

La dinámica del desarrollo capitalista periférico

Crecimiento económico y distribución del ingreso en Monterrey

Menno Vellinga*

I.

Monterrey ha sido escenario de un espectacular proceso de desarrollo del tipo industrial capitalista clásico. El proceso empezó temprano, sobre la base del capital comercial acumulado en la segunda mitad del XIX. Temprano, es decir: en el contexto latinoamericano.

Los pasos iniciales fueron dados por la industria pesada en el sector metalúrgico, que tuvo fuerte interés en la exportación hacia Estados Unidos y que trabajó posteriormente para el mercado nacional (Cerutti, 1983 y 1985). Sin embargo, casi simultáneamente surgieron empresas ligadas al consumo liviano interno, que fueron agregadas al aparato productivo. La industrialización por sustitución de importaciones que llegó a su auge cuando los lazos entre América Latina y la economía mundial se interrumpieron —durante

*Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Utrecht (Holanda)

la crisis de los treinta y la Segunda Guerra Mundial— recibió otro estímulo desde que la sustitución de los insumos industriales formó parte de las estrategias de desarrollo seguidas por sucesivos gobiernos, desde 1940. Monterrey, como ciudad fabril con un peso predominante en la economía nacional, jugó un importante papel en este desarrollo.

La industrialización en Monterrey mostró un crecimiento y expansión ininterrumpidos hasta principios de los 80. El ciclo fue dominado por el establecimiento de grandes plantas que ya en sus primeras etapas se extendieron horizontal y verticalmente dentro y fuera del sector fabril. Particularmente desde los 60, este proceso de crecimiento económico impulsado por la industria asumió un conjunto de características que mencionaremos brevemente:

a) Un cambio continuo hacia ramas *modernas*, intensivas en capital, para la producción de bienes de capital.

b) Una acentuación de la tendencia hacia la concentración y centralización de capital: 2.6% de las empresas industriales poseen 88.6% del capital invertido, y emplean 63% de la fuerza de trabajo industrial. Al mismo tiempo 93.3% (6 000 empresas industriales del área metropolitana de Monterrey) poseen sólo 5% del capital invertido, pero emplean 25% de la fuerza de trabajo. Entre las grandes empresas, un grupo de treinta y cuatro industrias, cada una empleando 750 trabajadores o más, dominan de hecho el escenario. Esta concentración es muy superior a la tendencia que se presenta en otras áreas fabriles de México. Mientras que en Monterrey estas grandes compañías representan 50.9% del total de la inversión industrial, en Jalisco suman el 34.1% (quince empresas), en el estado de México 31% (cincuenta empresas) y en el Distrito Federal 28.5% (sesenta y nueve)

(Cálculos CIE, ver López y Valero, 1984).

c) La industria ha sido organizada cada vez más como parte de grupos en los cuales una diversidad de intereses de los sectores comercial, financiero, de servicios, turismo y medios de comunicación fueron combinados en conglomerados. Dentro de estos grupos la diversificación de intereses, de hecho, significó una disminución en el énfasis en intereses puramente industriales. Esta tendencia hacia la desindustrialización relativa fue reforzada por los efectos de la crisis económica, que se sintió en Monterrey, en particular, en los 80.

d) La acumulación ha sido obtenida principalmente por medio de estrategias financieras. La expansión sin precedentes de los grupos industriales en los 70, cuando el auge del petróleo había creado una euforia nacional y perspectivas de expansión casi ilimitadas para actividades basadas en sustitución de importaciones, fue parcialmente financiada: 1) por flujos de capital, internamente generados; 2) a través de capital acumulado en otras partes en México y atraídos por medio de bancos y compañías financieras, manejadas por los grupos regiomontanos; 3) por medio de capital prestado por instituciones bancarias extranjeras. En los 70, el énfasis cambió hacia la última categoría y las compañías más grandes de Monterrey quedaron fuertemente endeudadas con bancos del exterior.

La industrialización alcanzó en Monterrey, en este período, un grado de madurez. El sector primario (agricultura y minería) solamente mantuvieron cierta relevancia en otras partes de Nuevo León. El sector terciario, que representa servicios tales como comercio, bancos, transporte y comunicación, se había extendido, aunque a un ritmo menor que el

secundario (producción industrial), al menos hasta 1970.

Dentro del contexto mexicano, Nuevo León ya tenía en 1930 una economía más o menos avanzada. Desde entonces el aumento de importancia del sector secundario a costa del primario ha sido espectacular. En los 70 se observó un crecimiento explosivo de las actividades del sector terciario y una leve baja en la importancia de la industria: estos fenómenos son típicos de una economía industrial que ha entrado a la etapa madura de su desarrollo.

CUADRO 1

DISTRIBUCION DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA EN NUEVO LEON (1930-1980)

Por sectores de actividad económica (%)

Sector	1930(a)	1950	1970	1980
primario	60	42	18	9
secundario	12	22	37(b)	32(b)
terciario	28	36	45	59
total	100	100	100	100

a) Excluye servicios domésticos

b) Incluye construcción y energía, excluye minería

FUENTE: Mauro (1964); IX y X *Censo de Población y Vivienda* (1970, resp. 1980)

II.

Los efectos económicos, sociales y culturales de este tipo de industrialización fueron objeto de numerosos y prolongados

debates. En la década de los 50, la CEPAL defendió el papel dinámico de la industria: en su perspectiva, pondría fin al estancamiento económico, reduciría la jerarquización social por medio de la movilidad social y socavaría el poder de grupos tradicionales, especialmente en el sector agrario. Asimismo, generaría una nueva conciencia nacional, una confianza en los propios logros que, una vez creada, constituiría a su vez una poderosa fuerza motivadora en el proceso de desarrollo.

En cuanto a los cambios en la distribución de la riqueza y del ingreso, las tesis de Kuznets tuvieron habitualmente un notorio impacto, incluso en las discusiones de la CEPAL. De acuerdo con Kuznets (1955), la desigualdad se amplía inicialmente, pero luego tiende a disminuir en la medida que una economía avanza y trepa a más altos niveles de desenvolvimiento.

En el fondo, esta concepción aceptaba un modelo dual de sociedad, en la cual la distancia entre las áreas tradicional y moderna se profundiza primero y —luego— queda reducida por el proceso de desarrollo económico. Al principio el rápido crecimiento del sector moderno —resultado de las inversiones masivas de capital e innovación tecnológica— conduce a una rápida acumulación de capital y una distribución altamente desigual del ingreso. La mayor parte del crecimiento en producción e ingresos es para beneficio de los capitalistas y aquellos trabajadores del sector moderno. Una vez que se incrementa el número de trabajadores en el sector de alta productividad y salario, la distribución del ingreso laboral mejorará automáticamente. Paralelamente, los ingresos del sector tradicional serán influidos en una dirección ascendente.

Pero es difícil establecer con cierta precisión el punto de cambio en esta última situación, debido a que las modifica-

ciones en los ingresos derivados de la propiedad y su concentración constituyen factores vitales. Este fenómeno —sin embargo— no toma parte en el modelo, lo que nos lleva a una deficiencia general del esquema dualista: no incluye clases, relaciones de clases y otros factores sociopolíticos que impactan en la distribución del ingreso y de la riqueza.

La discusión de la CEPAL se reflejó en las estrategias de desarrollo que adoptaron prácticamente todos los países latinoamericanos en aquel tiempo, para los cuales el desenvolvimiento urbano-industrial contaba con prioridad absoluta. El fracaso de este modelo llevó a la revaluación de sus objetivos y de los medios para lograrlos. Un papel importante en esta tarea de revaluación —como sabemos— fue jugado por el trabajo analítico realizado en el marco de la teoría de la dependencia. Irónicamente, ello comenzó en la misma CEPAL, en la cual quince años antes se habían elaborado los fundamentos teóricos del modelo ahora tan duramente cuestionado.

En su más extrema formulación (representada por Frank, Vasconi y otros), la versión dependentista negaba a la industria dinamismo transformador alguno sobre las sociedades latinoamericanas. Por el contrario, dada la inevitable naturaleza dependiente del proceso —respecto de los países avanzados de Occidente— el subdesarrollo se profundizaba. Y esto no era aplicable únicamente sobre la estructura económica que, además de mal integrada, padecía desequilibrios sectoriales y regionales y una fatal dependencia en cuanto a capital, tecnología y *know how*: también se manifestaba en la estructura social y en el sistema cultural, que reflejaban esa dependencia del exterior.

La dominación que sobre áreas estratégicas y sobre ra-

mas significativas de la producción mantenían los intereses extranjeros frenaba la emergencia de una burguesía nacional dinámica, que al menos habría erigido un sistema económico más eficiente y cohesionado en términos regionales dentro del esquema capitalista. Las sociedades latinoamericanas, pues, se veían atrapadas por el círculo vicioso del modelo de crecimiento capitalista periférico: más y más *desarrollo* resultaba, en realidad, en un profundizado subdesarrollo.

Esta concepción fue criticada por Cardoso (1972). Basándose obviamente en la experiencia brasileña de los años 60, Cardoso afirmó que era factible un desarrollo capitalista en un contexto dependiente. La noción de *desarrollo del subdesarrollo* y la supuesta ausencia de dinamismo de las economías dependientes como consecuencia del imperialismo era engañosa. Según este autor, el desarrollo capitalista dependiente se había configurado en una nueva forma de expansión monopólica en el Tercer Mundo. Se orientaba a un mercado restringido, limitado a sectores sociales de las clases medias y alta. Y mostraba un dinamismo considerable que generaba una perceptible movilidad social: nuevos sectores de la población se podían sumar a aquella parte privilegiada que dominaba el proceso. El ingreso —además— tendía a concentrarse en estos segmentos de clases medias y de la burguesía: eran justamente quienes formaban el mercado para los productos de la moderna industria, en particular de bienes de consumo durables. La perspectiva de Cardoso no difería mucho de la anterior, sin embargo, en lo que atañe a que una vasta mayoría de la población continuaría marginada.

III.

No insistiremos en esta discusión que por muchos años domi-

nó los debates en el ámbito de la teoría del desarrollo. Nuestra única pretensión era presentar las dos opuestas concepciones, para poder así estructurar nuestros planteamientos sobre Monterrey.

Lo que procuraremos es observar en qué medida el crecimiento de Monterrey —como una economía madura en el contexto del desarrollo capitalista periférico— arrojó consecuencias socioeconómicas en cuanto a: a) la distribución de los frutos del desarrollo: ingresos y bienestar social; b) cambios en la estructura social regiomontana que refuerzan la desigual distribución existente a través de mecanismos sociales o sociopolíticos, o que pueden significar una tendencia al cambio en tal distribución.

Nuestro principal indicador residirá en las modificaciones registradas en la estructura ocupacional. Un elemento, por cierto, que asumió un papel importante en las discusiones de la CEPAL, en los años 50, y en los posteriores debates dependencistas.

Nos basaremos fundamentalmente en los datos recabados por Puente Leyva (1969) y Balán (1973), cuyas investigaciones se realizaron a mediados de los 60, y en las que efectuamos directamente en los 70 y a mediados de la presente década (Vellinga, 1979; Vellinga y López, 1986).

Al promediar los 60, Monterrey estaba en la cumbre de su crecimiento económico. El sector fabril había protagonizado avances espectaculares. En esos años, las publicaciones oficiales informaban con entusiasmo de la expansión en la capacidad productiva mexicana, y del mejoramiento en las oportunidades económicas, sociales y educacionales: coloca-

rían a la nación en un camino seguro rumbo a la igualdad y la justicia social.

En retrospectiva, fácilmente se deduce que esta posición era demasiado optimista. El crecimiento del PNB a través de los 60 fluctuaba entre 6 y 7% (hasta 10% en 1964): no tenía paralelo en América Latina. Es comprensible que un crecimiento de esta magnitud generase euforia en todos los círculos.

Un análisis más crítico, sin embargo, nos muestra que esta actitud era difícilmente justificable por las características del proceso de desarrollo, en un sentido más amplio. Parte del auge fue nulificado por incrementos en la población tan altos como 3.4 al 3.6%, lo que derivaba en un crecimiento de poco más del 3%. Este crecimiento fue realizado —por otro lado— con un considerable costo social. Había sido determinado en gran parte por la expansión sustitutiva de importaciones en el sector industrial. Los tradicionales caballitos de batalla de la economía —agricultura y minería— habían declinado drásticamente en su contribución al PNB en esos años: la agricultura bajó del 27.7% en 1936 al 15.9% en 1967 y la minería del 6.0% en 1936 al 1.5% en 1967 (Solís, 1970: 230).

Dentro de la industria el crecimiento era llevado a cabo principalmente por las ramas modernas, intensivas en capital (metalurgia, químicos), mientras los sectores más antiguos (alimentos, textiles) se estancaban: directa o indirectamente dependientes de la institucionalización de patrones de consumo masivo, llegaron a sus límites por el tamaño del mercado interno, que a su vez dependía de la distribución existente del ingreso y la riqueza. Una expansión a gran escala del mercado doméstico a través de una sustancial redistribución del ingre-

so, a la par de otros mecanismos redistributivos, no eran contemplados como política nacional. Más aún, faltaba una estructura institucional en las áreas fiscal y monetaria, entre otras, que instrumentara dicha redistribución. El consumo popular fue de hecho restringido, lo que ayudó a la acumulación de capital del pequeño sector de la población que se había convertido en el principal beneficiario del proceso de crecimiento económico.

La industrialización y sus áreas conexas no lograron generar el empleo que se requería. El desempleo y subempleo había tomado proporciones masivas: se estimó que afectaba a un 40% aproximadamente de la fuerza de trabajo (Domínguez, 1974: 3). Esta situación era sumamente grave debido al subempleo crónico y ante el desempleo estacional.

Con estos antecedentes, el sesgo de la distribución del ingreso no debe sorprender. Para los estratos sociales más bajos, el salario mínimo legal fue siempre notoriamente difícil de hacerse efectivo. Aun en las revisiones periódicas de los contratos colectivos, los salarios tendían a permanecer rezagados respecto a los incrementos en el costo de la vida, y erosionados por la inflación. El ingreso real del estrato bajo ha mostrado una curva descendente por mucho tiempo. En la segunda mitad de la década de los 60, la tercera parte más baja del total de la población económicamente activa sufrió un deterioro en su posición económica; el 50% restante permaneció estancado. En esta situación, los receptores de utilidades se encontraban en una posición ventajosa, mientras los asalariados y grupos con ingresos fijos quedaban duramente afectados (Singer, 1969: 129 ss; La Cascia, 1969:62).

Un estudio nacional sobre la distribución de los ingresos familiares en los 60 mostraba que el 50% más bajo de las fa-

milias recibía 15% del ingreso total, mientras que el 10% más alto se apropiaba el 51% (Navarrete, 1970: 40 ss).

IV.

En Monterrey, el proceso de industrialización y sus características específicas, la concentración y centralización del capital, la rápida acumulación en manos de un limitado número de familias, además de la migración masiva a la ciudad, se reflejaron en una distribución altamente sesgada del ingreso y de la riqueza.

Puente Leyva (1969) mostró que, en 1965, el 5% más alto de la población en Monterrey contaba con el 32.33% del total del ingreso familiar (antes de los impuestos), y el 5% más bajo con 0.80%. Tijerina Garza (1965: 74) señaló que, en 1960, 68% de la población pertenecía a familias que recibían un ingreso menor al nivel mínimo de bienestar.

Para 1965, la situación no había mejorado mucho. Todavía el 67% del total de la población se encontraba en esta condición de pobreza. Puente Leyva concluyó que la estructura socioeconómica y política de Monterrey había ofrecido una considerable resistencia al cambio en su patrón de distribución del excedente económico. Su análisis de la distribución del ingreso familiar durante la primera mitad de los 60 indicó la presencia de una fuerte tendencia a la expansión de los estratos de bajos ingresos, debido a la inmigración y al empobrecimiento de segmentos de la clase media. La migración hacia la ciudad, obviamente, había nutrido el estrato de ingresos más bajos, que aumentó su importancia numérica en la población total: se había expandido del 1.4% en