

Reseñas

MARCO PALACIOS, *El café en Colombia. Una historia económica, social y política: 1850-1975*, México, El Colegio de México, 1984, 164 pp.

Este libro es producto de una gran investigación histórica sobre el impacto de la incorporación de Colombia al mercado mundial. Su objetivo es esclarecer la naturaleza y la magnitud de las transformaciones que engendraron el cultivo y la exportación del café en las estructuras productivas y de clase, en los mecanismos de poder del Estado y en el equilibrio de las fuerzas regionales.

La implantación y consolidación de una economía monoexportadora constituye una etapa de transición de singular importancia para un Estado nacional incipiente. En el marco de una profunda fragmentación política —que supone una hegemonía precaria, cuando existe— fundada en la diversidad regional y en los proyectos estatales antagónicos de liberales y conservadores, el cultivo del café se extiende hasta adquirir preeminencia en la conformación del país. La expansión continua de la frontera de colonización, la transformación de las formas de propiedad, el ascenso y ocaso de grupos sociales y la relativa centralización del Estado y la economía, son procesos que definen en gran medida la condición contemporánea de Colombia. De esta forma, el país se transforma de un conjunto de economías autárquicas de base campesina en una “moderna nación cafetalera”.

Pero las preocupaciones del autor tienen alcances más largos: le interesa sobre todo revisar, a la luz de la evidencia, algunas de las consideraciones teóricas generalmente aceptadas sobre el Estado, los órdenes agrarios y el mercado capitalista internacional. Con un saludable escepticismo, se propone igualmente interpretar de manera más adecuada algunos lugares comunes sobre la historia colombiana.

A pesar del título, la investigación se centra fundamentalmente en las dos primeras etapas de la cafecultura colombiana, la de la implantación y consolidación (1850-1910) y la de auge (1910-1950); en cambio, a pesar del cúmulo de información, la última (desde 1950) está menos bien definida. Las etapas se delimitan por la forma de propiedad predominante en cada ciclo: la primera corresponde a las haciendas cafetaleras, la segunda a la agricultura campesina y la tercera a empresarios provenientes del capitalismo urbano.

La primera etapa se desarrolla durante la dura lucha entre conservadores y liberales, que va desde 1850 hasta el fin de la Guerra de los Mil Días, en 1904. Durante ella, establecen el cultivo y la exportación del café grupos de comerciantes urbanos con base en Bogotá, que se transforman así en hacenda-

dos terratenientes exportadores. El capital comercial líquido provenía del comercio del tabaco y de la minería; primero se usó en la adquisición de tierra y luego en el café. Las haciendas cafetaleras, producto de viejas heredades coloniales, eran empresas capitalistas que integraban los procesos del café e incluso eran autosuficientes económicamente; sus relaciones con la fuerza de trabajo no se basaban en la sujeción servil sino en una combinación de diversas formas de mano de obra asalariada y de productores libres asociados a la hacienda. Pero los nuevos hacendados no controlaban la comercialización: lo hacían las casas importadoras de Estados Unidos y Europa, que además proporcionaban los créditos necesarios que la situación interna hacía imposibles.

Los empresarios del primer ciclo enfrentaban grandes riesgos en las inversiones. Internamente, las guerras civiles, las hipotecas y las devaluaciones significaban un desafío tan grande como la inestabilidad de los precios internacionales. El resultado fue la diversificación de la producción, que se dirigió incluso al mercado interno. Los hacendados que se mantuvieron especializados terminaron arruinándose. Los grandes riesgos del capital, por otro lado, restringieron el tamaño de las inversiones y “seleccionaron” a los inversionistas.

La naturaleza de la inversión cafetalera —magnitud y localización geográfica— no modifica radicalmente las relaciones sociales sino que se adapta a ellas. No obstante, el impacto por la apertura al mercado mundial transforma un tanto el bucólico mundo rural. La economía se monetariza, la tierra aumenta de valor, se abren caminos y prospera el pequeño comercio. Se recompone la jerarquía social: mientras que eleva a la cumbre a los hacendados cafetaleros, aísla y margina a los terratenientes sin capital o sin espíritu empresarial.

Además, da lugar a una periferia de pequeños cultivadores, formada por campesinos independientes. La estructura social se vuelve más heterogénea y compleja. Estos procesos suceden sin que los campesinos sean despojados de sus tierras ni lanzados al mercado de trabajo. No hay un “asalto capitalista al campo”. Esto es aún más evidente si se considera que la producción cafetalera crece con base en la colonización de nuevas tierras, proceso que se realiza sobre todo durante los años 1851-1870 a causa de cambios demográficos en la región central de Colombia. La gran diversidad de formas de propiedad y organización de la producción determina la coexistencia de múltiples sistemas de generación y apropiación del excedente monetario —dentro de la hacienda y en la economía en su conjunto— y, por lo tanto, su “fragilidad e inestabilidad superestructural, política e ideológica”. Si a ello agregamos la existencia de diversas y fuertes economías regionales, la consecuencia es que la estructura social se hace sumamente compleja. Estas consideraciones llevan al autor a plantear la hipótesis de que las fuerzas del mercado son más disruptivas de los órdenes agrarios que la acción del Estado.

El segundo ciclo se inicia con la decadencia de las haciendas como base de la producción. El factor determinante en esta decadencia es la fragilidad de una unidad de producción con una dualidad resultante de la presencia de campesinos independientes y asalariados. La existencia de esas vigorosas eco-

nomías campesinas que compartían con la empresa los recursos disponibles, como la tierra o el trabajo, tuvo como consecuencia el conflicto ante cualquier crisis económica. Con la propagación del socialismo y la presencia de un líder populista carismático como Gaytán, aunadas al relevo generacional de los audaces empresarios originales, las haciendas se desmoronan bajo el impacto de una reforma agraria. Habían sobrevivido desde el fin de la Guerra de los Mil Días (pese a la desaparición de los mercados que implicó la Primera Guerra Mundial), si bien a partir de 1904 el impulso exportador empezó a fortalecerse en los nuevos centros de colonización: las tierras montañosas ocupadas por fincas familiares, es decir, climáticamente las mejores tierras para el cultivo del café. En este periodo de transición, el pequeño y mediano cultivador de la cordillera central de Colombia se integra individualmente al mercado cafetalero dominado tanto por empresarios con capacidad para controlar el mercado (porque son poseedores de recursos financieros y empresariales) como por los monopolios importadores y tostadores de Europa y Estados Unidos.

En el segundo ciclo expansivo, el auge de las pequeñas parcelas es posible por la aparición de máquinas sencillas producidas por la industria local: las despulpadoras de manubrio, operadas por la fuerza de trabajo familiar. Las haciendas se transforman en unidades plenamente capitalistas que ya no integran los procesos de producción, pues éstos quedan a cargo de un nuevo grupo de especuladores, producto de la transformación de empresas familiares en compañías exportadoras de café —hacia 1918— caracterizadas por una marcada concentración y por el control financiero de las casas extranjeras que, al final de la guerra, son sobre todo norteamericanas. En Estados Unidos el proceso de importación, tostado y venta se integra, lo cual provoca la extinción de importadores y corredores de bolsa. La empresa, no obstante, permanece con riesgos formidables: la exigencia de grandes volúmenes de capital a una velocidad de circulación muy alta hace necesaria una elevada tasa de liquidez, lo que a su vez vuelve inexorable la debilidad financiera de la empresa. Como resultado, la más mínima variación en los precios (muy inestables), los fletes o las tasas de interés pone en peligro inminente a la empresa.

Pero la resistencia de un sistema así se encuentra justamente en la finca campesina. Las bruscas variaciones de precios, productoras de crisis periódicas, se suavizan en la base campesina mediante la disminución de su ingreso. Ante cualquier baja del precio, la reacción de una economía de ese tipo es aumentar la producción, lo que por un tiempo es posible con el simple aumento de la extensión cultivada. Una vez que se llega al límite, la producción no puede aumentar puesto que es una función directa de la mano de obra disponible. Ya que el intermediario absorbe los excedentes, no hay posibilidad de acumulación puesto que la unidad familiar no puede aumentar la autoexplotación. Desde 1930 hasta 1970, se acentúan la integración y la dependencia de los pequeños cultivadores sujetos al ciclo del mercado, mayores que las dadas a los ciclos naturales.

Hacia 1960 la finca campesina llega a sus límites como base de la economía monoexportadora. Sus carencias tecnológicas, el envejecimiento de los plan-

tíos, la baja productividad y la enorme extensión de los cultivos son algunos de sus problemas más evidentes. La modernización que permite la nueva tecnología en los nuevos centros productores de café, hace aparecer un nuevo tipo de agricultores profesionales ricos. En esta tercera etapa, se inicia la decadencia económica y social del finquero.

Para Marco Palacios, la historia de la integración de Colombia al mercado internacional ilustra las posibilidades y limitaciones de desarrollo de un capitalismo dependiente. El capitalismo colombiano fue incapaz de evolucionar como el modelo clásico europeo. Su modernización se realizó sin industrialización; no proletarizó a los trabajadores, en la medida en que tuvo la migración como recurso para evitar la polarización social.

RODOLFO AGUILAR

A. SCHWEITZER, *The Age of Charisma*, Chicago, Nelson Hall, 1984, 415 pp.

Esta obra tiene marcado interés en la elucidación de las diversas modalidades del liderazgo carismático que se ha colmado de personajes y experiencias desde que Max Weber lo distinguiera a principios de siglo. Incluso los lectores inquietos por la dinámica y la estática del autoritarismo tecnoburocrático y del patrimonialismo populista encontrarán en este escrito algunas nuevas pistas de investigación y de actividad para librarse de estos regímenes sofocantes que abren un capítulo neofeudal en el sistema latinoamericano.

Seducen a Schweitzer las variedades de la experiencia carismática. No es homogénea. Están los "gigantes", los genios políticos que han dejado un sello inconfundible al cristalizar los propósitos de una generación; sus prendas morales no son importantes (p. 5); nadie espera la santidad en estas gestiones que sin embargo hacen la historia cotidiana y colectiva. Los Roosevelt serían para el autor el arquetipo de este género; también Nehru y Gandhi, incluyendo a Indira. Aparte de los gigantes hay "luminarias" como Kennedy o Kamal Atatürk: las contingencias no les allanaron el camino hacia aspiraciones sociales plenas, sólo las señalaron.

El aporte singular de Schweitzer es proponer un lazo indisoluble entre carisma y organización (p. 23). Así, una empresa puramente comercial, no sólo los sistemas políticos, puede demandar un liderazgo "encantado", magnético. De este modo, los "capitanes de industria" alcanzan una estatura teórica que Weber apenas vislumbró. Más aún: existen nexos entre carisma e intereses creados; grupos de presión pretenden contenerlo, imponiéndole algún orden burocrático. El líder iluminado lo hace añicos o lo redefine para materializar sus objetivos (p. 27).

Luego de examinar las tesis weberianas sobre el carisma, Schweitzer se detiene en el escrutinio de Hitler como dictador carismático (p. 65). Este personaje trató de unir hilos religiosos, metahistóricos y estructurales para apre-

miar su jefatura. También exigió un culto de la personalidad, afinado por la tecnología política de control de su época, y un conjunto de “aportes” que difundieran su metafísica social (p. 79). Hitler consiguió encender sentimientos religiosos en un medio pagano, secularizado; las tradiciones románticas de Alemania y “el cuchillo por la espalda” de la derrota militar y de Versalles le habrían ayudado a obtener esta maléfica simbiosis de atracción y demonología sociales. Según el autor, Hitler logró impresionar a su generación porque cultivó el secreto de las atrocidades que había cometido; además, se sentía elegido por la Raza y por la Historia para dar cima a una venganza nacionalista que degustó y aprobó la violencia (p. 93).

El libro hace hincapié en que el ingreso —o la estampida— de las masas en la sociedad moderna torna imperativa la “manufactura” del carisma, su industrialización si se quiere (p. 193), pues la muchedumbre no puede vivir despojada del encanto, del misterio, del rumor morboso, y de las dependencias personalizadas. Estimación en verdad lúgubre sobre la presumible sabiduría de las masas.

Estas reflexiones llevan al autor a sugerir una tipología que distingue entre el líder carismático democrático, el ilegítimo y el despótico. Cada uno tendría un estilo particular de gobernar (p. 201), especialmente en el manejo de la autoridad y de las sanciones. A este deslinde añade otro de apreciable interés que se refiere a los modos de la democracia (p. 204), pues no existe un régimen democrático claramente definido: admite matices. Concretamente, las prioridades y el papel que el líder se arroga varían conforme a la textura de la democracia, que a su vez depende de circunstancias históricas. Esta gama de estilos democráticos posee importancia teórica indudable: permite clasificar y calificar, por ejemplo, los nuevos sistemas del Cono Sur.

En épocas de revolución y guerra el carisma, como persona, partido u organización, encuentra un fecundo caldo de cultivo (p. 273). En esta matriz de agitación social se hace evidente la tensión entre democracia y burocracia (p. 281), entre orden público y código formal. Nadie puede garantizar quién ganará. Cada uno posee ventajas relativas. Para organizar el tema, Schweitzer sugiere empalmar el tipo de jefatura con el carácter de la crisis (p. 311). Ello le permite llegar a un “carisma sinérgico” que congrega varios atributos: “la voz interna” (expresión de la *gratia*, diría Weber), el magnetismo personal, y el entusiasmo de los seguidores (p. 313). Con estas cualidades el carisma resiste la invasión formalista de los burócratas, que cuentan a la vez con innumerables recursos que el autor pone cuidado en detallar. La obra concluye con un glosario muy útil tanto para el estudiante como para el especialista, y con una selecta bibliografía que traduce el estadio actual de los estudios sobre el tema.

La debilidad básica del libro es la falta de un análisis sistemático de la necesidad social *contemporánea* del carisma. No es suficiente señalar a las masas como adictas a una magia modernizante. Creo que el problema cala más hondo y se relaciona con el despertar de la reflexión utópica que no puede tolerar un orbe social sin cielo y sin dioses. La secularización se ha detenido por algu-

na razón; la nostalgia metafísica tiene vigencia y los ciudadanos “modernos” se rehúsan a aceptar la muerte definitiva de Dios. Quieren sustitutos funcionales. A Schweitzer se le escapa este asunto. Observación menor para una obra atendible y meritoria.

JOSEPH HODARA

MANUEL MARTÍNEZ DEL CAMPO, *Industrialización en México: hacia un análisis crítico*, México, El Colegio de México, 1985, 491 pp.

Para los gobiernos nacidos de la Revolución Mexicana, uno de los objetivos básicos fue el crecimiento económico, que estuvo cada vez más asociado —sobre todo a partir de 1940— con la expansión de la industria. La crisis económica actual obliga a preguntarse si fue acertado este modelo de desarrollo. Varias de las dificultades económicas a las que nos enfrentamos son producto o están ligadas a los desequilibrios de la industria mexicana. Industrializarse tuvo un costo. Los recursos de otros sectores de la economía se transfirieron a la industria pero ésta no los utilizó con poca eficiencia. Quizá se ha llegado a un punto en el que ya no se puede seguir subsidiando la industria. Hay que buscar nuevos caminos.

Manuel Martínez del Campo, en su libro *Industrialización en México: hacia un análisis crítico*, intenta “reexaminar integralmente el tema del desarrollo manufacturero en nuestro país” (p. 9). El ingeniero Martínez del Campo inicia su trabajo —o “ensayo”, como él prefiere llamarlo (p. 11)— situando el problema de la industrialización en su contexto. Explica primero las causas que mueven a los países con menor grado de desarrollo a seguir una política de promoción de la industria manufacturera, y luego expone las consecuencias de este proceso. El libro presenta los principales problemas de la industrialización; en el caso específico de México, plantea algunas preguntas básicas, entre otras: ¿Se puede resolver la contradicción entre el aumento en la productividad y la necesidad de un mayor empleo? ¿Cómo volver más eficiente la industria? ¿Se puede mantener todavía el esquema de sustitución de importaciones?

El libro prosigue con un análisis de la situación económica mundial. En ocasiones se advierte un énfasis excesivo en la descripción de hechos que, si bien son parte del proceso industrial, no parecen indispensables a los propósitos del libro. Así ocurre en el análisis de los recursos naturales, aunque el autor destaca puntos importantes que uno tiende a subestimar, por ejemplo, que los países industrializados poseen los mayores depósitos de carbón de buena calidad (p. 31). Sigue una descripción de la producción mundial de manufacturas y de su flujo internacional, así como del papel de México en el mundo y frente a otros países de desarrollo medio. Se examina el papel de las transnacionales y las perspectivas de los países del Tercer Mundo en la producción de manufacturas. Es una pena que la mayor parte de las cifras utilizadas llegara sólo hasta 1976. Desde los años setenta, la situación económica mundial ha cam-

biado. Ocurrió un segundo “shock petrolero”, luego bajaron los precios petroleros —y los de buena parte de las materias primas— y sobrevino una crisis económica en varios países del Tercer Mundo. En esa medida, harían falta datos más recientes para analizar la situación actual.

El siguiente capítulo estudia la industrialización en México desde principios del siglo XX hasta 1976. Se hace énfasis en la evolución de diversos sectores y en los principales obstáculos que enfrenta el desarrollo industrial. El análisis se divide en cuatro periodos: de 1900 a 1939 (los antecedentes), de 1940 a 1949, de 1950 a 1969 y de 1970 a 1976. El estudio de cada una de estas etapas permite apreciar los obstáculos estructurales al proceso de industrialización. El autor destaca la insuficiencia del mercado interno, la poca eficiencia del sector manufacturero en general y la dificultad para incorporar nuevas tecnologías. Se describe la situación de la industria en México, aunque harían falta más referencias a la situación económica del país y a la política económica —no sólo la industrial— del gobierno. El capítulo siguiente hace un recuento exhaustivo del Plan Nacional de Desarrollo Industrial, del Programa de Apoyo Integral a la Industria y de los apoyos a la capacitación del personal. A pesar de que el análisis no aborda el periodo posterior a 1982, es interesante porque explica algunos intentos por promover la industria en ese periodo y señala sus principales limitaciones, como la falta de consistencia interna de los planes, la superficialidad con que se tratan los problemas de eficiencia, el examen poco específico de la capacidad exportadora y la burocratización en los organismos de apoyo. Se subraya otro problema básico: la falta de técnicos medios y bajos que impide aumentar la eficiencia de las industrias mexicanas.

Este problema conduce al tema del capítulo siguiente: Tecnología e industrialización. Se trata de un análisis de los procesos productivos y su relación con el avance tecnológico, que soslaya los aspectos sociales del problema y profundiza básicamente en los de ingeniería. El capítulo continúa con un examen de la situación de la investigación y el desarrollo experimental (IDE) en México y otras partes. Por último, describe las instituciones que promueven el desarrollo tecnológico en algunos países desarrollados, en México y en el resto del mundo.

El capítulo siguiente analiza la distribución de la industria en México —con datos de 1975— para después describir las exportaciones mexicanas de manufacturas desde los años cuarenta hasta 1982. Se señalan los rubros con mayor peso en las exportaciones y los principales obstáculos para aumentar la presencia mexicana en el comercio mundial. Por ejemplo, según una encuesta entre empresarios, las mayores limitaciones son la baja calidad de las materias primas y el difícil acceso a los mercados internacionales (p. 260).

Martínez del Campo prosigue con un capítulo sobre “Las directrices básicas de política industrial”. En una primera instancia, se estudian los factores que permiten una alta productividad y calidad, su bajo nivel en México y los intentos gubernamentales por corregirlo en la industria. Luego se enumeran las medidas de protección industrial en México y los estímulos a los exportadores. El capítulo termina describiendo algunos “problemas empresa-

riales extraordinarios" (p. 327), tales como la burocratización de los organismos gubernamentales, la multitud de trámites y las inspecciones y auditorías.

El último capítulo presenta un resumen general de la obra y proporciona algunas conclusiones y recomendaciones. Al final hay cuatro apéndices. El primero, "El futuro de la economía industrial", es una conferencia que dictó Víctor Urquidi en 1980, en la que sí se proporciona una visión global del problema que estudia el libro. A pesar de su brevedad, este apéndice trata varios puntos que dejó de lado Martínez del Campo, sobre todo de carácter económico y sociológico. El segundo anexo, de Tomás Garza, es una crítica de los modelos matemáticos en economía. Garza se pregunta si no hay un uso excesivo de estos modelos, que sólo dificulta el análisis económico, sin aportar suficientes elementos nuevos. Estudia el desarrollo del uso de las matemáticas en las ciencias naturales y muestra cómo fue un proceso donde a un adelanto en las matemáticas se agregaba uno en las ciencias naturales, y viceversa. En cambio, las matemáticas fueron incorporadas a la economía de una manera artificial. Así, un instrumento que presupone la continuidad —como es el caso del álgebra matricial y del cálculo diferencial e integral, las principales áreas de las matemáticas utilizadas en la economía— fue trasplantado a una disciplina cuya materia es discontinua. El pequeño ensayo de Garza es provocativo e ingenioso. ¿Qué pensarán al leerlo aquellos economistas que en buena parte de sus estudios aprendieron más matemáticas que economía? En el tercer anexo, Javier Bonilla analiza las estadísticas industriales en México y sus deficiencias. Después de un análisis histórico en el que se examinan los censos industriales, se concluye que la estadística industrial está aún desorganizada y ha tenido un desarrollo accidentado; se necesita un mayor esfuerzo para recabar una información adecuada. El cuarto anexo es el resumen de un seminario sobre temas de industrialización celebrado en El Colegio de México en 1979. Es básicamente una crítica al Plan de Desarrollo Industrial. El libro incluye un breve apéndice estadístico en el que se dan algunas cifras más actualizadas (hasta 1980 y 1982) de algunos de los temas presentados en el libro.

En plena crisis económica es importante plantear críticamente el problema de la industrialización. El libro de Martínez del Campo contribuye a este propósito, aunque algunos de sus datos son muy viejos y algunas secciones —en particular el último capítulo— tienden a ser reiterativas. Los anexos aportan ideas novedosas que tal vez hubiera sido pertinente integrar al texto principal. El libro contiene reflexiones interesantes sobre la industria en México. Son las ideas de un ingeniero que por momentos olvida la perspectiva amplia de la economía o bien describe con demasiada minucia detalles técnicos. Hay temas que habría convenido tratar. En el análisis de la situación mundial de los recursos naturales no se incluye el problema de los nuevos materiales —por ejemplo, ¿cuál será el impacto de las fibras ópticas en los países productores de cobre? También convendría analizar el papel de las industrias paraestatales. Además de las referencias a industrias tradicionales —textiles y siderurgia— sería interesante exponer los problemas de aquellas que utilizan tecnologías avanzadas. Con todo, el libro de Martínez del Campo puede ser una referen-

cia muy útil para el estudio de algunos de los problemas de la industrialización en México.

CARLOS ELIZONDO MAYER-SERNA

RANDALL ROTHENBERG, *The Neo-Liberals*, Nueva York, Simon and Schuster, 1984, 287 pp.

Cuando las ideas llegan a América Latina transitan un proceso de mutación, que a veces es fecundo y a veces aberrante. El hecho dimana ya sea de una disparidad entre las ecologías socioeconómicas donde brotan y se intercambian estas ideas, ya sea de un rezago sobresaliente entre los conceptos originales y su nuevo caldo de cultivo. Los desfases en este tráfico suelen gestar de suyo consecuencias autónomas inesperadas. Lamentablemente, esta mutación es por lo general infeliz, como si a nuestra región le faltaran aptitudes reactivas creadoras. Si en los centros industriales una postura inédita emancipa, aquí sofoca; si allí rejuvenece al crecimiento y a la democracia, entre nosotros la noción importada se convierte en receta vulgar de inmovilidad y violencia. La mutación nos amilana.

Así ocurrió, por ejemplo, con el positivismo europeo. En su contexto disolvió supersticiones, metafísicas ligeras e injerencias fantásticas, abriendo curso al estudio pormenorizado de datos; esta actitud empiricista exageró sin duda, más colocó bases a una tolerancia tenaz. En América Latina, sin embargo, el positivismo se yuxtapuso a un orden social premoderno sin lesionarlo, y, en las más felices circunstancias, engendró una democracia señorial y las formalidades —no el meollo— de la ciencia.

Y así ocurre ahora con el liberalismo económico. En los países de altos ingresos, es la bandera de la sociedad civil y de un impulso reindustrializante dirigido contra una tecnoburocracia tan expansiva como ineficiente. La politización de los mercados ha llegado demasiado lejos en ese entorno (como en el nuestro) en perjuicio de las elasticidades indispensables de los factores. Hay que recuperar el equilibrio —para adelantar una tesis de Rothenberg— entre la injerencia gubernamental y la iniciativa privada con el fin de despejar la vía a un neoschumpeterianismo militante. Pero en nuestra latitud regional, estos afanes liberales se truecan en un monetarismo estrecho que contrae todos los agregados económicos, desmantelando los últimos resquicios de la sociedad civil y de la industria incipiente. Y no se replique que se trata sólo de una imposición abominable del FMI o del dogmatismo demente de los *Chicago boys*. Hay algo más profundo: una lectura extraviada de las fuentes a las que sigue una elección errónea de los instrumentos de política económica. Así, en lugar de Schumpeter aparece por estos lados un neomercantilismo que afianza los privilegios patrimoniales.

La obra de Rothenberg puede auxiliarnos en la adaptación correcta de nociones que se proponen replantar las estrategias de crecimiento. Y tam-

bién nos facilita el enunciado de objeciones válidas a ese intento. El escrito aborda los postulados de una corriente económica representada por Robert Reich, Gary Hart y Lester Thurow, entre otros. Si la civilización industrial es un sistema en constante desequilibrio dinámico, estos autores pretenden procurarle un rumbo definido que mantenga la hegemonía tecnológica norteamericana. Los neoliberales advierten el ascenso obstinado de Japón, la presión unificada de Europa y la preeminencia soviética en sectores líderes. La preocupación de estos autores es asegurar la reindustrialización activa de Estados Unidos. En este sentido, el análisis de Rothenberg puede sugerir alguna salida al ominoso brete latinoamericano de los ochenta, haciendo un aporte inesperado: la formulación de un socialismo *latinoamericano*, apegado a realidades contemporáneas.

¿En qué consiste el credo neoliberal? No es una simplificada reacción al efectismo monocausal que Reagan puso de modo con llamativa chatura. (Sobre el particular véase J.F. Fallows, "The Reagan Variety Show", *The New York Review of Books*, 12 de abril, 1984.) Este credo indaga, con nuevas perspectivas, el problema de los ciclos largos que presiden a la sociedad postindustrial. El eslabonamiento de innovaciones, componente medular de la tofleriana tercera ola, precisa un aparato interpretativo y una plataforma de mando. Rothenberg arguye por añadidura que el consumidor ingenuo cree que los cambios tecnológicos se verifican espontáneamente, o como resultado de una metafísica incomprensible. El ciudadano norteamericano mira con pasmo —agrega— esta diferenciación cualitativa y aparentemente infinita de productos, sin captar a fondo los mecanismos que la condicionan. La ignorancia así acumulada conduce al sistema norteamericano a un desgaste prematuro. Los neoliberales proponen enmendar esta peligrosa entropía mediante un conjunto articulado de acciones: ampliación y vínculo de complejos tecnointerindustriales, replanteamiento del gasto militar, incentivos a los sectores privados, atrevida reforma fiscal, y reordenamiento del comercio en el Norte próspero. Los países en desarrollo no se consideran en este encuadramiento; aparentemente son accesorios dispensables. Esta visión parcial del neoliberalismo se explica por su interés concentrado en Estados Unidos.

Los neoliberales aspiran, desde los inicios de esta década, a que el Partido Demócrata concluya su ayuno de ideas (p. 15) y retome el liderazgo del "mundo libre". Conforme a sus convicciones, hoy se precisa un pujante *New Deal*, ajustado a una era postkeynesiana (p. 35). El neoliberalismo parece coincidir con Revel en que las democracias pueden constituir un episodio fugaz en la historia política de Occidente, a menos que el deslinde entre Estado y sociedad civil se vigile celosamente. (Me refiero a J.F. Revel, *How Democracies Perish*, Doubleday, New York, 1984.) Con este propósito, Thurow, Reich y sus seguidores recomiendan rectificar la contabilidad social forjada en los treinta (p. 42); sus indicadores —opinan— ya no reflejan las estructuras de crecimiento y de costo de la sociedad postindustrial. Por añadidura, la teoría del capital debe ampliarse haciendo hincapié en el recurso humano (p. 48). En suma: un Schumpeter rejuvenecido debe sustituir a un Keynes que ya gasta canas (p. 147) con

el fin de administrar la “complejidad organizada” de los nuevos tiempos. En cualquier caso el estímulo a la innovación tecnológica es la clave. Ya no bastan las corporaciones instaladas en la célebre Ruta 128 o en el Valle del Silicio. Hay que instituir complejos interconectados como los que se vislumbran en el Triángulo de Carolina del Norte, pues se trata de compatibilizar economías de escala con una competitiva descentralización (p. 122). Los neoliberales están persuadidos de que estos cambios tecnológicos en rápida cascada no crean desempleo; en el largo plazo, y con el readiestramiento pertinente, la fuerza laboral encuentra lugares promisorios. Este multiplicador del trabajo calificado resulta de los enlaces intra e intersectoriales, apenas atendidos (y entendidos) por los políticos (p. 166).

Rothenberg no ignora que estas nuevas orientaciones tropezarán con la resistencia de los sindicatos, siempre celosos de la autonomía adquirida en el estadio anterior de la sociedad (p. 245). Pero confía, con alguna ingenuidad, que al cabo percibirán las ventajas que, también a ellos, traerá la reestructuración postulada.

No hay duda que el neoliberalismo norteamericano es una respuesta al reto japonés. Las exportaciones de Japón al resto del mundo han creado severos desbalances que, entre otras consecuencias, ponen en tela de juicio la hegemonía tecnoindustrial de Estados Unidos. (El desequilibrio comercial entre Estados Unidos y Japón era de 22 mil millones en 1983; de 34, en 1984; y de 40, en 1985. Estados Unidos ya no puede tolerar esta tendencia. Véase *Time*, 13 de abril de 1985.) Nótese que Lester Thurow es conocido como un buen estudioso de la economía japonesa y siempre se ha interesado en contener su expansión en el marco capitalista. Por supuesto, la lucha comercial entre los gigantes capitalistas debe ser medida y negociada pues albergan intereses estratégicos comunes y superiores. Estados Unidos, sin embargo, no debe ceder—según Rothenberg—la supremacía que le aparejaron las victorias militares y sus ingentes recursos.

Por otra parte, los neoliberales rechazan la intención imperialista que se le quiere endilgar a Estados Unidos. Europa en tiempos no muy lejanos y la URSS hoy revelan una tendencia colonialista de mayor relieve. El Tercer Mundo se equivoca al dirigir sus dardos contra Estados Unidos, que es la fuente y el modelo del progreso material unido a la democracia, según Rothenberg.

Pienso que los lectores latinoamericanos deberían pasar revista cuidadosa a este texto. No sólo el carácter y los rasgos de la etapa postindustrial se les develarán fielmente, sino que nociones clave que norman la reindustrialización del Norte podrían detener la desindustrialización insensata que toma impulso en varios países de América Latina, como resultado de distorsiones acumuladas que alcanzan expresión dramática en esta década. Se concluirá que el monetarismo latino es una forma vulgar y deformada de una economía de mercado que oscila entre prácticas neofeudales y una configuración distorsionada de precios. Si se entiende el mensaje y el trasfondo de los neoliberales, se perfila en mi opinión la paradójica posibilidad de ensayar una fórmula latinoamericana de socialismo sensible a los ciclos largos de la innovación, a una

democracia “desde abajo”, y a lo que cabe esperar, en América Latina, de las querellas —más formales que sustantivas— entre y dentro de los puntos cardinales del mapa geoeconómico del mundo actual. Desde luego, para ello se precisa una lectura creativa. Las ideas están en esta obra; de ahí su interés. ¿Encontrarán ecos, o habrá que sugerir que la indagación socioeconómica latinoamericana es ancha pero ajena?

JOSEPH HODARA

ALAIN IZE Y GABRIEL VERA (eds.), *La inflación en México: ensayos*, México, El Colegio de México, 1985.

Desde principios de la década pasada la inflación ha venido adquiriendo un lugar cada vez más central entre las preocupaciones de la política gubernamental. Actualmente encabeza, junto con el problema de la deuda externa, la lista de prioridades del gobierno. Sin embargo, la inflación parece resistirse a actuar en la forma que desearían los diseñadores de la política. El acertijo que en tal virtud plantea la inflación —no sólo en México— ha estimulado a los economistas a buscar soluciones, tanto a un nivel teórico como al nivel más empírico del estudio de caso. Dentro del esfuerzo teórico por comprender la inflación se han desarrollado, principalmente, dos concepciones, la monetarista y la que podría llamarse keynesiano-estructuralista (pp. 171-230). Para la corriente monetarista, que considera el nivel del producto real predeterminado, “casi invariablemente las variaciones cuantiosas de los precios o del ingreso nominal son resultado de variaciones de la oferta nominal de dinero” (Milton Friedman). La segunda de las corrientes mencionadas, en cambio, considera que influyen en el fenómeno inflacionario algunos factores como los márgenes de ganancia de las empresas, rigidez en los salarios, cuellos de botella intersectoriales —factores que actúan en el lado de la oferta— y, adicionalmente, el dinero como elemento pagador (V.S.M. Wachter). En *La inflación en México*, que analiza el fenómeno inflacionario en un lugar y período dados, se presentan ensayos que intentan desentrañar las causas y la dinámica de la inflación mexicana desde los dos enfoques teóricos señalados.

Para enfrentar el problema se utilizaron técnicas estadísticas y económicas de cierta complejidad, por lo que la mayoría de los ensayos resultan prácticamente inabordables para el lector profano. Este carácter especializado tiene el propósito expreso de “habilitar al lector en la formación de sus propias conclusiones a partir de la lectura de cada uno de los ensayos y del examen cuidadoso de las metodologías y marcos generales de análisis”. Para facilitar esta tarea, en el ensayo que abre la primera de las tres partes del libro, Gabriel Vera señala el insuficiente desarrollo de la tecnología estadística destinada a verificar la validez de los resultados de los modelos para el estudio empírico de fenómenos como la inflación. La conclusión que se desprende de ese ensayo es que *La inflación en México* debe leerse con todas las reservas que exige en general el tipo de literatura al que pertenece, dado que, en palabras de In-

der Ruprah, "las respuestas dependen no sólo de las preguntas planteadas, sino también de la técnica econométrica". En el resto de esta primera sección del libro se realizan estudios con modelos que intentan permitir que los datos "hablen por sí mismos", sin someterlos a las restricciones que impone una orientación teórica específica. Sus resultados permiten apreciar, en una primera perspectiva, la complejidad del problema inflacionario, que se muestra en esta sección como el producto de varias fuerzas que actúan en distintos sentidos en las diversas etapas de la historia económica reciente de México.

La segunda parte de *La inflación en México* está formada por ensayos que buscan explicar el problema adoptando alguna de las perspectivas teóricas en debate. En esta sección se aborda la parte medular de la discusión sobre la inflación mexicana, y las interpretaciones que de ella ofrecen los ensayos son en no pocas ocasiones contradictorias. Sin embargo, el intento de enfrentar ambas partes de la discusión permite al lector evaluar no sólo las propuestas, sino también los supuestos de esas interpretaciones y la manera en que éstos se han articulado en modelos explicativos del proceso inflacionario. A modo de síntesis, Alain Ize y Javier Salas intentan probar varias propuestas con modelos basados en una común técnica econométrica, y parecen, en un balance crítico, inclinarse por la visión estructuralista, aunque con algunas reservas.

La tercera parte, que es la más breve, estudia el vínculo entre la inflación y los precios relativos, así como el que existe entre éstos y el producto. De estos ensayos se derivan apreciaciones de importancia para el examen de las políticas de precios oficiales y de precios y tarifas de los bienes y servicios que ofrece el Estado, que pueden ser claves para el éxito o fracaso de una estrategia antiinflacionaria.

De las variables que aborda *La inflación en México* —dinero, demanda, elementos estructurales, factores externos, precios relativos— y la caracterización de sus relaciones con la inflación, se desprende un conjunto de proposiciones que han logrado reunir un cierto consenso. Entre ellas destaca el reconomiento de que "la relación entre dinero y precios no es tan sencilla y unilateral como la postularía la teoría monetarista más ortodoxa" (p. 20). También se llega a un acuerdo en cuanto al impacto estancacionista de las devaluaciones. Por otra parte, los diversos ensayos dejan planteada una serie de problemas adicionales. Así, por ejemplo, uno de los hallazgos de Ize y Salas que mayor atención requiere es la tendencia ascendente observada en la inflación.

En conjunto, *La inflación en México* entra de lleno en el núcleo del debate sobre la inflación y recupera la complejidad del fenómeno sin caer en postulados simplistas que no arrojarían ninguna luz sobre este problema. *La inflación en México* es una contribución al conocimiento de las causas y mecánica del proceso inflacionario, al tiempo que es un ejemplo de los alcances y deficiencias de las diversas propuestas teóricas y metodológicas para su estudio.

ALFREDO CUEVAS CAMARILLO

ALEJANDRA LAJOUS (ed.), *Las razones y las obras. Gobierno de Miguel de la Madrid. Crónica del sexenio 1982-1988. Primer año*, México, Presidencia de la República, 1984, 325 pp.

Enfrentándose a una difícil situación económica heredada de sus predecesores, Miguel de la Madrid Hurtado toma posesión de la presidencia el 1° de diciembre de 1982. Sustentando en sus tesis de campaña —el nacionalismo revolucionario, la democratización integral, la lucha por una sociedad igualitaria, la renovación moral, la descentralización de la vida nacional, el desarrollo, la activa política de empleo, la lucha contra la inflación, la planeación democrática— establece una línea de continuidad que se traducirá en hechos para modificar la realidad nacional.

En este trabajo auspiciado por la Presidencia de la República, el objetivo central es narrar lo ocurrido durante el primer año de gobierno, en forma de crónica, para facilitar la comprensión y sistematizar la información. El estudio es un “esfuerzo explicativo” que se basa en información hemerográfica y la producida en organismos de la administración pública, para estructurar su estudio en capítulos que corresponden a los meses de diciembre de 1982 hasta noviembre de 1983. Los capítulos se subdividen según una categorización de los hechos por orden de importancia o incidencia en el acontecer de la vida nacional. Esta subdivisión facilita la consulta del estudio de acuerdo al área específica de interés, y puede evitar al interesado hurgar en fuentes de información diversas y disímiles.

A lo largo de este estudio cronológico, se subraya el interés central del ejecutivo en un saneamiento económico que planteaba frenar la escalada inflacionaria y sanear el gasto público, estructurando este proyecto a través del Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE). Así, con una inflación de más del 100% y un déficit de 15% del PIB, se planteaba elevar los impuestos, el precio de bienes y servicios públicos, y reducir el gasto público en áreas que no afectaran de manera drástica el empleo y la capacidad productiva. Se establece un Plan Nacional de Desarrollo que se da a conocer el 30 de mayo, que pretende conservar y fortalecer las instituciones democráticas, vencer la crisis, recuperar la capacidad de crecimiento e iniciar los cambios cualitativos que requiere el país en sus estructuras económicas, políticas y sociales.

Diciembre es un mes de cambios en la administración pública federal. Se crean organismos y se promueven numerosas iniciativas de ley. A lo largo del año se incrementan varias veces los precios de los productos básicos y los precios de garantía. Se establecen procesos judiciales contra ex-funcionarios gubernamentales, desde exgobernadores hasta exsecretarios y exdirectores. En política económica, se buscó combinar la reducción del gasto y una política monetaria restrictiva con gasto social y protección al empleo. Se siguió pactando con el FMI, se recibieron préstamos, se incrementaron las tasas de interés y se fomentó el ahorro interno. El 22 de septiembre se decidió aumentar el deslizamiento diario de la moneda.

Al finalizar el año el control inflacionario se logró; la inflación fue de 80.8%

pero el aumento del salario mínimo fue de 44.5%; la balanza comercial tuvo un superávit de más de 13 600 millones de dólares, lo que permitió hacer frente al servicio de la deuda, cuyo monto se redujo de 69% como proporción del PNB en diciembre de 1982 a 58% a finales de 1983. El gasto público disminuyó a 4% del PNB y los ingresos gubernamentales a 2% del mismo. La circulación monetaria aumentó en 27.8% en el primer año en relación a un 75% del año anterior, el PIB disminuyó en 4.7% en 1983 y la recesión afectó a sectores vitales de la economía como la construcción, las manufacturas y los bienes de capital; todo esto en el marco de una economía mundial en crisis.

A su vez, el presidente efectuó giras de trabajo por prácticamente todos los estados de la república, buscando resolver necesidades específicas. Se creó un sistema de abasto popular, programas de vivienda, un fideicomiso para la cobertura de riesgos cambiarios, un proyecto de descentralización de la educación, otro cultural en las fronteras, un programa nacional de catastro rural y una reestructuración de la industria paraestatal y de la indemnización a la banca, entre los más sobresalientes. Hubo movilización partidista. El PRI sufrió algunas derrotas en las elecciones frente al PDM, PAN y PSUM, tuvo una seria confrontación con la COCEI, en Juchitán. En política exterior se siguieron los lineamientos y principios tradicionales, con visitas de mandatarios como los de Colombia, Brasil, la Reina Isabel II de Inglaterra y el Embajador de Estados Unidos para Centro América. Hubo una Reunión Binacional de México y Estados Unidos y la XXIII Reunión Interparlamentaria. Destaca la formación del Grupo Contadora, el 8 de enero, y su activa labor a lo largo del año.

Bien estructurado, completo y exhaustivo, el presente libro cumple con su función explicativa e informativa. Reseña las reacciones de la opinión pública, presenta un panorama general y en ocasiones expone algunas ideas y comentarios sobre planteamientos fundamentales del gobierno.

Aunque su objetivo no es dar una opinión crítica, no cae en el oficialismo banal. Este libro contribuye al estudio de México en el primer año de gobierno del presidente De la Madrid.

ANA CRISTINA CASTILLO PETERSEN

JOSEPH GRUNWALD Y KENNETH FLAMM, *The Global Factory: Foreign Assembly in International Trade*, Washington, The Brookings Institution, 1985, pp. xvi, 259 pp.

En este trabajo hubo una amplia participación de diversas personas e instituciones, inclusive de algunas organizaciones internacionales; por ello los autores se beneficiaron de múltiples puntos de vista y variadas experiencias de terceros. En lo que respecta a nuestro país —que ocupa sólo un capítulo del libro—, para quienes participamos desde un principio en el estudio ha sido grato comprobar que los autores principales, Grunwald y Flamm, fueron sensibilizán-

dose y ciertamente modificaron algunas de sus posiciones que en 1978 o 1979 eran más radicales en cuanto a la evaluación de los beneficios e inconvenientes, para el país anfitrión, que reportan las actividades de subcontratación internacional o maquila, como se le conoce en México.

En el libro se plantea una cuestión básica de la industrialización: la de la reorganización internacional de la producción y, dentro de ésta, la magnitud y características de los arreglos contractuales, así como las repercusiones económicas y sociales que éstos han tenido en los países en desarrollo participantes en este tipo de programas de coproducción. El cuerpo del trabajo lo integran cuatro estudios de caso, tres de ellos relativos a otros tantos países latinoamericanos (México, Haití y Colombia) y uno en el que se hace amplio examen, a nivel mundial, de una rama tan significativa como es la industria de los semiconductores.

En el capítulo relativo a México, se examinan con algún detalle cuestiones como la de los "encadenamientos" (origen de insumos y destino de partes, subensambles, etc.), el empleo, la dependencia y la migración inducida por las maquiladoras. Respecto al primer punto destacan las limitaciones y, en general, aquí los autores muestran poco optimismo, sobre todo porque el manuscrito del libro se entregó a la imprenta a mediados de 1984 y no estaban aún disponibles los resultados de la muestra de insumos celebrada ese año en Ciudad Juárez, mismos que fueron muy estimulantes. En cuanto al tema del empleo, se admite finalmente que sí hay graves inconvenientes para México en lo que hace a las prácticas de contratación, y que la maquila, más que reducir el desempleo en las áreas fronterizas del norte, ha contribuido a incrementarlo. Los autores argumentan, sin embargo, que la alta proporción de mujeres en las operaciones de ensamble no es privativa de México o de los países en desarrollo, sino que también se presenta —a veces en forma más acentuada— en los países industriales. Respecto a la dependencia, en el libro se sostiene que todas las actividades de exportación implican necesariamente cierta dependencia del exterior y, en cuanto a migración interna causada por las maquiladoras, se insiste en que su influencia ha sido mínima.

Por lo que hace a los otros estudios de caso, no es posible sino hacer breve mención. En el capítulo relativo a Colombia, por ejemplo, donde el desarrollo de esta actividad ha sido muy errático, un aspecto interesante es el hecho de que, siendo al parecer una actividad apenas complementaria respecto de la producción destinada al mucho más rentable mercado interno, para los empresarios colombianos ha tenido un atractivo especial la perspectiva de transferencia de tecnología. El libro concluye con la presentación de ideas sobre las consecuencias políticas, económicas y sociales de una reorganización industrial a nivel mundial que tenga en cuenta los principios de la producción compartida. Se hace también referencia a las implicaciones de política para los países desarrollados (sobre todo Estados Unidos) y las naciones en desarrollo, abordando cuestiones como las relativas a las tarifas arancelarias y el proteccionismo en general, la integración de las actividades de ensamble al resto de la economía de los países anfitriones, los fenómenos de obsolescencia de

ciertas habilidades, la transferencia de tecnología, y las tendencias y perspectivas de automatización de las operaciones de ensamble. Se trata, en suma, de un trabajo de trascendencia por las múltiples y variadas influencias conceptuales a que estuvo sujeto a lo largo de 5 o 6 años de gestación, así como por abordar un tema básico del desarrollo económico de muchos países del Tercer Mundo, que buscan ávidamente fórmulas que les permitan romper —o por lo menos atenuar— los círculos viciosos que los han agobiado en su afán de industrializarse aceleradamente.

MANUEL MARTÍNEZ DEL CAMPO