

México: El secundario exportador y la profundización del subdesarrollo.

Gregorio Vidal

*Departamento de Economía
Universidad Autónoma Metropolitana
Unidad Iztapalapa
México*

gvb@xanum.uam.mx; vidal.gregorio@gmail.com

Resumo

A economia mexicana passa por uma profunda transformação. Aumenta-se o grau de abertura, com base no incremento das exportações manufatureiras. No entanto, são mercadorias com alto conteúdo importado, concentradas em poucas atividades industriais cujo destino é, principalmente, os Estados Unidos. Ao passar dos anos, se registram menores incrementos e não se observam relações relevantes com atividades produtivas radicadas no país. Também não se realizaram investimentos que permitam considerar outras manufaturas para a exportação. O aumento em anos recentes no comércio exterior são produto de receitas pela venda de petróleo bruto. Outra mudança que se observa é a substituição do investimento público pelo privado, sem lograr melhorias no coeficiente de investimento. Ademais, aumenta o conteúdo importado do investimento em máquinas e equipamentos, que somado ao incremento de bens de consumo importados, geram maior desarticulação da economia. O resultado é uma sociedade com uma multiplicação do trabalho informal e em atividades com baixos, ou nulos, níveis de utilização de tecnologia.

Resumen

La economía de México tiene una profunda transformación. Aumenta el grado de apertura, con base en el incremento de exportaciones manufactureras. Sin embargo, son mercancías con alto contenido importado con destino principalmente a Estados Unidos y concentradas en pocas actividades industriales. Al paso de los años se registran menores incrementos y no se observan relaciones relevantes con actividades productivas radicadas en el país. Tampoco se han realizado inversiones que permitan considerar otras manufaturas para la exportación. Los incrementos en años recientes en comercio exterior son producto de ingresos por venta de petróleo crudo. Un cambio más es el desplazamiento de la inversión pública por la privada, sin lograr incrementos en el coeficiente de inversión. Además, aumenta el contenido importado de la inversión en maquinaria y equipo, que sumado al incremento de los bienes de consumo importados, generan mayor desarticulación de la economía. El resultado es una sociedad con una multiplicación de la ocupación informal y en actividades con muy bajos o nulos niveles de utilización de tecnología.

Abstract

The Mexican economy is in profound transformation. The degree of economic openness is increasing, based on greater exports of manufactured goods. However, these carry high import coefficients, are concentrated in few industrial activities, and are sold almost exclusively to the United States. These exports have not grown significantly in recent years and no relevant relationships with productive activities in Mexico have been generated. Nor have investments been made to incorporate new manufactured goods into the country's exports. Increases in external trade in recent years have been a product of crude oil exports. Another important change is the displacement of public investment by private investment, with no increase in investment coefficients. Furthermore, the import content of investments in machinery and equipment, in addition to the rise in imported consumer goods, have generated greater economic fragmentation. The end result is a society with quickly multiplying informal employment, in which economic activity incorporates low or inexistent levels of technology utilization.

Introducción.

Desde hace más de dos décadas la economía de México ha conocido una drástica modificación. Desde finales de los años ochenta del siglo pasado a las denominadas reformas estructurales se agregó una transformación relevante del comercio exterior. El coeficiente de las exportaciones de bienes y servicios creció rápidamente, en 1990 era de 14.5, en 1995 de 24.6 y en 1998 de 30.7. En el año 2000, siempre con base en dólares constantes a precios de 1995, el coeficiente de exportaciones de bienes y servicios llegó a 36.2 por ciento (CEPAL, 2001). El crecimiento de las exportaciones se acompañó de un incremento equivalente de las importaciones, por lo que el grado de apertura de la economía aumentó hasta algo más del 50 por ciento en el año 2000.

El incremento en el comercio exterior se debió principalmente a la manufacturas. En el campo de las exportaciones pasaron de representar 68.3 por ciento en 1990 a 85.9 por ciento en 1997. En el año 1999, después de varios años de incremento, las manufacturas explican 89.3 por ciento de las exportaciones totales. Pero también, hay un incremento en las importaciones de manufacturas y en las importaciones para las manufacturas. Un cambio significativo que no se realizó en alguna otra economía de América Latina. Las exportaciones efectuadas desde México ganan peso en el comercio exterior de la región, con el agregado de ser manufacturas. En el año de 1995 desde México se exporta el 33 por ciento del total del área latinoamericana. Cinco años después es el 46 por ciento.

En los años siguientes no hay continuidad en el proceso, por lo menos en lo que se refiere a su ritmo de incremento. Las exportaciones del país disminuyen su peso con relación al conjunto de la economía y en la región latinoamericana. Las exportaciones manufactureras no mantienen su tasa de crecimiento y reaparecen comportamientos de otras épocas, como el incremento de las exportaciones de petróleo crudo. Para finales de la primera década del siglo actual, en el año 2009, las exportaciones de México en la región de América Latina han perdido peso,

equivalen a 32 por ciento del total. Otras economías han crecido en este rubro con un comportamiento de sus economías que mantiene diferencias con México.

Una primera lectura de la transformación de la economía en México puede llevar a la conclusión de que el cambio en el tamaño y la composición del comercio es parte de un proceso más amplio de crecimiento económico sostenido capaz de modificar positivamente las condiciones de vida de grupos importantes de la población. Así, las reformas realizadas desde la segunda parte de la década de los años ochenta del siglo XX estarían haciendo del país al sur del Río Bravo un jugador cada vez más importante en el denominado proceso de globalización.

Sin embargo, esto no ha sucedido. Como se analiza en el texto, la transformación del comercio exterior, los cambios en la composición de las manufacturas, las modalidades que adopta el proceso de formación de capital son parte de un proceso de profundización del subdesarrollo y de la heterogeneidad social. En el pasado, la industrialización no equivalía necesariamente a creación de condiciones de desarrollo, como se observó en América Latina al pasar los años después de la Segunda Guerra Mundial. En años recientes, el comportamiento de la economía de México es una demostración de que el incremento de las exportaciones manufactureras y el ingreso de inversión extranjera directa, en particular en los sectores que destacan en el comercio exterior, no resultan en creación de condiciones de desarrollo. No se observan mejoras en las condiciones de vida de la población, pero tampoco incrementos sistemáticos y generalizados en la capacidad de producir en el país y menos aún se propician dinámicas de agregación económica, convergencia entre regiones y disminución de la desigualdad social.

Exportaciones, manufacturas y desarticulación de la economía.

De 1988 a 1994 las exportaciones realizadas desde México tienen un crecimiento medio anual de 12 por ciento. En el año de 1988 suman 30.7 mil millones de dólares y en 1994 60.9 mil millones de dólares. En los años siguientes hasta el 2000 el crecimiento es más intenso, a una tasa media anual de 18 por ciento. El aumento en las exportaciones es considerado en sí mismo como un dato positivo acerca del comportamiento de la economía. Se asume que es un referente del avance de un patrón de crecimiento secundario exportador y de la transformación toda del esquema del comercio exterior del país con implicaciones positivas en toda la economía.

Desde esa óptica, el Banco de México destaca de manera favorable el comportamiento de las exportaciones. En el informe anual sobre la economía del país, correspondiente al año 1999, sostiene: "El crecimiento de las exportaciones de mercancías en 1999 fue de 16.4 por ciento y resultó superior al del año previo (6.4 por ciento). Al igual que en 1998, la expansión de las exportaciones mexicanas en 1999 fue de las más altas en la economía mundial. En una muestra de 30 países destacados en el comercio internacional, que aportan más de cuatro quintas partes de las exportaciones mundiales, sólo uno de ellos (Filipinas) registró en 1999 un avance más rápido en las ventas externas que México" (Banco de México, 2000, p. 33-34). El incremento en las exportaciones implica que el país ha avanzado en este rubro a nivel mundial. En diversos estudios se

destaca el mayor peso de las exportaciones de México en la economía mundial. “Del lugar 28 en 1980 pasó al 19 en 1990, al 18 en 1994 y al 16 en los primeros diez meses de 1995. Ello se reflejó, a su vez, en una mayor participación de las exportaciones de mercancías de México en las mundiales de 0.95 por ciento en 1980 a 1.22 por ciento en 1990, 1.45 por ciento en 1994 y 1.56 de enero a octubre de 1995”(Cervantes, 1996, p. 178). En 2001, con el avance de las reformas económicas en la materia, ocupó el sitio 12, con el 1.6 por ciento de las exportaciones totales (Ramos Francia; Chiquiar Cikurel, 2004). Como destacan Ramos Francia y Chiquiar Cikurel: “La tendencia a largo plazo de los niveles de exportación del país se logró modificar de forma significativa a partir de la apertura comercial.”(2004, p. 477)

En 2000 se exportan mercancías por un total de 166 mil 120 millones de dólares. Medido con relación al producto implica pasar de 7.6 por ciento en 1988 a 29 por ciento en 2000. Es una transformación importante, que sin embargo no se profundiza en los años siguientes. En el año 2009, con exportaciones que suman 271 mil millones de dólares, el coeficiente de exportación de mercancías es de 26.2 por ciento. Mientras que la participación en las exportaciones mundiales casi no aumentó. En 2010, las exportaciones realizadas desde México son 1.7 por ciento del total mundial, casi el mismo peso que en 2001. La evaluación positiva del banco central de una década antes no se traduce en incremento de la participación del país en las exportaciones mundiales. Tampoco se observan cambios en la composición del comercio exterior que permitan prever un incremento en la materia y menos aún hay una transformación en el proceso de formación de capital que permita considerar nuevas relaciones entre crecimiento de la actividad económica en el país asociada a incremento de la capacidad exportadora.

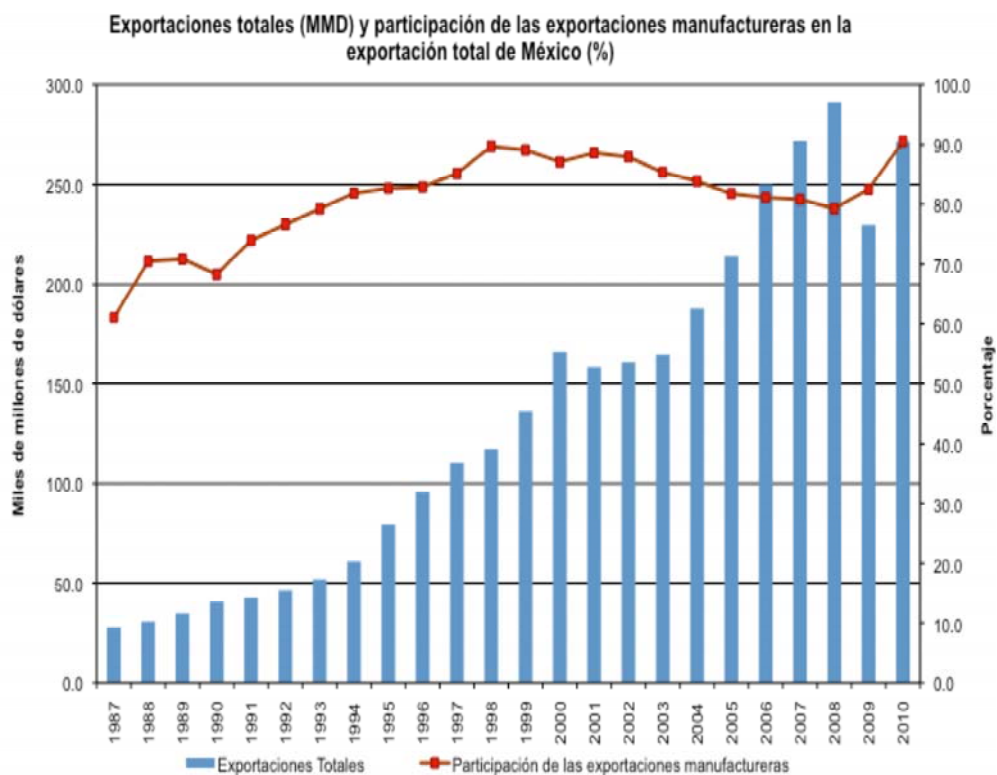
El aumento en las exportaciones se debe principalmente a las manufacturas y está asociado, como se señala desde líneas antes, a otros hechos producto de la liberalización comercial. Por ello es uno de los resultados de las reformas económicas ejecutadas desde finales de los años ochenta. Como se analiza más adelante, son las propias características del comercio exterior, la composición de las exportaciones, su destino, las unidades económicas que lo realizan y la relación entre aumentos en las exportaciones y crecimiento de las importaciones los hechos que explican su derrotero.

Hasta antes de la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en enero de 1994, en un escenario en que se están realizando reformas económicas que propician la apertura y liberalización en materia de comercio exterior, de inversión extranjera y en la operación de los mercados financieros hay incrementos en las exportaciones y en la participación de las manufacturas en estas. Pero, como se observa en la gráfica 1, es en la segunda mitad de los años noventa y hasta 2003 que las manufacturas cobran más peso en el comercio exterior, situándose sistemáticamente por encima del 89 por ciento del total. Sin embargo, en los años siguientes, con ritmos menores de crecimiento de las exportaciones, con una caída en 2001 y otras más en 2009, las manufacturas pierden peso en el total de las ventas al extranjero. En 2008, cuando la comercialización de mercancías al exterior alcanzan su monto mayor, el crecimiento está asociado al aumento del precio del petróleo. Las exportaciones de crudo representan 14.8 por ciento de las exportaciones totales. Así, después

de muchos años de reformas económicas, con inversiones realizadas por firmas extranjeras que han madurado, años de vigencia del TLCAN y habiendo firmado la administración federal del país una importante cantidad de tratados de libre comercio, los aumentos en las exportaciones a finales de la primera década del siglo actual se asocian al incremento en el precio del petróleo. Las manufacturas para exportación no son una fuente de nuevos incrementos desde hace años y no se advierten cambios en estas actividades que permitan considerar que se alterara la tendencia.

El comportamiento en años recientes de las exportaciones es resultado de hechos y procesos que permitieron su crecimiento y son parte de la puesta en práctica de las reformas económicas. Las exportaciones manufactureras crecieron con base en un alto contenido de insumos importados, están muy concentradas por destino. Las nuevas exportaciones son principalmente comercio intrarrama; pero también, intrafirma y hay una gran concentración en los productos exportados y en las empresas que realizan estas exportaciones. En suma es un proceso cuya dinámica depende del comportamiento de algunos sectores y empresas en la economía de Estados Unidos. Incluso las firmas extranjeras con matriz en Europa o en Asia que participan en estas corrientes de comercio internacional toman sus decisiones de inversión y organizan su comercio considerando la dinámica de la economía estadounidense.

GRÁFICA 1



Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México, Informe Anual, 1999, 2005 y 2010, edición electrónica, en www.banxico.org.mx.

Para algunos autores el incremento en los insumos importados es un dato positivo. “La evidencia empírica sugiere que uno de los efectos fundamentales de la apertura comercial fue que incrementó la competitividad de las exportaciones mexicanas al permitir el acceso, a precios internacionalmente competitivos, de insumos importados” (Ramos Francia; Chiquiar Cikurel, 2004, p. 478). Otro autor, además de destacar el nexo entre compras externas de insumos y exportación de mercancías al establecer la creciente importancia de los insumos importados para manufacturar productos que serán exportados con relación al total de insumos importados, sostiene que “...el vínculo importación de insumos- exportación es un fenómeno normal que adquiere una importancia creciente en una economía mundial cada vez más interdependiente” (Cervantes, 1996, p. 177). En efecto, con el avance de la apertura crecen las exportaciones totales, las manufactureras y los insumos importados. En 1988, con información de Banco de México, los insumos importados equivalen al 57.2 por ciento de las exportaciones. Dos años después la cifra es de 72.9 por ciento, creciendo en el resto de la década hasta el año 2000, cuando los insumos para importación representan 80.4 por ciento de las exportaciones. En los años siguientes, hay una ligera reducción, pero se mantiene en torno al 75 por ciento. Como se analiza más adelante, en las tres ramas de la manufactura que explican gran parte de las exportaciones el alto contenido importado de los productos fabricados no disminuye. Las firmas que realizan las exportaciones tienen organizado el proceso considerando a proveedores para gran cantidad de partes que están fuera de la economía de México, pero que respetan las condiciones establecidas por el TLCAN para considerar la producción como realizada en la zona de América del Norte. Así, las relaciones con otras compañías manufactureras en el país no se han multiplicado. Tampoco es relevante el establecimiento en el país de otras plantas de las mismas compañías para surtir desde ellas diversos insumos utilizados en la fabricación de los productos que serán exportados principalmente a Estados Unidos.

Hay por tanto un incremento de las importaciones resultado del aumento de las exportaciones y de la especialización del país en algunas actividades manufactureras, principalmente intensivas en mano de obra (Ramos Francia; Chiquiar Cikurel, 2004). Incluso, se destaca el efecto positivo en el empleo, dado que a partir de la vigencia del TLCAN hay un crecimiento en la maquila de exportación que explica la mayor parte de la creación del empleo manufacturero (López-Córdoba, 2001). Sin embargo, como no se agregan nuevas líneas de producción y algunas actividades que fueron importantes en las exportaciones de maquila se han desplazado a otros países el resultado es que existen límites para mantener el crecimiento fundado en pocas ramas industriales que exportan un reducido grupo de artículos todos ellos con un notable contenido importado. La articulación de las ramas exportadoras es con el exterior, se han establecido cadenas productivas organizadas desde Estados Unidos. Es en ese país o con base en el comportamiento de ese país que algunas pocas grandes empresas transnacionales toman las decisiones sobre nuevas inversiones y la localización de la producción. México, ofrece poco para atraer inversiones y no hay elementos nuevos en ese campo. Como hace años es la cercanía con el mercado estadounidense, las condiciones de excepción y las reglas producto del TLCAN y

mucha mano de obra barata lo que permitió el aumento en las exportaciones manufactureras. Pero, el proceso no da para más.

Maquila y exportaciones con alto contenido importado.

En las importaciones uno de los cambios es el aumento en el peso relativo de aquellas que realizan las empresas maquiladoras. En 1990 las importaciones para la maquila representan 24.8 por ciento del total. Hasta 1994 este porcentaje no ha variado mucho, es apenas superior a 25 por ciento. Sin embargo en 1995 el dato es diferente, las importaciones de la maquila son 36.1 por ciento de las importaciones totales. En los años siguientes no se producen mayores variaciones, al punto que en 2005 es 34 por ciento. El peso de la maquila es tan importante en las exportaciones como en las importaciones estableciendo una de las características específicas del comercio exterior de México y uno de los problemas del patrón de crecimiento que le acompaña.

El incremento de la maquila de importación producto del aumento de las exportaciones es parte de un proceso más amplio que incluye otras actividades manufactureras. Descontando el petróleo, cuyo peso en las exportaciones depende principalmente del precio internacional que tenga, actualmente y desde mediados de los años noventa, las exportaciones de México se componen principalmente de equipo y aparatos eléctricos y electrónicos, automóviles, camionetas, camiones y partes para la industria automotriz y maquinaria y equipos especiales para industrias diversas. Entre los tres suman 55 por ciento de las exportaciones totales en 2005 y en algunos años anteriores, cuando disminuyó el precio internacional del petróleo, sumaron más de 60 por ciento, teniendo su tope máximo en 2001 con 64.6 por ciento del total de las exportaciones (véase gráfica 2). Estas industrias son las que principalmente explican el aumento de las exportaciones posterior a 1994, por ello no sorprende que de ese año a 2000 tengan una tasa de crecimiento de 20.5 por ciento, superior a la que tienen en conjunto las exportaciones. Sin embargo, de 2000 a 2005 tienen una tasa media anual de 2.1 por ciento, menos de la mitad de la que reportan las exportaciones totales. Parece que han llegado a un límite, sin que se hayan desarrollado otras industrias con una capacidad exportadora equivalente.

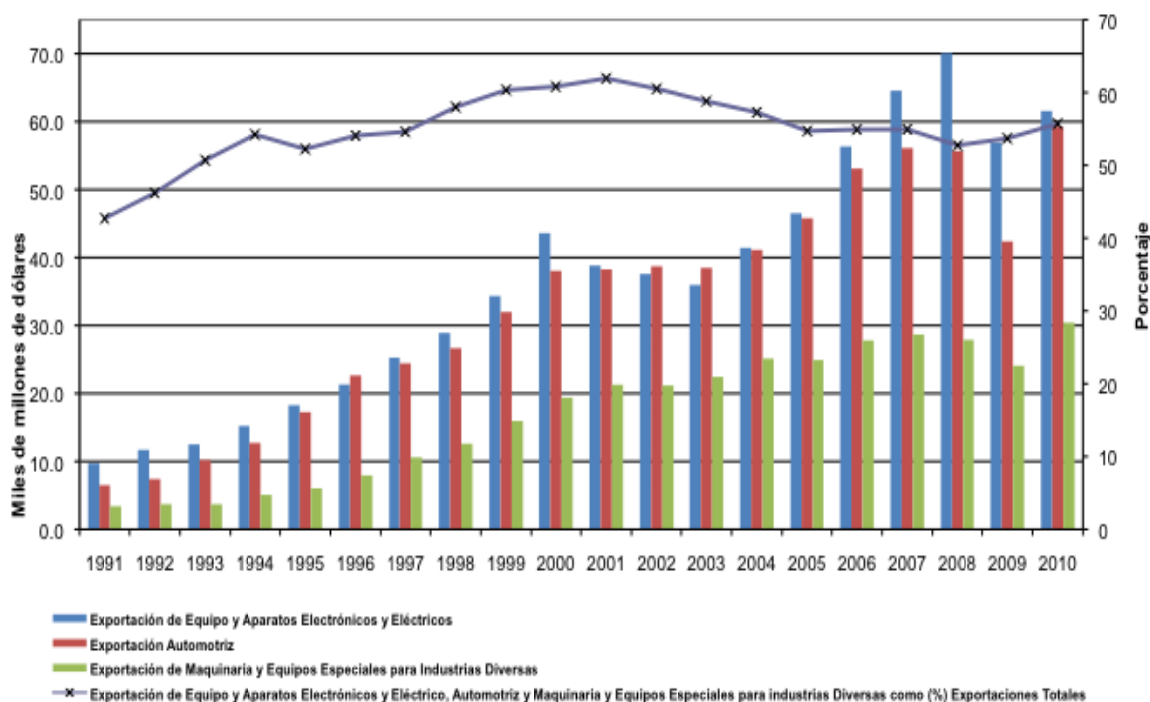
En años recientes crecen los ingresos por las exportaciones de petróleo. En el periodo de 2000 a 2005 pasan de 16 mil 134 millones de dólares a 31 mil 895 millones de dólares. Ello implica que aumentan a una tasa media de 14.6 por ciento, explicando en 2005 15 por ciento de las exportaciones totales. En 2000 fueron 9.7 por ciento y en 1998 6.2 por ciento. En 1998 es cuando, sin ser cifras efectivamente comparables, las ventas al exterior de General Motors fueron superiores a las exportaciones petroleras y equivalían a 8 por ciento de todas las exportaciones.

Sin considerar al petróleo, las exportaciones tienen en el periodo 2000-2005 una tasa de crecimiento de 3.9 por ciento menor al del conjunto, pero aún superior a la que alcanzan la industria automotriz, equipo y aparatos eléctricos y electrónicos y maquinaria y equipos especiales para industrias diversas. El poco crecimiento reciente de estas exportaciones sin duda se relaciona con las características con las que operan estas actividades industriales y el destino principal de las

exportaciones. En los tres casos hay un reducido grupo de empresas transnacionales que explican gran parte de las exportaciones. Entre las firmas exportadoras están varias de las mayores productoras de partes para la industria automotriz, algunas de las más importantes productoras de automóviles y otros equipos de transporte automotriz, las mayores empresas de fabricación de televisores, equipos de sonido, equipos de comunicación y partes para la industria informática. Como se analiza en otro texto dominan un reducido grupo de transnacionales, que en el caso de la industria automotriz tiene principalmente sus matrices en Estados Unidos, Alemania y Francia. En la industria eléctrica y electrónica se agregan además algunas firmas con matriz en Japón y Corea (Vidal, 2001).

GRÁFICA 2

Exportaciones de Equipo y Aparatos Electrónico y Eléctricos, Exportación Automotriz y Exportación de Maquinaria y Equipos Especiales para Industrias Diversas, 1991-2010



Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México, Informe Anual, 2001, 2002 y 2005. Información Económica Financiera, Indicadores Económicos, Balanza de Pagos, Exportaciones, en www.banxico.org.mx. INEGI, Banco de Información Económica, Sector Externo, en www.inegi.gob.mx, febrero 2004 y 2011.

Es un comercio al interior de la misma rama, gran parte son transferencias entre compañías que pertenecen a la misma empresa transnacional. Es una actividad dominante en estos sectores que ha sido caracterizada como comercio entre compañías filiales o con la matriz (Ramírez, 2001; Soria, 2004; Contreras; Carrillo, 2003). Concentran en México la producción de ciertas partes, equipos específicos o alguna línea de productos, que tiene por destino principal Estados Unidos. Decidir ampliar sus actividades no está en función de las condiciones de la economía de México. Hay empresas que exportan la mayor parte de lo producido y en su fabricación utilizan insumos y maquinaria importada.

Cuando la empresa exportadora no es una filial de una firma transnacional, tiene sin embargo relaciones con ésta. Gran parte de las exportaciones en estas actividades las realizan empresas maquiladoras que son directamente filiales de las firmas transnacionales o tienen relaciones relevantes con ellas. Por ejemplo, la maquinaria y equipo con que operan es considerado parte de la inversión extranjera directa que ingresa al país, pero no aparece en la contabilidad de la firma debido a que le es cedida en comodato por la matriz en el extranjero o por la compañía con quién tienen suscrito un contrato para transformar productos. El dato es relevante, dado que en el periodo del 1 de enero de 1994 a 30 de septiembre de 2006 de toda la IED que ingresó al país y ha sido notificada al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) 14 por ciento corresponde a importación de activo fijo por empresas maquiladoras (CNIE, 2006). Las exportaciones de maquila crecen desde 26 mil millones de dólares en 1994, hasta 96.75 mil millones de dólares en 2005, representando 53.2 por ciento de todas las exportaciones sin incluir el petróleo crudo. Las ramas que se están analizando explican 75.6 por ciento de todas las exportaciones de maquila en 2005. Sólo en el caso de la industria automotriz la maquila no es dominante. Esta se concentra en la fabricación de partes.

En la fabricación de equipos y aparatos eléctricos y electrónicos y de maquinaria y equipos especiales para industrias diversas 97 por ciento de los insumos utilizados son importados (Robertson; Hanson, 2003). En la industria de partes para automóviles y camiones 96.9 por ciento de los insumos son importados (INEGI, 2006).

Como se observa en la gráfica 3 la evolución de las exportaciones de partes para la industria automotriz de México a Estados Unidos da cuenta del tipo de actividad industrial que se implantó en el país y el estrecho margen que tiene para seguir creciendo.

En el inicio de los años noventa México es el tercer proveedor de partes para la industria automotriz de Estados Unidos detrás de Japón y Canadá. Es el país de Asia el que ocupa el primer sitio con más de 30 por ciento de ese mercado. Para 1996 el tamaño de las exportaciones realizadas desde México es casi equivalente a las de Japón y Canadá. En 1999, México es el segundo proveedor y en 2000 el primero. En adelante –como se observa en la gráfica 3– las empresas de partes que operan en México, mayoritariamente con matriz en Estados Unidos, ocupan el primer sitio como proveedoras de esta industria en Estados Unidos, con una cuota de mercado superior al 25 por ciento. Sin embargo, las partes que provienen de Canadá y Japón continúan siendo importantes. En el primer caso, es parte de la organización de las propias compañías con matriz en Estados Unidos –General Motors y Ford– o que operan

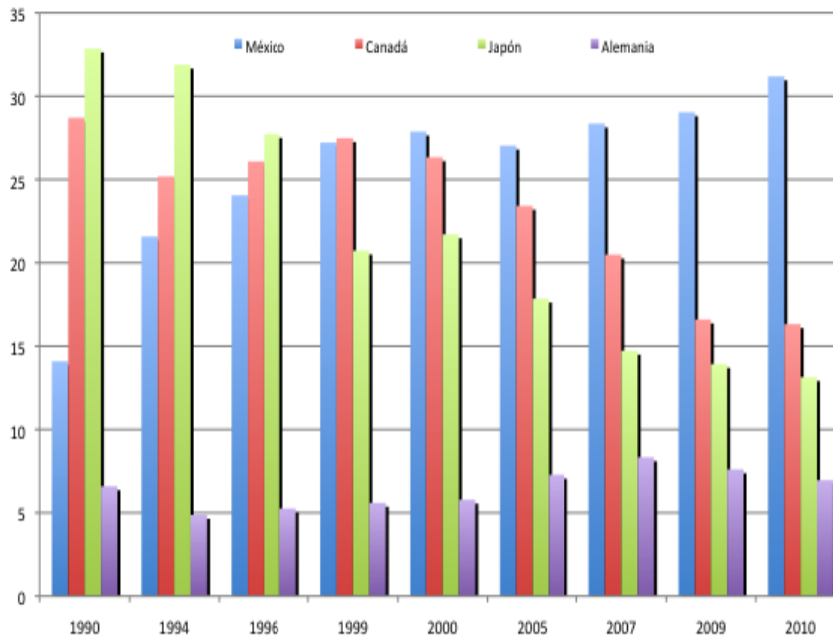
mayoritariamente en ese país –Chrysler. En el segundo, es producto de la expansión de las firmas con matriz en Japón en el mercado estadounidense.

En materia de automóviles el escenario es otro: Hasta el año 2005 y medido por precios, Canadá es el primer exportador, seguido por Japón y Alemania. Los tres países son el origen de 73 por ciento de las importaciones de vehículos automotrices por parte de Estados Unidos. De 2006 en adelante México ocupa el tercer sitio. Aún cuando si se mide por número de unidades, México tiene el tercer sitio desde años previos, dando cuenta del mayor precio en promedio de los vehículos importados desde Alemania.¹ También son importantes las importaciones que provienen de Corea, que cuenta con compañías en la industria automotriz que actualmente no son filiales de empresas estadounidenses y finalmente las importaciones con origen en Inglaterra.

Las importaciones que provienen de Canadá son realizadas principalmente por las propias empresas de Estados Unidos como parte de su estrategia global de inversiones. México no es una opción para retirar las inversiones realizadas en Canadá. En Japón y Alemania hay empresas que están disputando el mercado a las estadounidenses y, no obstante las reglas favorables creadas por el TLCAN para las plantas que se instalen en la región de América del Norte, mantienen una estrategia dual, importando desde sus matrices y produciendo autos en la región, incluidas plantas en Estados Unidos. El punto es importante, principalmente en el caso de algunas empresas de Japón, dado el avance que tienen en el mercado estadounidense.

GRÁFICA 3

Estados Unidos: Importación de partes para la industria automotriz, 1990-2010
Porcentaje del total



Fuente: Elaboración propia con información de U.S. Census Bureau, Foreign Trade Statistics, FT900: U.S. International Trade In Goods and Services, U.S. Automotive parts exports and imports 1989-2010, en www.census.gov, febrero 2011.

En 2010 del total de 7.5 millones de vehículos producidos, 2.7 corresponden a filiales de firmas japonesas. A esta cifra deben sumarse las importaciones que principalmente Toyota y Honda realizan desde sus matrices. Según las más recientes estadísticas, Toyota es la tercera empresa por sus ventas en Estados Unidos y en 2008 ocupó el segundo sitio, superando a Ford. La estrategia de Toyota combina las exportaciones desde Japón y la instalación de plantas en Estados Unidos, pero no en México. Las ventas de Honda también están creciendo sin que para ello recurran a aumentar significativamente su producción en México, donde cuentan con una pequeña planta. En suma, en un mercado tan relevante como el de la industria automotriz el incremento en las exportaciones desde México tiene límites que se observan por la evolución reciente de la industria. Tanto las firmas de Estados Unidos, como sus principales competidores de Japón y Alemania y algunos otros países de Europa y Asia en la región de América del Norte concentran gran parte de su producción en Estados Unidos y Canadá o en su caso importan desde sus países de origen. México es un complemento en el caso de algunas firmas para producir ciertos vehículos.

Como se analiza en las páginas previas, procesos semejantes existen en las otras actividades manufactureras altamente exportadoras desde México. Se constituye un patrón que explica el comportamiento del sector exportador manufacturero. El mercado de destino es Estados Unidos. Los participantes son pocas firmas transnacionales que organizan sus inversiones considerando las condiciones de comportamiento de la economía al norte del Río Bravo e incluso puede darse el caso de que decidan no realizar inversiones importantes en México, como en los casos de Toyota y Honda o tener plantas con algunos equipos en México, pero también en Estados Unidos y Canadá, como es la situación de varias firmas de la industria eléctrica y electrónica que en territorio mexicano operan por medio de maquilas. Así, Estados Unidos es el mercado ampliamente mayoritario de las exportaciones realizadas por las empresas que operan en México. En 1994, 84.9 por ciento de las exportaciones tiene por destino la economía estadounidense. En 2005 es 85.6 por ciento y el pico se alcanza en 2000 con 88.7 por ciento. La disminución relativa y absoluta de las exportaciones a Estados Unidos del año 2001, como el pobre desempeño durante los dos siguientes años no propició un cambio en la composición de su destino.

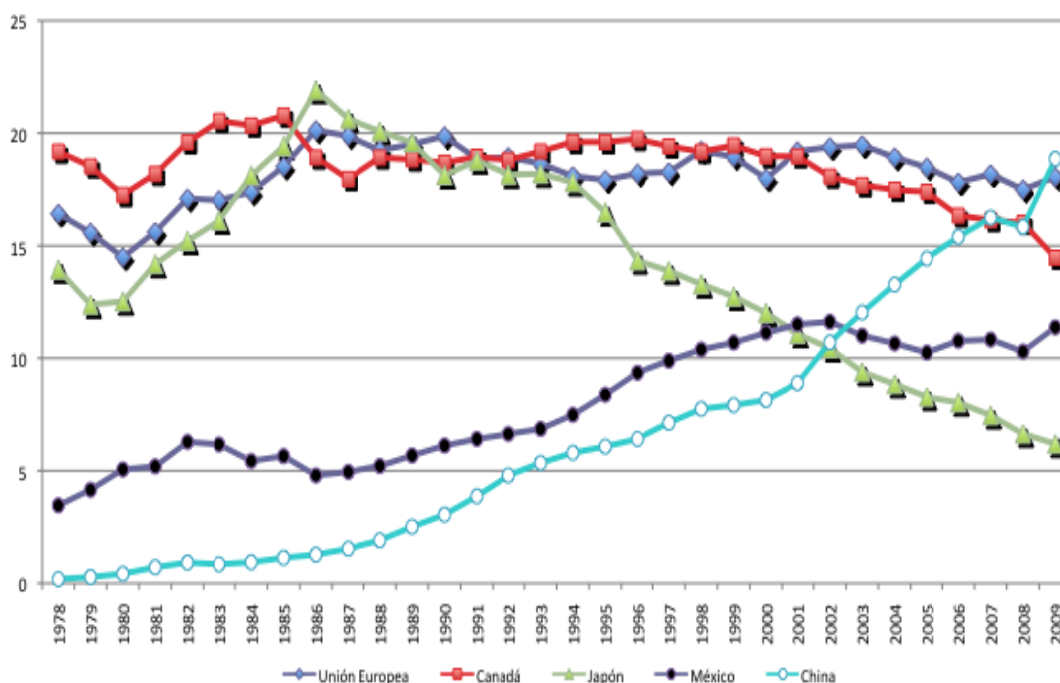
Durante la primera década del siglo actual Estados Unidos es el destino de la inmensa mayoría de las exportaciones de México. Como ocurrió al inicio de la década, la crisis de la economía estadounidense no implica cambios relevantes en los flujos comerciales. En 2005 las exportaciones de México a Estados Unidos son 182 mil millones de dólares, que equivalen al 85 por ciento de las exportaciones totales. En 2010, las exportaciones a Estados Unidos alcanzan un monto de 217.5 mil millones, que representan 80.1 por ciento de las exportaciones totales. Canadá y el resto de América tienen un ligero incremento, sin duda asociado principalmente a algunas ligeras variaciones en los flujos de comercio de algunas transnacionales, como es el caso de las firmas de fabricación de automóviles de Estados Unidos y del despliegue de Nissan hacia América Latina.

Observar en términos agregados la composición de las importaciones realizadas por Estados Unidos permite agregar un elemento más a los límites intrínsecos que tiene la opción de crecimiento por medio de manufacturas que se

exportan a ese país con un alto contenido importado. En Estados Unidos el comercio exterior equivale en promedio en la década que recién concluyó al 20 por ciento del PIB. Es sin duda un complemento de un mercado interno firmemente autocentrado. Las firmas extranjeras que compiten en este mercado han aceptado esa regla. Así, las exportaciones que se realizan desde México hacia Estados Unidos tuvieron un ligero crecimiento (véase gráfica 4) en el total importado en la segunda parte de los años noventa. Desde 1998 equivalen a algo más del 10 por ciento del total importado. Como se observa en la gráfica 4 se han duplicado tomando como punto de partida el año de 1980. Pero se mantienen como importantes las importaciones que proceden de Canadá y de la Unión Europea. La pérdida de peso corresponde a las mercancías con origen en Japón y es capitalizada por China y no por México.

GRÁFICA 4

Importaciones de Estados Unidos por País de origen, 1978-2009
Porcentaje de las Importaciones Totales



Fuente: Elaboración propia con información U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, Interactive Data, International Transactions Accounts Data, Table 2. Trade in Goods, en <http://www.bea.gov>, febrero 2011.

En 2005 las exportaciones de China a Estados Unidos suman, según datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos, 243 mil 470 millones de dólares, mayores que el total de las exportaciones de México y 73 mil millones más que lo exportado por México a Estados Unidos. La diferencia equivale a 43 por ciento de esas exportaciones. Es un camino con difícil retorno. En el año 2009 las importaciones de Estados Unidos que tienen por origen China son 18.9 por ciento del total, ligeramente superiores a las que realiza en conjunto la Unión Europea y mayores a las de Canadá. Con relación a México, las superan en más de 7 puntos porcentuales.ⁱⁱ El cambio es resultado en algunos casos de un desplazamiento de exportaciones antes realizadas desde México por las que en los últimos años realizan empresas que operan en China.

Algunos ejemplos son: en equipo de comunicaciones China y Corea alcanzaron a México como principales proveedores de Estados Unidos desde el año 2003. En equipos de audio y video China desplazó a México como primer exportador, como también en el caso de aparatos del hogar. En equipo eléctrico y de iluminación China es el primer proveedor del mercado estadounidense y en semiconductores y otros componentes electrónicos México está muy rezagado, es el quinto proveedor, mientras China encabeza la lista (Vidal ; Correa, 2004, p. 277-279). En contraparte, México sigue siendo el segundo destino de las exportaciones de Estados Unidos, como es de manera sostenida desde 1997.

La composición de las exportaciones estadounidenses hacia México que incluye en cantidades importantes insumos y maquinaria y equipo para las industrias altamente exportadoras dan cuenta del tipo de relación que existe entre estas dos economías y los límites que hay para un crecimiento de las exportaciones desde México y aún más si se trata de exportaciones con bajo contenido importado.

Creciente contenido importado de la formación de capital.

Como cambió el tamaño y composición de las exportaciones, también se modificó el coeficiente de inversión. Durante el largo periodo de crecimiento de la economía mexicana de la Segunda Guerra Mundial hasta finales de los años sesenta, la inversión pública es un componente fundamental de la formación de capital. En los años setenta hay un incremento de la inversión pública con relación a la inversión privada. Sin embargo, a partir de los años ochenta hay un cambio. Durante la década de los años ochenta con la economía teniendo transformaciones significativas, en un contexto de muy débil o nulo crecimiento del PIB, la FBCF realizada por el Estado disminuye. No obstante, los recursos invertidos por las empresas no compensan la baja, por lo que hasta el año 1997 el coeficiente de inversión es sistemáticamente inferior a 20 por ciento. En los años siguientes el ligero aumento no modifica en lo sustancial el cuadro que se presenta hasta ese momento. En 2009, la inversión privada equivale al 16 por ciento del PIB y la pública al 5.8 por ciento. Los cambios realizados en el sistema financiero, con la eliminación de las restricciones para que bancos y compañías extranjeras fueran propietarios en México, como la supresión de restricciones en el nivel de las tasas de interés o la anulación de reglas para canalizar créditos a ciertas actividades no han impulsado al alza la inversión privada en el país.

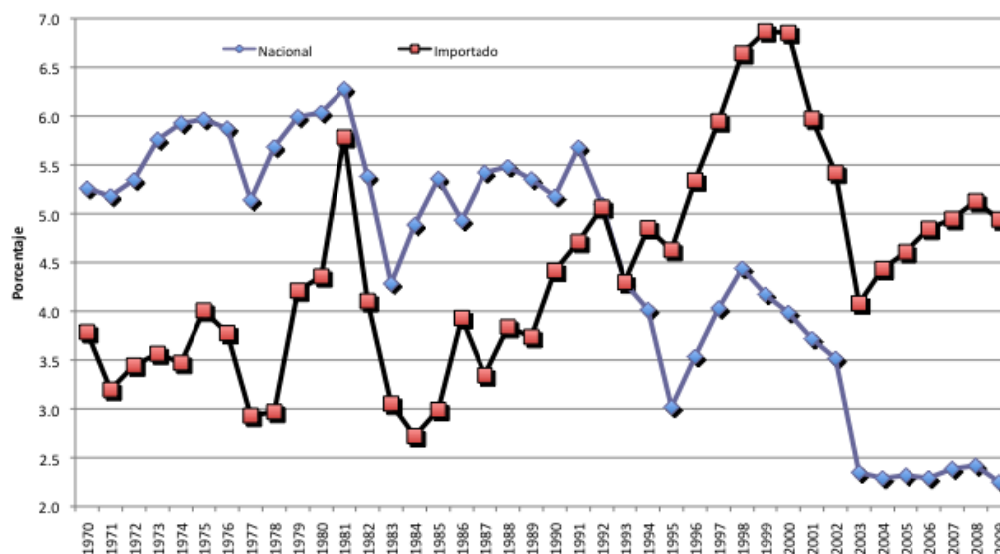
Menos aún la desaparición del encaje legal y el financiamiento en el mercado abierto por el gobierno federal. Tampoco la eliminación de restricciones a la inversión extranjera y la firma de diversos tratados de libre comercio y acuerdos bilaterales en materia de inversión. Incluso, el incremento en la inversión extranjera, en particular la directa, no ha implicado un incremento en el coeficiente de inversión.

A la vez que se consolida la inversión privada como el componente sustancial del proceso de formación de capital crece el componente importado de la inversión en maquinaria y equipo. En los años setenta, tres quintas partes de la inversión en maquinaria y equipo se fabricaba en el país. En la primera parte de los años ochenta, con un mínimo crecimiento del PIB, la maquinaria y equipo nacional incluso aumento. Sin embargo, de 1986 en adelante se inicia una nueva tendencia: Cada vez es mayor la importación de maquinaria y equipo en el totalⁱⁱⁱ.

El notable peso de las importaciones de maquinaria y de equipo, como se observa en la gráfica 5, se da en un contexto de un débil crecimiento de este componente de la formación de capital durante los años noventa e incluso una disminución en la década pasada. Desde 2003 la maquinaria y equipo nacional equivale al 2.3 o 2.4 por ciento del PIB, mientras la importada oscila entre 4.4 y 5 por ciento.

GRÁFICA 5

FBCF Maquinaria y Equipo: Nacional e Importado
(Porcentaje del PIB)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, para los años 1970-1987, la Secretaría de Programación y Presupuesto, Sistema de Cuentas Nacionales de México, Tomo V. Oferta y utilización de bienes y servicios, edición electrónica. Banco de Información Económica, Sistema de Cuentas Nacionales de México, Oferta y Demanda Final de Bienes y Servicios, Formación Bruta de Capital Fijo, edición internet, en <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx>, y www.inegi.gob.mx, diciembre 2010.

El incremento en la FBCF importada indica que las actividades industriales, incluso las más dinámicas, no están generando vínculos y relaciones con otros sectores de la economía del país que permitan su crecimiento y diversificación. Mientras el comportamiento de las exportaciones manufactureras indica que algunos sectores de la economía del país se han integrado a la dinámica de la economía estadounidense, el incremento en el componente importado de la FBCF acentúa la integración y desarticula aún más la estructura productiva en México. Además, la tendencia al incremento en la importación de maquinaria y equipo sin aumentos en el coeficiente de inversión revela que para hacer posible un crecimiento mayor del PIB será necesario importar más. Después de años en que se importan los más diversos equipos y maquinaria y en tanto no existan otras firmas que busquen alentar las compras de equipos producidos en el país un crecimiento mayor deberá implicar mayores importaciones en un contexto de relativa dificultad para financiar las importaciones. Los resultados del comercio exterior, que se examinan antes dejan ver que debe contarse con una fuente sistemática de divisas con un origen diferente.

Lograr un crecimiento superior de la economía, un ritmo sostenido de ampliación del PIB e incrementos importantes del producto por habitante, son hechos que demandan un coeficiente de inversión mayor que se mantenga por un largo periodo de tiempo. Las modificaciones estructurales realizadas no han permitido constituir un proceso de esta naturaleza. En conjunto, el proceso de inversiones revela el establecimiento de un mecanismo de financiamiento fundado en recursos externos que puede ser parte de las dificultades para que la economía de México tenga un mejor desempeño.

Petróleo y Electricidad: Exportación de materias primas y de beneficios para algunas transnacionales.

Hasta inicios de los años setenta del siglo pasado el petróleo y la electricidad eran actividades económicas desarrolladas por organismos públicos descentralizados enfocados a cubrir las necesidades del mercado interno en el campo de los energéticos, como en un sentido amplio la transformación del petróleo en petrolíferos y petroquímicos. Es hasta la segunda mitad de los años setenta que se producen cambios que modifican la operación de ambas actividades. En el caso de la generación de electricidad no se llevan adelante nuevos proyectos de inversión de envergadura como el sistema de presas del Río Grijalba en Chiapas,^{iv} que estaba en curso de terminarse de construir. En adelante no se planean y efectúan las inversiones en generación, transporte, distribución y comercialización de electricidad para estar en condiciones de acompañar el crecimiento de la economía. En el caso del petróleo se acelera la extracción de crudos para avanzar en una estrategia de exportación que no se había realizado desde finales de la década de los treinta el siglo pasado, cuando se realizó la expropiación petrolera.

Durante los años ochenta se exporta cerca de la mitad del crudo que se extrae. Esta situación se mantiene hasta la mitad de los años noventa, cuando hay incremento en la extracción de crudo con el fin de aumentar las

exportaciones. El incremento de la plataforma de exportación es parte de las transformaciones estructurales que tiene la economía. Se puede afirmar que al lado del pie constituido por el incremento de las exportaciones manufactureras se coloca un pie antiguo, exportación de petróleo crudo.

Desde finales de los años ochenta y hasta el año de 1995 se exportan en promedio 1.3 millones de barriles diarios, alrededor del 49 por ciento de la extracción de crudo.^v En varios años de la segunda parte de la década de los noventa se exportan 1.7 millones de barriles diarios de crudo en promedio. Después, cada año se exporta más petróleo, hasta 2005 cuando se alcanzó la cifra de 1.82 millones de barriles diarios, que eran el 54.6 por ciento de la extracción total. Así, los incrementos en la extracción de crudo tienen por fin incrementar las exportaciones. A la vez no se realizan inversiones para ampliar la capacidad industrial de Petróleos Mexicanos, el organismo público descentralizado encargado de la industria petrolera. Incluso no se mantienen en condiciones óptimas las diversas plantas con que cuenta PEMEX y menos aún se realizan inversiones para ampliar su capacidad para explorar y extraer petróleo.

Como sucede con las exportaciones manufactureras, las de petróleo crudo también tienen por destino mayoritario Estados Unidos. Es, no obstante, un proceso reciente. En 1988, sólo 52.4 por ciento de las exportaciones de crudo van a Estados Unidos. En los años siguientes hay un ligero aumento, por lo que en 1992 se exporta hacia ese país 58.3 por ciento del total. De 1993 en adelante, una vez que la administración federal encabezada por Salinas de Gortari aceptó el TLCAN, se incrementó lo enviado a Estados Unidos. En 1993 se exportó al norte del Río Bravo 73 por ciento del total. En los años siguientes se dan ligeros aumentos hasta alcanzar 80 por ciento y más del total exportado.

En el año 2009, Estados Unidos fue el destino del 85.9 por ciento del total exportado y en mayo de 2010 la cifra fue de 83.9 por ciento, en un escenario en que el volumen exportado se sitúa en un millón 225 mil barriles diarios en promedio en 2009 y en un millón 591 mil barriles diarios en mayo de 2010. Como la extracción de crudo ha disminuido, se está exportando, en mayo de 2010, el 61.5 por ciento del total que se extrae. Junto al incremento y mantenimiento de la plataforma de exportación de crudo, se produce un aumento en la importación de petrolíferos y la operación de PEMEX se da multiplicando de diversas formas los contratos con empresas privadas en muchos puntos del proceso de producción.

Actualmente se discuten diversos tipos de contratos para que las empresas privadas se encarguen lo mismo de tareas de exploración como de la extracción del petróleo. Todo sin haber realizado inversiones para ampliar la capacidad de refinación o para recuperar las condiciones productivas de varias plantas en las que se producen petroquímicos.

El petróleo esta siendo utilizado como un medio para obtener divisas y financiar parte importante del gasto público. No se transforma en el país para propiciar el desarrollo de actividades industriales y la profundización del mercado interno.

Como en la mejor época de un país instalado en el primario exportador sin los recursos aportados por la exportación de petróleo crudo no se financian las cuentas con el exterior de la economía mexicana. Como se señaló antes, en 2008, las exportaciones de petróleo crudo son 14.8 por ciento del total exportado por el país. El incremento de los ingresos por exportaciones de petróleo crudo

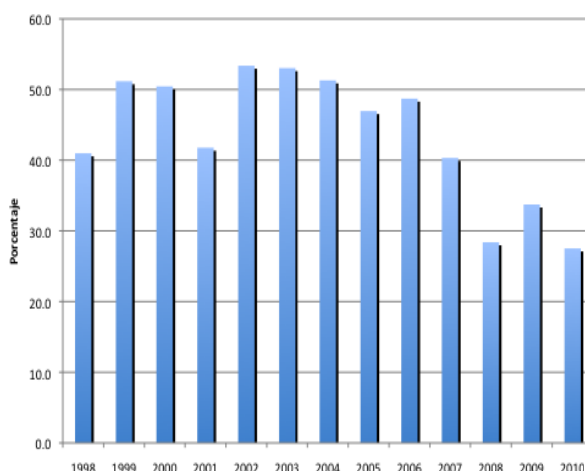
2002 a 2008 se da en un escenario en que aumenta el precio promedio de la mezcla mexicana en el mercado internacional; pero también por el incremento en parte del periodo de la plataforma de exportación, como se expone en páginas previas.

El saldo que aporta PEMEX en divisas por las exportaciones de petróleo crudo en el periodo de 1998 a 2009 es superior en 80 mil 600 millones de dólares al ingreso registrado en la cuenta de capitales. El déficit en la cuenta corriente, restando las divisas netas aportadas por la industria petrolera, es superior en 41 mil 800 millones de dólares al ingreso neto de capitales del exterior para el periodo de 1998 a 2009. En alguno de esos años no hubiera sido posible mantener el financiamiento de las transacciones económicas con el exterior dada la cuantía de los recursos que se necesitarían al restar los ingresos petroleros. Por ejemplo, en el año 2006 cuando hay una salida neta de capitales superior a 2 mil millones de dólares, mientras el superávit de la balanza petrolera es de 19 mil millones de dólares.

Alcanzar una plataforma exportadora de dos millones de barriles, como se plantea la administración federal en México, es un objetivo que es resultado del tipo de relación de la economía del país con la economía internacional construida a partir de las reformas ejecutadas en años recientes. Es parte de un proceso que profundiza la desarticulación del aparato productivo en México. La administración federal tiene el objetivo de incrementar la capacidad de extracción de crudo con el concurso del capital privado, principalmente de firmas transnacionales que operan en el sector. Sin discutir en este documento el contenido de los contratos que violan el régimen legal existente, el hecho indiscutible es que la ampliación de la extracción de crudo por esos medios no resulta en impulso a la actividad industrial en el país. Como en las ramas más dinámicas de la manufactura de exportación la constante será operar con equipos y maquinaria importados, generando otras presiones sobre la balanza e pagos, además de las que resultan del traslado de dividendos y beneficios al exterior por el operar de estas compañías.

GRÁFICA 6

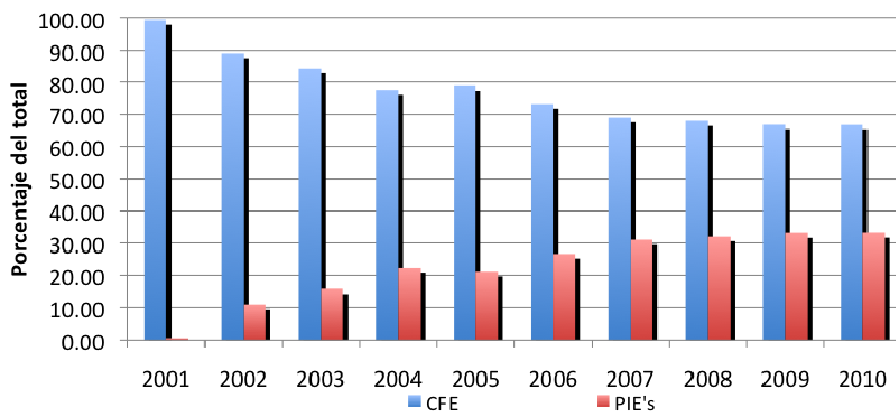
Saldo de la Balanza Comercial Petrolera
como Proporción de las Exportaciones Totales, 1998-2010



Hay un problema adicional. El incremento en el ingreso de recursos por la venta de petróleo en el extranjero por estos medios se acompaña de un incremento, incluso mayor, de importaciones en la propia industria petrolera. Por ejemplo, más del 40 por ciento de las gasolinas que se consumen en el país son importadas. Es el caso de otros productos petroquímicos. Como se observa en la gráfica 6 hasta la fecha el resultado ha sido que los incrementos en las exportaciones de petróleo crudo no se traducen en igual proporción en aumentos en el saldo de la balanza comercial petrolera. En el periodo de 1999 a 2008, los ingresos reportados en la balanza petrolera tienen la tendencia a ser una proporción menor de las exportaciones realizadas en el sector. En 2009, cuando hay una drástica caída en el PIB del país es cuando se frena la tendencia. Por lo expuesto es claro que uno de los signos del crecimiento por medio de las exportaciones manufactureras, tal cual se esta ejecutando en México, es la dificultad para financiar el crecimiento. La industria petrolera es sin duda un factor para cerrar las cuentas con el exterior, pero el modo en que lo hace implica que los incrementos en las exportaciones no se traduzcan necesariamente en aumentos equivalentes para financiar el crecimiento económico.

GRÁFICA 7

Generación de electricidad por CFE y Productores Privados Independientes, 2001-2010



Nota: Cifras de 2010 a abril.

Fuente: Elaboración propia con información de CFE, Estadísticas, Generación, edición internet, www.cfe.gob.mx, julio 2010.

En materia de electricidad los cambios han permitido crear un espacio en la economía del país para que un reducido grupo de firmas transnacionales logre ganancias seguras por las inversiones realizadas en la generación de electricidad. Como en el caso de la industria petrolera, en la industria de generación, distribución y comercialización de la electricidad se han presentado proyectos para avanzar de manera drástica en la privatización. Sin embargo, no han sido aprobados. Entre los cambios realizados esta la creación de la figura de productor independiente de energía eléctrica (PIE's).^{vi}

Los PIE's cuentan con capacidad para generar entre el 19 y el 22 por ciento de la electricidad, según si se incluye o no el autoabastecimiento y la cogeneración. Sin embargo, contribuyen con una porción mayor de la energía eléctrica generada e incorporada en el sistema eléctrico nacional. Como se observa en la gráfica 7 los PIE's aportan en 2002 el 10 por ciento de la generación efectiva de electricidad. Dos años después la cifra se aumentó al 20 por ciento y a partir de 2007 es superior al 30 por ciento. La ampliación en la generación de electricidad por parte de los PIE's ha sido muy superior al incremento en el consumo efectivo de energía que es comercializado por CFE y LFC.^{vii} En el año 2000 CFE comercializa 125 mil 927 Gwh y LFC 29 mil 421 Gwh. En ese año la generación de electricidad por los PIE's es mínima, apenas 1 mil 295 Gwh. Sin embargo, en los años siguientes hay un crecimiento mucho mayor de la generación de electricidad por los PIE's que lo comercializado por las entidades estatales. En 2006, CFE comercializó 147 mil 228 Gwh y LFC 31 mil 428 Gwh. En conjunto es un incremento de 23 mil 308 Gwh, muy inferior al incremento registrado por los PIE's. Incluso si se consideran los aumentos en las cantidades de energía eléctrica que se exportan y sin sumar las importaciones, las cifras no varían.

En el periodo 2000-2006 los productores privados de energía incrementan la venta de electricidad a la CFE en 58 mil 133 Gwh, mientras la ampliación en la comercialización crece en 23 mil 123 Gwh, lo que equivale a 40 por ciento del incremento alcanzado por los PIE's. Por ello, no sorprende que la energía generada en las plantas hidroeléctricas de CFE disminuya en el total nacional. Estas centrales están trabajando muy por debajo de su capacidad. Como también sucede en diversos momentos del año con otras plantas generadoras de energía que pertenecen a CFE. En suma, los compromisos adquiridos para comprar toda la energía generada por los PIE's implican que los costos de operar a menor capacidad en la generación de electricidad sean asumidos por CFE. Como se demostró en otro texto, los contratos establecidos con estas compañías les dan completa certidumbre a su inversión, con garantías de beneficios sin correr riesgos (Vidal, 2007). Las variaciones en costos no impactan los beneficios de los PIE's, como tampoco las pérdidas por traslado de energía. Aún más, toda la electricidad generada debe ser comprada por CFE, aún cuando no haya sido despachada.

El registro de permisos de la Comisión Reguladora de Energía para los PIE's incluye un total de 21 proyectos que están operando, todos en la modalidad de ciclo combinado y uno más autorizado para comenzar a funcionar en lo inmediato. Sin embargo, no son 21 o 22 empresas las que operan las plantas generadoras. Desde que se licitaron los proyectos hay tres compañías que

destacan operando varias plantas: EDF, Iberdrola y Unión Fenosa. Hasta el año 2009 eran propietarias de 13 de las 21 plantas que estaban operando.

Sin embargo, por decisiones de alguna de las firmas de vender sus activos en México o por adquisiciones en la matriz de alguna compañía el número de jugadores se reduce sustancialmente y hay cambios en su composición. Para el año 2010, una vez que se produjo la fusión de Unión Fenosa con Gas Natural y dado que esta última compró cuatro centrales de ciclo combinado a EDF y una a Mitsubishi-EDF, el grupo opera 9 centrales en México. Por otro lado, destaca uno de sus principales competidores en España, Iberdrola que cuenta con 6 centrales a ciclo combinado, con una generación en 2009 de 35, 070 GWH, lo que representa más del 40 por ciento de la electricidad generada por los productores privados independientes.^{viii} El tercer generador de electricidad es el consorcio InterGen que opera 4 centrales. La compañía es el resultado de una asociación entre el fondo de pensiones de los profesores de Ontario y la firma transnacional India con matriz en Bangalore, GMR Infrastructure Limited. InterGen opera centrales de generación de electricidad además de en México, en Reino Unido, Holanda, Australia y Filipinas. Pocas firmas transnacionales son dueñas de este negocio, con plenas garantías a las inversiones realizadas y sin aportar impulso alguno al aparato industrial del país. La tecnología utilizada ha obligado a importar gas natural, corriendo los organismos públicos descentralizados con las variaciones de costos fruto del inestable mercado internacional del petróleo.

En conjunto se ha organizado un espacio de negocios rentable para un reducido grupo de empresas transnacionales del ramo de la energía, por medio de la figura de los productores privados independientes. Pero también, se permite que otras empresas privadas y grupos financieros participen en el negocio mediante los proyectos de obra financiada y el esquema de PIDIREGAS. La fuente de la ganancia de estos últimos, como de los denominados productores privados son ingresos de las familias, las empresas, comercios y negocios de servicios, principalmente medianos y pequeños, al consumir electricidad. Si los recursos obtenidos no alcanzan o deben considerar algún esquema de subsidios, el origen de las utilidades se completa con el erario. En la misma línea de poner activos de la nación a disposición de algunos capitales privados para generarles condiciones adecuadas de inversión y ganancias seguras se otorgó al consorcio integrado por Telefónica-Televisa-Megacable la concesión –vía licitación pública– para operar dos hilos de la red de fibra óptica construida por CFE, incluyendo los activos que corresponden a LFC.

Para tener un elemento sobre la importancia de la red de fibra óptica de CFE considérese que para mediados de 2009 cuenta con un tendido de 21, 400 kilómetros de transporte interurbano, mientras que la red de TELMEX esta integrada por 30 mil kilómetros de transporte interurbano. Después de Telmex, la infraestructura de telecomunicaciones de la CFE es la más grande del país. Telefónica-Televisa-Megacable fue el único grupo que participó y ofreció una cantidad apenas superior a la postura mínima requerida. Con esta red y otras inversiones que han realizado, estos grupos tendrán una amplia capacidad para ofrecer servicios de telecomunicaciones, incluyendo traslado de voz, datos, imágenes. El círculo de negocios para estas compañías incluye haber obtenido, en la licitación respectiva, porciones del espacio radioeléctrico de las bandas de frecuencias 1850-1910, 1930-1990 MHz. Según información de la Comisión

Federal de Telecomunicaciones (COFETEL), Telefónica, por medio de su subsidiaria Pegaso Comunicaciones y Sistemas se adjudicó 14 bloques de 10 MHz. Mientras Televisa-Nextel obtuvo un bloque. El negocio en las telecomunicaciones para estas grandes empresas se apoya en los activos de CFE, colocándolas en una mejor posición para disputar el mercado a Telmex. En suma, creación de espacios para negocios seguros por cuenta de algunas transnacionales o uso de activos de la nación para potenciar sus negocios y garantizarles beneficios, sin que necesariamente existan resultados positivos para el conjunto de la economía del país.

A manera de conclusión: La adicción al consumo importado y la profundización de la desarticulación de la economía y de la heterogeneidad social.

La economía de México tiene un muy débil crecimiento desde inicios de los años ochenta del siglo pasado. Ello sucede en un contexto en que se han producido importantes transformaciones estructurales. Cambio la composición del comercio exterior, creciendo notablemente el grado de apertura de la economía. Se modificó la composición de la formación de capital, sin que se incremente el coeficiente de inversión. Tan sólo la inversión privada desplazó a la inversión pública. Los cambios realizados en materia de apertura de la cuenta de capitales de la balanza de pagos y para permitir la inversión extranjera sin restricciones, incluso en el sistema de crédito no han producido un alza en la FBCF con relación al PIB.

GRÁFICA 8

Importaciones de Bienes de Consumo, 1970-2010
Porcentaje del PIB



Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México, Estadísticas, Balanza de Pagos, Cuenta Corriente, edición internet, www.banxico.org, abril 2011.

Otros resultados de la transformación de la economía tampoco permiten concluir que existan actividades industriales con capacidad de impulsar un mayor crecimiento de la economía. La exportación de manufacturas es parte de un circuito económico que se integra fuera del país, en la economía de Estados Unidos y que considera unas cuantas actividades industriales. La evolución de las inversiones en maquinaria y equipo, dado el creciente contenido importado que tiene, desarticula más a la economía nacional, limitando sus capacidades de crecimiento.

La desarticulación de la economía del país encuentra un dato más en el creciente contenido importado del consumo. Como se observa en la gráfica 8, la importación de bienes de consumo tiene una sólida tendencia a crecer como proporción del PIB. El punto de inflexión se produce en el año de 1995. En adelante el crecimiento es constante, generando una fuente más que demanda divisas y haciendo manifiesto la destrucción de diversas actividades industriales que producían bienes de consumo. El problema es de tal magnitud que incluso deben importarse gramos básicos, productos lácteos y otros alimentos.

La economía crece muy débilmente en el largo plazo. Ello resulta en muy poca capacidad para generar trabajos permanentes formales. Según información reciente del INEGI (2011) y el IMSS (2011), los trabajadores permanentes en el sector privado en abril de 2011 suman apenas 13 millones de personas, lo que equivale al 28 por ciento de la población ocupada en México. En ese mismo momento y de acuerdo a la clasificación de INEGI, la población que labora dentro del sector informal de la economía es el 28.5 por ciento de la población ocupada. Pero además, agrega que 22.8 por ciento de la población ocupada, es decir 10.3 millones de personas, trabajan por su cuenta sin contratar personal remunerado y 6 por ciento más son trabajadores que no reciben remuneración (INEGI, 2011). Una gran cantidad de la población ocupada, el 40 por ciento, labora en micronegocios, casi la mitad sin contar con establecimiento alguno. Muchos laboran menos de 15 horas a la semana y un número cada vez mayor más de 48 horas. También crecen los que trabajan sin prestaciones laborales y hay un inmenso número que no tiene acceso a las instituciones de salud. Un universo de desigualdad social creciente, con amplios sectores de la economía operando con bajísimos niveles de productividad, sin considerar técnica reciente alguna. Es un proceso de creciente heterogeneidad social que entre sus características tiene la articulación de un reducido sector de la producción a la dinámica de la economía estadounidense, a la vez que produce beneficios importantes para un reducido grupo de empresas cuya realización se da allende las fronteras de México. Es un capitalismo caracterizado por la tendencia al estancamiento y al mantenimiento de la desigualdad y el incremento de la fragmentación social.

Bibliografía.

BANCO de MÉXICO. *Informe Anual 1999*, Banco de México, México, 2000.

BANCO de MÉXICO. *Informe Anual 1998*, Banco de México, México, 1999.

CEPAL. *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*, 2000, Anexo, Santiago de Chile, CEPAL, marzo, 2001.

CERVANTES, Jesús. Cambio estructural en el sector externo de la economía mexicana en *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 3, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, marzo, 1996, p. 175-192.

CNIE. *Informe estadístico sobre el comportamiento de la industria extranjera en México* (enero-septiembre), México, Secretaria de Economía, 2006.

CONTRERAS, Oscar; CARRILLO, Jorge. *Hechos en Norteamérica*, México, Cal y Arena, 2003.

IMSS. Trabajadores permanentes y eventuales urbanos asegurados en el Instituto Mexicano del Seguro Social, *Comunicado de la Coordinación de Comunicación Social*, núm. 44, México, 6 de mayo, 2011. Disponible en <http://www.imss.gob.mx/NR/rdonlyres/3029A1E0-8100-44BC-8824-521B27B96F7F/0/060511Com044.pdf> . Consultado el 11 de mayo del 2011.

INEGI. Resultados de la *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*, Comunicado núm. 174/11, México, 13 de mayo 2011. Disponible en <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/Boletines/Boletin/muestra.asp?tema=20&c=1047> . Consultado el 14 de mayo del 2011.

INEGI. *La industria automotriz en México*, México, edición 2006.

LÓPEZ-CÓRDOBA, Ernesto. NAFTA and the Mexican economy: Analytical issues and lessons for the FTAA, *Occasional Papers*, no. 9, INTAL-ITD-STA, Buenos Aires, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe y Banco Interamericano de Desarrollo, 2001.

RAMÍREZ, José Carlos. Los efectos del TLCAN sobre el comercio y la industria de México, en *Para evaluar el TLCAN*, BORJA, A. (coordinador), Miguel Ángel Porrúa Editor, México, 2001, pp. 181-217.

RAMOS FRANCIA, Manuel; CHIQUIAR CIKUREL, Daniel. La transformación del patrón del comercio exterior mexicano en la segunda mitad del siglo XX, en *Comercio Exterior*, vol. 54, núm. 6, México, Banco Nacional de comercio Exterior, junio, 2004, p. 472-494.

ROBERTSON, Robertson; HANSON, Gordon. Exporting volatility: The rise and fall of Mexico's maquiladoras, *Federal Reserve Bank of Dallas*, 2003. Disponible en: www.dallasfed.org/news/research/2003/03maquiladora.html . Consultado el 5 de mayo del 2011.

SORIA, Víctor Manuel. Algunas implicaciones teórico empíricas del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica en *México en la región de América del Norte. Problemas y perspectivas*, VIDAL, Gregorio (Coord.), México, Miguel Ángel Porrúa, 2004, p. 29-51.

VIDAL Gregorio; CORREA, Eugenia. Inversión extranjera directa y relocalización en países en desarrollo: en caso de México, *Economía*, núm. 55, Gobierno Vasco, Vitoria, 2004.

VIDAL, Gregorio. Grandes empresas, apertura externa y transformación de la economía mexicana. *Información Comercial Española, Revista de Economía*, núm. 795, Madrid, Ministerio de Economía, noviembre-diciembre, 2001, p. 140-154.

VIDAL, Gregorio. El sector de la energía eléctrica en México: entre la privatización de las ganancias y el impulso al desarrollo en *Realidad Económica*, núm. 232, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico, 16 de noviembre al 31 de diciembre, Buenos Aires, 2007.

NOTAS

ⁱ En el año 2010 el precio promedio de los vehículos automotrices importados desde Alemania es de 33 mil 867 dólares, considerando el reporte total de lo importado y el número de unidades. En ese mismo año el precio promedio de los vehículos procedentes de México es de 21 mil 067 dólares, el de Japón de 20 mil 739 y el de Canadá de 20 mil 923 dólares. Los cálculos se realizan con base en información de International Trade Administration, U.S. Automotive Trade Data and Data Links Motor vehicle trade data, Imports and exports of motor vehicle by dollar and by units, edition in Internet: http://www.trade.gov/mas/manufacturing/OAAI/auto_stat_index.asp.

ⁱⁱ En 2009, las cifras sobre composición de las importaciones de Estados Unidos son: China, 18.9 por ciento; Unión Europea, 18 por ciento; Canadá, 14.5 por ciento; Japón, 6.2; y, México, 11.4 por ciento. Así como China es el país que destaca por su crecimiento, Japón lo hace por su disminución. En 1986 Japón era el principal exportador a Estados Unidos con el 22 por ciento. China en 1978 no alcanzaba el 2 por ciento.

ⁱⁱⁱ En 1985 la maquinaria y equipo nacional fue 64.2 por ciento del total. En 1987, 61.8 por ciento; en 1989, 58.9; en 1991, 54.6 por ciento. En los dos años siguientes son las mismas cantidades que se invierten de maquinaria y equipo del país e importada. Después, se importa cada vez más del total. En 2009 se importó el 68.7 por ciento de toda la maquinaria y el equipo que se invirtió en ese año.

^{iv} En el año de 1958 inició la construcción de la primera presa del sistema del Río Grijalba, la hidroeléctrica Netzahualcóyotl, más conocida como Presa Malpaso. La obra concluyó en 1966. Después, en 1969 se inició la construcción de la hidroeléctrica Dr. Belisario Domínguez, conocida como la Angostura, que se terminó en 1974. Siguieron, Chicoasén y Peñitas. La primera comenzó

a construirse en 1974 y concluyó en 1980. La segunda, en 1979, terminando en 1987. Después, por un largo tiempo no existieron proyectos equivalentes, aún cuando se tenían la tecnología, la capacidad de construcción y ríos para realizar las obras.

^v Los datos sobre PEMEX y la industria petrolera utilizados en el texto, salvo que se mencione otra fuente, proceden de los informes anuales y los anuarios estadísticos que elabora el organismo público. Pueden consultarse en: <http://www.pemex.com/index.cfm?action=content§ionID=1&catID=237>. Las cifras sobre estadísticas macroeconómicas y sobre el peso de PEMEX en la economía del país se elaboran con base en información de PEMEX y de los informes anuales del Banco de México. Los informes anuales elaborados por el Banco de México se pueden consultar en: <http://www.banxico.gob.mx/publicaciones/JSP/informeAnual.jsp>

^{vi} Se trata de empresas privadas que obtienen un permiso de la Comisión Reguladora de Energía para instalar una planta generadora de energía y que venden la totalidad de su producción a la Comisión Federal de Electricidad, organismo público descentralizado.

^{vii} Hasta el 11 de octubre de 2009 el servicio de comercialización de electricidad era proporcionado por dos organismos públicos descentralizados: Comisión Federal de Electricidad y Luz y Fuerza del Centro (LFC). La presidencia de la república decretó la extinción de LFC, quedando CFE como la encargada de manejar sus bienes y hacerse cargo de los servicios prestados. LFC atendía al 24 por ciento de la demanda nacional de energía eléctrica. La zona en que operaba comprende a los estados de México, Hidalgo, Puebla, parte de Morelos y el Distrito Federal. Compraba a CFE casi toda la electricidad que vendía.

^{viii} En la página electrónica de Iberdrola se destaca que con casi 5000 MW de potencia instalada Iberdrola es el primer productor privado en México y el segundo generador, después de la CFE (consúltese en: <http://www.iberdrola.es/webibd/corporativa/iberdrola?IDPAG=ESWEBCONLINLATMEXICO&codCache=12793889472849056>).

^{ix} El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) considera que el Sector Informal se refiere a todas aquellas actividades económicas de mercado que operan a partir de los recursos de los hogares, pero sin constituirse como empresas con una situación independiente de esos hogares (INEGI, 2011).