quien acaba de publicar el libro *Forgotten Continent. The Battle for Latin America's Soul* (2007), constituya la respuesta adecuada a las exageraciones de Galeano. La tesis de Reid es clara: América Latina se ha convertido en una de las zonas más olvidadas del planeta. La pregunta obvia sería: ¿Quién nos ha olvidado? Las preguntas se agolpan para todos los latinoamericanos conscientes de la crisis en que nos hallamos sumergidos. ¿Quién ha impedido el desarrollo equilibrado de América Latina?, ¿por qué América Latina sigue siendo un subcontinente herido por la desigualdad y la pobreza?, ¿por qué en las últimas décadas se ha intensificado el proceso migratorio en todos los países de América Latina y, más en concreto, en México?, ¿por qué prolifera en nuestros países el azote del narcotráfico desde hace pocos lustros?, ¿serán capaces los gobiernos estadounidenses de asfixiar la plaga de las drogas en América Latina, cuando la toleran y hasta la promueven en su propio territorio? Hace pocos meses, el historiador marxista británico Eric Hobsbawm (Jalife, *La Jornada*, 5 de mayo de 2009), ante el fracaso del socialismo y del capitalismo se preguntaba: ¿qué sigue? (*The Guardian*, 10 de abril de 2009).

Ante este mar de dudas los ciudadanos conscientes nos preguntamos: ¿quién debe ser responsable de promover el desarrollo social y de reducir la desigualdad? Pregunta que, de inmediato, conduce a otra parecida: ¿quién ha promovido la desigualdad y ha sido incapaz de generar el desarrollo social de América Latina? La respuesta definitiva nos llevaría al año 1521, cuando las huestes de Hernán Cortés conquistaron Tenochtitlan y se toparon con múltiples etnias, en las cuales tampoco predominaba la igualdad social. El sistema colonial español y los dos siglos posteriores a la Independencia no hicieron otra cosa que incrementar la desigualdad

social, oportunamente denunciada por el científico alemán Wilhelm von Humboldt, en los comienzos del siglo XIX. Pero es necesario centrar nuestro análisis en los comienzos del siglo XXI.

A partir de 1982, nos encontramos en México en plena fase de la globalización neoliberal. Si algo caracteriza al neoliberalismo, a nivel global y nacional, es la exacerbación de la desigualdad social. No es nuestro objetivo documentar esta situación, que ha sido ampliamente analizada a nivel nacional y latinoamericano. Muchos investigadores mexicanos compartimos el desánimo manifestado por el respetado economista Víctor L. Urquidi (2005: 22) al afirmar que “en 1982 se inició mi pérdida de optimismo acerca del desarrollo latinoamericano, sobre todo por las consecuencias del brutal endeudamiento externo ocurrido entre 1973 y 1982”. La respuesta tentativa o hipótesis que proponemos para explicar la crisis estructural vigente hoy en México es que las élites políticas y empresariales son las principales responsables de la desigualdad socioeconómica del país porque han asumido y aceptado como propias las estrategias diseñadas por las élites de los países centrales para superar sus propias crisis.

PANORAMA RECIENTE DE LA DESIGUALDAD EN MÉXICO

La desigualdad experimentada en México durante la última década se encuentra explicitada en innumerables libros, estadísticas oficiales y publicaciones de las agencias internacionales. Ante tal abundancia informativa tomaremos como base principal –aunque no exclusiva– las estadísticas oficiales recopiladas en el *Reporte de competitividad global del foro económico mundial de Davos* (Suiza). Los datos aparecen comentados por Óscar Gómez Cruz y Julio Franco Corzo (2006), en un libro del cual extraeremos la información pertinente. El punto de partida es una tendencia insoslayable: México ha perdido competitividad en los últimos diez años, particularmente a partir del año 2000. En palabras de Alfonso Siliceo Aguilar² (ibídem: 23):

Hemos tocado fondo en nuestra competitividad como país. La dramática caída en el “ranking” mundial de los últimos diez años como país competitivo es

incuestionable y explica también nuestra baja confiabilidad como nación para recibir inversiones, pues ocupamos el número 56, según lo señala la Revista *Forbes* en febrero del año 2006.

Según estos dos autores, apoyados en datos del Anuario de Competitividad Mundial, México cayó del puesto 33 en el año 2001 al 56 en el 2005. Desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América de Norte (TLCAN) es útil situar a México en la perspectiva de los otros dos países. En esta perspectiva, el índice de ambiente macroeconómico de los tres países norteamericanos en 2005 era (ibídem: 46): Canadá ocupaba la posición 16, Estados Unidos la 23 y México la 43.

En la economía-mundo capitalista, la capacidad tecnológica de un país desempeña un lugar privilegiado. Desde esta perspectiva el Foro Económico Mundial divide a los países en dos categorías: economías centrales (*core economies* o *core innovators*) y economías periféricas (*non-core economies*). En el contexto del bloque norteamericano, la posición de México es la siguiente: Estados Unidos ocupa el número uno, Canadá el número 15 y México el 57 (ibídem: 47). Observaciones semejantes se encuentran en otros indicadores de competitividad. Lo grave es que, por ejemplo, la posición competitiva de las empresas de México, según el Foro Económico Mundial, cayó del puesto 34 en 1999 al 60 en 2005, mientras que países con los cuales México tiene que competir a nivel mundial han mejorado sus respectivas posiciones: en el año 2005 en relación con el 2004, Corea del Sur ganó 12 posiciones, Malasia 7 y Canadá pasó de la posición 15 a la 14.

Las consecuencias de la débil competitividad de México como país se reflejan en varios rubros. En primer lugar, se distorsiona el comercio exterior. Los autores indican que en 1985 el volumen total del comercio fue de 45 mil mdd; para 1994, cuando entró en vigor el TLCAN, ya era de 140 mil mdd, mientras que diez años después se registró un comercio total por 384 mil mdd. Estos datos crudos muestran el notable crecimiento del comercio exterior de México en términos de volumen total (ibídem: 84). Pero, añaden los autores, “este flujo comercial ha sido en su mayoría intrafirma e intraindustrial y las manufacturas que exporta México provienen en su mayoría de la maquila. Esto representó un bajo crecimiento económico

del país porque las maquiladoras importan la mayor parte de sus materias primas contribuyendo poco a la generación de valor agregado...”. En pocas palabras, los productos *mexicanos* son en su mayoría manufacturas cuyos componentes son generalmente importados. Así se explica que México, a pesar de ser la décima economía mundial, no sea un país competitivo.

Reflexiones semejantes pueden observarse con respecto a la inversión extranjera directa, porque los flujos de capital recibidos en México son muy inferiores a los observados en otras partes del mundo. El índice de confianza para la inversión extranjera directa en el año 2004 era mínimo en México (0.8), en comparación con el 1.45 de Estados Unidos y el 0.92 en Canadá. Algo parecido ocurre con el crecimiento económico del país y con la escasa generación de empleos de calidad. En definitiva, en 2009 podemos afirmar que el futuro económico del país no es incierto, como afirman ambos autores en 2006, sino desastroso. Basta hojear cualquier diario nacional para constatar hoy (*Milenio*, 25 de junio de 2009: 20) que la economía de México caerá 8% en el año 2009, según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Descenso todavía mayor que el experimentado en 1995, cuando se contrajo 6.2%. En cuanto a los empleos, el mismo diario informa que, durante el mes de mayo, 870 personas al día se sumaron al desempleo.

En cuanto a las entidades federativas, la situación no es más halagüeña. Baste comparar una de las entidades más competitivas en México, como es Nuevo León, con mi entidad de residencia, Puebla; estado cuyas sólidas raíces manufactureras y comerciales deberían haberse fortalecido desde la época colonial. Los autores (*ibídem*: 101) presentan los siguientes datos en cuatro rubros distintos:

- Desempeño económico: Nuevo León: 4°, Puebla: 13°
- Eficiencia gubernamental: Nuevo León: 3°, Puebla: 21°
- Eficiencia de negocios: Nuevo León: 2°, Puebla: 24°
- Infraestructura: Nuevo León: 3°, Puebla: 21°

La misma situación se detecta al comparar otros índices (*ibídem*: 103): de competitividad sistémica, de competitividad global de las entidades

federativas y de competitividad por entidad federativa. En resumen, la estrategia neoliberal aplicada en México, a partir de 1982, ha dividido al país en dos grandes regiones: el norte y el sur con características socioeconómicas cada día más contrapuestas.

DOS EXPLICACIONES DE LA DESIGUALDAD EN MÉXICO

El hecho incontrovertible de la creciente desigualdad entre las diversas regiones de la República Mexicana reclama una explicación adecuada. Ciertos autores, entre los que se encuentran Gómez y Franco (2006: 82) piensan que México ha aceptado y establecido las nuevas reglas del juego, exigidas por la globalización neoliberal e impuestas sobre todo a partir de la entrada en vigor del TLCAN en 1994. México, por tanto, abrió su economía y abandonó el proteccionismo vigente durante el periodo de sustitución de importaciones e implantó el ISE (industrialización por sustitución de exportaciones). Sin embargo, ambos autores reconocen que los resultados económicos no han sido los esperados. ¿Cómo explicar este fracaso? En su opinión, porque México no ha explotado las ventajas competitivas, supuestamente incrementadas por la apertura neoliberal. La explotación de esas ventajas exige aplicar las reformas estructurales³ requeridas para mejorar la competitividad según el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM).

Todos estos autores, de matriz neoliberal, insisten en la necesidad de incrementar la productividad. Sin embargo, Gómez y Franco (2006:109) reconocen que es casi exclusivamente en los estados norteros, en los que se observan ciertas estrategias de desarrollo económico con un enfoque de competitividad. Pero no hay una visión clara, insisten, ni compartida para seleccionar los instrumentos, los objetivos y las políticas públicas que deben llevarse a cabo para incrementar la competitividad de las empresas mexicanas.

LA OTRA EXPLICACIÓN ALTERNATIVA

La insistencia en la búsqueda de la competitividad no impide que estos autores reconozcan los cuellos de botella generados por la estrategia neoliberal en México. El hecho de que el comercio exterior mexicano mantenga una balanza deficitaria puede indicar que “las importaciones tienen un mayor contenido de valor agregado, mientras que los productos mexicanos son en su mayoría manufacturas cuyos componentes son generalmente importados” (ibídem: 87). El problema radica en que los productos importados con frecuencia ostentan precios menores en el mercado nacional, lo cual representa una desventaja para los productos mexicanos. Este reconocimiento por parte de Gómez y Franco nos da la pauta para analizar la segunda explicación del fracaso producido en México por la estrategia neoliberal.

La crítica de la estrategia económica neoliberal en la que desembocan Gómez y Franco fue formulada en términos semejantes por Rogelio Huerta y Jesús Méndez (1996: 144), pero en referencia a la política proteccionista aplicada durante la etapa de la sustitución de importaciones. En efecto, al concluir la sustitución de importaciones de insumos y de bienes de capital se constata que “los precios de los bienes producidos internamente son mayores que los precios internacionales de los mismos productos”. La consecuencia es la pérdida de competitividad y la generación de un sesgo antiexportador en las manufacturas.

Llama la atención que dos pares de autores, de diverso talante ideológico y en referencia a dos etapas distintas, lleguen a la misma conclusión. Tanto en la etapa del desarrollo estabilizador, como en los primeros años de la estrategia neoliberal, el resultado último es la débil competitividad de la economía mexicana. En cuanto a la primera fase proteccionista, la frase que se repitió hasta el hastío fue “el agotamiento de la sustitución de importaciones”. Para superar esa incapacidad estructural se nos inculcó la necesidad de recurrir a la apertura externa. Comenzó, por tanto, la fase neoliberal, cuyos resultados ya han sido expuestos. Surgen, por consiguiente, dos preguntas claves: 1) ¿por qué fracasaron ambas estrategias, si la segunda fue diseñada como antídoto de la primera?, y 2) ¿por

qué las élites mexicanas escogieron una política neoliberal que a la larga no cumplió con las promesas ofrecidas?

La respuesta a la primera pregunta radica en que en ambas etapas, aunque por diversas razones, las élites políticas e industriales mexicanas no llevaron a cabo el desarrollo de la economía nacional de acuerdo con los cánones de la economía-mundo capitalista. Todos los países, sean centrales o periféricos, deben aceptar y practicar la lógica del sistema capitalista si quieren obtener el desarrollo de sus respectivas naciones. Esa lógica capitalista es la que han aplicado con todo rigor durante los dos últimos siglos los países del centro capitalista (*core economies*)⁴ y la que no han aplicado las élites de los países periféricos (*non-core economies*).⁵ De ahí que los países centrales sean también conocidos como los países industrializados. Entre ellos destacan Estados Unidos, Japón y Alemania, países que lideran a sus respectivos bloques económicos. Por otra parte, al apartarse Estados Unidos –líder indiscutible del bloque americano–, en las últimas décadas, de su tradicional impulso industrializador han caído en un proceso de desindustrialización, cuya consecuencia ha sido la pérdida de la hegemonía mundial (Hughes, 1990: 558).

DESORIENTACIÓN DE LAS ÉLITES EN LA PERIFERIA CAPITALISTA

La desigualdad actual de México no se debe sólo a la lógica intrínseca del modo de producción capitalista, sino a la sumisa aceptación de las condiciones impuestas a los países latinoamericanos por el Consenso de Washington (Urquidí, 2005: 447).⁶ En las últimas décadas, las políticas neoliberales han producido resultados contrapuestos en los países centrales y en los periféricos. El impacto en el sector laboral ha sido dramático. El politólogo Juan M. Alponete (*La Jornada*, 13 de febrero de 2009) informa que en la era de la globalización neoliberal la participación de la masa salarial (todos los trabajadores) en el PIB cayó de 70% a 59%. Esa gigantesca expropiación no afectó, sin embargo, de la misma manera a toda la población mundial. En Francia, por ejemplo, entre 1998 y 2006 el ingreso de los 350 mil hogares más ricos se incrementó tres veces y en esas familias sus ingresos crecieron 48% en ocho años. En México, por el

contrario, la situación reciente de la masa salarial (todos los trabajadores) es dramática. Mientras que en la Unión Europea la participación de la masa salarial en el PIB se acerca a 60%, en nuestro país esa misma participación se ha estancado, pues pasó de 30% en 1989 a 29.9% en el año 2005.

Este estancamiento de los ingresos en el sector laboral no puede adjudicarse a los trabajadores. Al contrario, su reconocida eficiencia y laboriosidad es el gran imán que atrae hacia México a un número creciente de empresas transnacionales (en adelante ETs). Por consiguiente, la profunda crisis económica que padece una alta proporción de la sociedad mexicana sólo es explicable por la injustificable actuación de las élites políticas y empresariales de nuestro país. Estas élites son las responsables de haber aceptado y aplicado las políticas de ajuste y modernización industrial impuestas por los países centrales, cuyas consecuencias se manifestaron con toda intensidad a raíz de la entrada, en vigor del TLCAN en 1994. Según Jaime Aboites (1995: 187), estas políticas de ajuste han repercutido tanto en el repliegue económico del Estado mexicano, como en la desindustrialización del país mediante el abandono paulatino de la política de sustitución de importaciones. ¿Cómo entender el comportamiento de estos grupos elitistas durante la fase neoliberal en México?

Entendemos aquí el concepto de élite política y empresarial como “el conjunto de individuos que integran el ápice superior del grupo gobernante y del sector promotor de la industria nacional, en donde el poder se encuentra más concentrado y centralizado y donde se toman las decisiones que afectan al resto de la sociedad”.⁷ En la tradición sociológica inaugurada por Charles Wright Mills (1978), la élite del poder está compuesta por miembros “adinerados y profesionales que han asistido a los mismas universidades de prestigio y suelen tener los mismos intereses. Son líderes empresariales y políticos que guardan relaciones cercanas” (Luna e Hidalgo, 2000: 208). La relación entre élites y sociedad ha sido considerada la clave del éxito para promover el surgimiento de un tipo de sociedad abierta en América Latina (Pérez-Díaz, ver bibliografía). Las reflexiones de este sociólogo español son útiles para comprender el papel reciente de las élites latinoamericanas en la evolución del subcontinente durante las tres últimas décadas. Pero su insistencia en la dimensión cultural de esa

relación se convierte en un obstáculo para penetrar en la lógica periférica que subyace a la actual crisis socioeconómica de México y demás países de América Latina.

Pérez-Díaz reconoce las graves deficiencias que afectan al continente latinoamericano y subraya que ese retraso es más perceptible al comparar el débil desarrollo del trabajo cualificado y del espíritu empresarial en América Latina con el experimentado por los países asiáticos recientemente industrializados. ¿En qué consiste esa debilidad de los empresarios latinoamericanos? En opinión de Pérez-Díaz: en que “las élites están bastante desconcertadas y la sociedad está buscando a tientas unos nuevos mensajes de sentido”. El autor fundamenta este desconcierto mediante el análisis de dos temas cruciales: los discursos políticos de ciertos líderes latinoamericanos (Menem, Fujimori,⁸ Alan García, Vargas Llosa) y el fenómeno migratorio urbano-rural interpretado con los lentes de Hernando de Soto (1987).⁹

En este artículo, Víctor Pérez-Díaz muestra que su conocimiento de la realidad latinoamericana no es comparable con el que posee de la sociedad española. Porque en ambos casos (los discursos políticos y la informalidad urbana), Pérez-Díaz no ha ido o no ha querido ir hasta el fondo de la cuestión. En efecto, los discursos políticos “a la Menem o a la Carlos Salinas de Gortari” no muestran desconcierto, sino una decisión premeditada de encarrilar los destinos de sus respectivos países según los dictámenes del Consenso de Washington, fielmente instrumentados por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. En el caso de México, las políticas neoliberales de Carlos Salinas de Gortari fueron concienzudamente elaboradas y aplicadas a lo largo de la década de los ochenta y su coronación llegó con la entrada en vigor del TLCAN en 1994. Los frutos más apetecidos de este tratado no han recaído sobre la sociedad mexicana, sino sobre las empresas transnacionales (ETS), sobre todo estadounidenses, que siempre fueron las más interesadas en este tratado¹⁰ (Dussel, 1997: 148). Por otra parte, múltiples investigaciones de campo realizadas en México y en América Latina demuestran que la informalidad laboral en Latinoamérica no puede interpretarse simplemente como una respuesta de la creatividad de las masas marginadas a la ineficacia del

Estado, como Pérez-Díaz afirma repitiendo las tesis de Hernando de Soto (1987). Los investigadores de campo, por ejemplo, de la maquila domiciliaria en México, podemos dar fe de la ingeniosidad y de las penalidades sobrellevadas por miles de costureras domésticas que, antes y después del TLCAN, han corrido con la peor parte al insertarse en la estructura productiva de la industria textil y del vestido mexicana.

Pero, en todas estas muestras de la informalidad urbana y rural de América Latina no puede hablarse sólo de la ineficacia del Estado. Obviamente, el Estado latinoamericano es ineficaz (a todos los niveles, por cierto, no sólo con los informales), pero sobre todo es el colaborador indispensable de las élites empresariales nacionales y extranjeras para permitir la organización y el funcionamiento de una industria nacional globalizada, es decir, desnacionalizada.

DE LA DESORIENTACIÓN AL *SERVILISMO*:
UNA RUTA EQUIVOCADA

Las reflexiones de Pérez-Díaz sobre el papel desempeñado por las élites latinoamericanas ofrecen un punto de partida adecuado para evaluar la actuación, en concreto, de las élites políticas y empresariales mexicanas. El sociólogo español reconoce los cambios experimentados por las izquierdas latinoamericanas en los últimos lustros al admitir que existe una reconversión de la cultura de la izquierda, gracias a la cual “han abandonado las sinrazones autoritarias, corporatistas y violentas” (ibídem: 8). Ahora, añade, puede hablarse en América Latina de una izquierda moderada que acepta el capitalismo y la cultura de la negociación propia de las transiciones a la democracia.

No obstante, en nuestra opinión, estos reconocimientos son insuficientes y, sobre todo, no van a la raíz del problema. Todo lo contrario, su visión de las élites, en este caso de izquierdas, es inadecuada e ideológica porque para Pérez-Díaz esas élites asumen una gestión responsable cuando ésta “se sitúa en la línea de las recomendaciones de los organismos internacionales”. De ahí que el sociólogo español critique el convertir al neoliberalismo en un *chivo expiatorio*, responsable de los males sociales,

económicos, políticos y culturales de la región. Tendríamos que asentir con Pérez-Díaz si el neoliberalismo fuera un artificial *chivo expiatorio*. La realidad es que estrategias concretas, como las plasmadas en el Consenso de Washington, no son puras entelequias.¹¹ Por el contrario, los países capitalistas centrales y, específicamente, Estados Unidos, han normado sus relaciones con América Latina, incluido México, según los dictámenes derivados de ese consenso. Admitida la objetividad de esa estrategia hegemónica es preciso reconocer con Pérez-Díaz que sería injusto achacar sólo al FMI o al BM “el aumento de la delincuencia o la persistencia de la desigualdad social o las carencias del sistema educativo”. Los países centrales dictan sus políticas, pero necesitan el concurso de las élites periféricas para implantar en cada país las políticas de desarrollo dimanadas del Consenso de Washington.

En definitiva, dada la lógica del sistema capitalista imperante, es muy comprensible que las élites políticas y empresariales actúen conforme a las leyes del sistema para proteger e incrementar la competitividad de sus respectivos países. Hoy permanece la división internacional del trabajo y la del capital dividida en centro, semiperiferia y periferia (Ianni, 1996: 15), pero en las últimas décadas esa división se ha complicado y transformado gracias a la fragmentación de los procesos de producción y a su reubicación geográfica en una escala global. Las agencias impulsoras de esas cadenas productivas, en el nivel nacional e internacional, son las empresas transnacionales (ETs), cuyos dirigentes coordinan desde un centro planificador sus actividades en escala global.

No obstante, las élites de los países centrales son capaces de construir esas marañas productivas internacionales gracias al doble apoyo de sus propios gobiernos y de las autoridades de los países periféricos. No es posible olvidar, sin embargo, que esas estructuras supranacionales están localizadas. Los lugares, es decir, los países del centro capitalista permanecen como los ejes de la actividad manufacturera y comercial global. El autor inglés Peter Dicken (2000: 256) no es el único que ha criticado al sociólogo español, Manuel Castells (1996), cuando éste afirma que las nuevas tecnologías de la información sustituyen el espacio de los lugares (*space of places*) por el espacio de los movimientos (*space of flows*).¹² Estas

ideas son seductoras, comenta Dicken, pero resultan engañosas debido a que el transporte y las tecnologías de la comunicación han experimentado una auténtica revolución, pero las distancias geográficas y los lugares permanecen como hitos fundamentales. Por eso la gran mayoría de las empresas transnacionales proceden de Estados Unidos, de Japón y de los más poderosos países europeos que son los dominantes en la fábrica mundial.

Países que algún día fueron periféricos, como Corea del Sur, para convertirse en un NIC (newly industrialized country) acudieron al mismo procedimiento que los países centrales, aunque con más de un siglo de retraso. La manufactura y la maquila de exportación se han convertido en la piedra angular de su exitoso desarrollo. Hace más de cuatro décadas el gobierno y los empresarios textiles de Corea del Sur escogieron a América Latina y, en particular, a Guatemala como centro de operaciones (Petersen, 1992: 137-167). En pocos años, inversionistas coreanos invirtieron en Guatemala más de 60 millones de dólares en la industria textil y de la confección. Aunque el gobierno coreano llegó a Guatemala con la promesa de generar enormes beneficios en el país a corto y mediano plazo, la verdad es que Corea del Sur escogió a Guatemala por otras razones (ibídem: 143) que se vieron fortalecidas en la década de los ochenta debido a diversos factores: las cuotas de importación impuestas por Estados Unidos, la competencia internacional, las huelgas y otros problemas domésticos, etc. El resultado de esta estrecha colaboración entre el gobierno coreano y las famosas *chaebols* con las élites guatemaltecas y de otros países periféricos es el *milagro coreano*. La estrategia industrial, seguida por Corea del Sur en el caso de Guatemala y de otros países latinoamericanos, incluido México, responde a una clara orientación de política industrial diseñada a partir de 1962 y que incluye los siguientes rubros: a) desde 1962 hasta 1971 las élites coreanas establecieron las bases para impulsar una industrialización orientada al exterior y para fomentar la expansión de las industrias claves, b) desde 1972 hasta 1981 afianzaron la infraestructura industrial al promover las industrias pesadas y químicas y pusieron los cimientos para un crecimiento autoorientado, y c) a partir de 1982, una vez construida una sólida industria coreana, fortalecieron la estabilidad económica y mejoraron tanto la competencia de la economía en el ámbito

internacional como el bienestar y la justicia social de la población (González Hernández, 1995: 8).

CONCLUSIÓN: SUGERENCIAS ÚTILES PARA
LAS ÉLITES EN MÉXICO

El caso coreano ofrece un sólido punto de apoyo para contrastar nuestra hipótesis. Las élites políticas y empresariales de Corea del Sur han mostrado durante cincuenta años un comportamiento capaz de transformar al país. En 1950 el PIB per cápita de Corea era de 770 dólares y el de México de 2 265, mientras que en el año 2000 el PIB coreano alcanzó 14 343 dólares y el de México 7 218 (Urquidi, 2005: 58). México, un país más extenso y con más recursos naturales, sólo pudo triplicar el PIB a lo largo de cincuenta años. Corea del Sur, por el contrario, casi multiplicó por veinte el PIB de 1950. ¿En qué radica la diferencia? Una de las explicaciones clave consiste en el comportamiento de las élites políticas y empresariales en sus respectivos países. Las élites coreanas diseñaron e instrumentaron una política industrial basada en la lógica del sistema capitalista (Ha-Joon Chang, 2002).¹³ Ésta se resume a principios del siglo XXI, como en el siglo XVI, en importar fuerza de trabajo y materias primas y exportar manufacturas o valor agregado. Corea del Sur, como a todos nos consta, exporta productos acabados: automóviles, televisiones, lavadoras, tecnología en definitiva.

Por el contrario, ¿en qué consiste la estrategia industrial de México? Si nos concentramos en los últimos treinta años observaremos un creciente distanciamiento o falta de colaboración en México entre el gobierno y las élites empresariales. Según el historiador Dale Story (1986: 226 y ss.), en 1979 se generó un importante plan de desarrollo que superó la simple retórica. Se proyectó la integración del sector industrial a través de ramas productivas de bienes de capital teniendo en cuenta, además, las prioridades regionales. Uno de los objetivos consistía en adelgazar la industria ubicada en el Distrito Federal. Pero ya en 1980 surgen las primeras disputas entre las élites mexicanas y se publica un nuevo plan industrial rebosante de promesas retóricas. El plan fracasó, en parte, porque se apoyaba en el petróleo y, en parte, por las disputas que se originaron

entre el gobierno y las élites empresariales. Éstas rechazaron la naturaleza obligatoria de las medidas propuestas por el gobierno. El plan, decían, no debería ser obligatorio para el sector privado, sólo para el sector público. El presidente de la Concamin fue tajante: el Estado no puede imponer políticas intervencionistas (ibídem: 244). Una consecuencia de la disputa entre las élites mexicanas es que el Estado no ha ejercido control político sobre las agrupaciones industriales, pero éstas tampoco han dominado al Estado. Dale Story subraya que las élites industriales influyeron en dos estrategias: bloqueando ciertas iniciativas y promoviendo algunas políticas regulatorias. El historiador estadounidense concluye su análisis de la fase previa a la apertura neoliberal con la pregunta: ¿qué pasará con Miguel de la Madrid Hurtado? Su respuesta es: en 1983 comienza una tendencia industrial por la cual se ve afectado el sector exportador de bienes manufacturados. En resumen, comienza el declive de la industria nacional gracias a la apertura indiscriminada y al apoyo otorgado por el Estado a las ETs y a la inversión extranjera directa. Proceso que culminó, como hemos indicado, con el TLCAN y que se ha acentuado en 2005, cuando se ha impuesto la apertura total de la economía mexicana.

NOTAS

¹ Agradezco el apoyo de Rafael Martínez, compañero en el CISO, por su apoyo y sugerencias.

² Los autores definen la competitividad de un país como “la capacidad de crear un entorno que atraiga inversión, genere nuevas empresas y permita crecer a las existentes”. Siguiendo a Abdel Musik (2004) distinguen tres niveles: la competitividad empresarial, la industrial y la regional. El apoyo teórico de estos autores es Michael E. Porter (1991). Según este autor, “los determinantes de la competitividad surgen de las propias ventajas competitivas de las empresas y están íntimamente relacionados [...] Aunado a estos elementos, la influencia positiva o negativa del gobierno [...] incide en la competitividad”.

³ La bibliografía reciente sobre las reformas estructurales es muy abundante. Puede consultarse: <http://www.eumed.net/>

Allí se afirma que “las reformas estructurales son un conjunto de propuestas que los organismos internacionales imponen a las economías subdesarrolladas, bajo la pena o amenaza de que si no son impulsadas, los países perderán competitividad”. Es una manera de abaratar los costos de producción en un mercado globalizado. Contemplan seis grandes rubros: reforma electoral, del Poder Legislativo, del federalismo hacendario, reforma presupuestaria, energética y laboral.

⁴ Inglaterra fue la primera nación europea que abandonó en el siglo XIV la exportación de lana cruda a Flandes para convertirse en un país exportador de manufacturas. Los siguientes países centrales han seguido su ejemplo (Wolf, 1982: 120).

⁵ Todos los países integrantes del G-8 se han convertido en miembros del centro capitalista a partir de la primera Revolución Industrial porque los gobiernos respectivos y las élites empresariales fueron capaces de desarrollar gradualmente sus respectivas industrias y manufacturas, orientadas siempre a la producción y exportación de valor agregado.

⁶ Urquidí se refiere a John Williamson, miembro del Instituto de Economía Internacional de Washington, quien en 1989 definió el concepto de “ajuste”, en el cual incluía varios cambios en las políticas que a su juicio “Washington” recomendaba con insistencia a los países de la región latinoamericana. Por “Washington” entendía el FMI, el Banco Mundial, el gobierno estadounidense, el BID, el Congreso norteamericano y los *think-tanks*. De ahí, explica Urquidí, su invención del término “Consenso de Washington”.

⁷ Ampliamos, por tanto, la definición de élite política propuesta por Suárez Farías (1991:19).

⁸ Un análisis iluminador del régimen fujimorista se encuentra en Sinesio López Jiménez (2002).

⁹ Pérez-Díaz analiza otro tema crucial para comprender la condición periférica de América Latina. Se trata de la desconcertante actuación de la Iglesia católica durante las últimas décadas. El autor es un profundo conocedor de esta temática, como lo ha demostrado en otras publicaciones (Pérez-Díaz, 1993). La maquiavélica política del Estado Vaticano, sin embargo, es un tema complejo que requiere atención más detenida, como ya lo hemos mostrado anteriormente (Alonso, José A.:2005), pero por el momento desborda nuestro enfoque.

¹⁰ Un magnífico ejemplo de la voracidad mostrada por las empresas transnacionales en México lo constituye el capítulo 11 del TLCAN, titulado “Investment”, “which establishes a series of new rights for foreign investors to acquire, own and operate broad categories of investments defined by NAFTA within the three countries... (this chapter) empowers investors to privately enforce their new rights by taking government to court and demanding cash payments for actions that foreign investors perceive violate their NAFTA privileges” (Mann y Moltke, 2002).

¹¹ El economista mexicano Enrique Dussel Peters (1997: 273), además de comentar el primer Consenso de Washington, se refiere a la estrategia de liberalización mexicana surgida después de diciembre de 1994, “cuya visión podría denominarse el Nuevo Consenso de Washington”, porque sus propuestas resultan estrictamente como respuesta a la crisis mexicana. Dussel explicita las “lecciones” de la crisis de diciembre de 1994, tanto nacionales como parte del Nuevo Consenso de Washington que son cuantiosas.

¹² El mismo Castells reconoce, sin embargo, que “proprietary technological information plays a major role in creating competitive advantage, and R&D centers are heavily concentrated in certain areas and in some companies and institutions” (Castells, 2000: 260).

¹³ Ha-Joon Chang, director asistente de Estudios del Desarrollo en la Universidad de Cambridge, analiza en este libro los senderos recorridos históricamente por los actualmente países capitalistas centrales (Inglaterra, Alemania, Francia, Estados Unidos, Japón) para convertirse en países industrializados. Todos fueron proteccionistas en las etapas históricas en que les convino. Si hoy predicán la apertura económica a los países periféricos es porque pretenden quitarles la escalera (*kicking away the ladder*) para impedir que se vuelvan competitivos.

BIBLIOGRAFÍA

- Abdel Musik, Guillermo (2004), *Sobre el concepto de competitividad*, Centro de Estudios de competitividad, México: ITAM.
- Aboites, Jaime (1995), “Sector informal, pobreza y flexibilidad laboral en México” en *Las Nuevas Políticas de Ajuste en América Latina*, Pierre Salama et al. (eds.), Guadalajara: Universidad de Guadalajara, pp. 187-195.

- Alonso, José Antonio (2005), "La política de los obispos y los obispos de la política en México", en *Poder, Política y Cultura*, Recife, Brasil: Editora Massangana, pp. 125-136.
- Castells, Manuel (1996), *The Rise of the Network Society*, vol.1, The Information Age. Oxford: Blackwell.
- _____ (2000), "The Global Economy" in *The Global Transformations Reader. An Introduction to the Globalization Debate*, edited by David Held and Anthony McGrew, Polity Press, pp. 259-271.
- De Soto, Hernando (1987), *El otro sendero: la revolución informal*. Buenos Aires: Sudamérica.
- _____ (2002), *El misterio del capital. ¿Por qué el capitalismo triunfa en Occidente y fracasa en el resto del mundo?*, México: Diana, 2002.
- Dicken, Peter (2000), "A New Geo-economy" in *The Global Transformations Reader. An Introduction to the Globalization Debate*, David Held and Anthony McGrew (eds.), Polity Press, pp. 251-258.
- Dussel Peters, Enrique (1997), *La Economía de la Polarización. Teoría y Evolución del Cambio Estructural de las Manufacturas Mexicanas*, México D.F.: Editorial Ius.
- Gómez Cruz Óscar y Julio Franco Corzo (2006), *Gobierno Inteligente. Hacia un México Competitivo*. México D. F.: Noriega editores.
- González Hernández, Alejandro (1995), "México-Corea: aspectos relevantes de la relación bilateral" en Hyun Sook Lee Kim y Salvador Ruiz de Chávez (compiladores), *México-Corea. ¿Gemelos Económicos para el siglo XXI?*, México D.F.: Grupo Editorial Iberoamérica, pp. 1-15.
- Ha-Joon, Chang (2002), *Kicking Away the Ladder. Development Strategy in Historical Perspective*, London: Anthem Press, 2002.
- Huerta, Rogelio y Jesús Méndez (1996), "La economía mexicana, ¿ha cambiado en treinta años?", en *Treinta Años de Economía: 1965-1995. Una visión desde Puebla*, Jaime Estay Reyno y Jaime García Barrera (coords.), Puebla: BUAP, pp. 127-163.
- Hughes, Jonathan (1990), *American Economic History*, United States: Harper Collins Publishers.
- López Jiménez, Sinesio (2002), "Perú 2000-2001: el colapso del fujimorismo y la transición democrática", en *Revista de Sociología*, vol. XII, núms. 13-14, Lima: Universidad Nacional Mayor de San Carlos, pp. 21-66.
- Luna, Matilde y Antonieta Hidalgo (2000), "Élites". Capítulo incluido en *Léxico de*

- la Política*, compilado por Laura Baca *et al.* (comps.), México: Fondo de Cultura Económica, pp. 207-213.
- Mann Howard y Konrad von Moltke, "Protecting investor rights and the public good: assessing NAFTA, chapter 11", International Institute for sustainable Development. Report (April,2002), available from: http://www.iisd.org/trade/ilsworkshop/pdf/background_en.pdf
- Mills, Charles Wright (1978), *La Élite del Poder*, México: Fondo de Cultura Económica (primera edición en Estados Unidos en 1956).
- Pérez-Díaz, Víctor (1993), *La Primacía de la Sociedad Civil*, Madrid: Alianza.
- _____, *Élites y Sociedad en la Crisis de América Latina*. Puede consultarse en: <http://www.pensamientoiberoamericano.org/articulos/1/41/5/elites-y-sociedad-en-la-crisis-de-america-latina.html>
- Petersen, Kurt (1992), *The Maquiladora Revolution in Guatemala*, United States, Yale University.
- Porter, Michael E. (1991), *La ventaja competitiva de las naciones*, Buenos Aires: Ed. Vergara.
- Story, Dale (1990), *Industria, estado y política en México. Los empresarios y el poder*, México D.F.: Grijalbo.
- Suárez Farías, Francisco (1991), *Élite, tecnocracia y movilidad política en México*, México D.F., Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.
- Urquidí, Víctor L. (2005), *Otro siglo perdido. Las políticas de desarrollo en América Latina (1930-2005)*. México D.F.: El Colegio de México y Fondo de Cultura Económica.
- Wolf, Eric R. (1982), *Europe and the People without History*, Berkeley: University of California Press.