

México en la regionalización: Desarticulación productiva y profundización del subdesarrollo

Mexico and regionalization: Productive disarticulation and
deepening of underdevelopment

Gregorio Vidal¹

Resumen

Desde los años ochenta del siglo XX los diversos gobiernos de México han impulsado una serie de acuerdos comerciales, los cuales han privilegiado a pocos sectores económicos y han contribuido a ampliar la desarticulación productiva y heterogeneidad estructural. Acelerando el deterioro de las condiciones de vida de la sociedad y una mayor concentración del ingreso y la riqueza.

Palabras clave: México, subdesarrollo, desarticulación productiva, concentración del ingreso y riqueza.

Abstract

Since the eighties of the twentieth century, the various governments in Mexico have all promoted a series of trade agreements, which have privileged few economic sectors and have contributed to deepen productive disarticulation and structural heterogeneity. This has accelerated the deterioration of the living conditions of society and a greater concentration of income and wealth.

Key Words: Mexico, underdevelopment, productive disarticulation, concentration of wealth and income.

¹ *Departamento de Economía, UAM-I, México* vidal.gregorio@gmail.com

1. Introducción

Desde hace más de veinte años el gobierno federal ha negociado varios tratados de libre comercio. Lo más reciente es su participación en el Tratado de Asociación Transpacífico (TPP por sus siglas en inglés). Los acuerdos comerciales han sido un elemento relevante en la nueva relación de la economía de México con el exterior. Como se analiza en el texto la ejecución de los acuerdos es posible por las reformas estructurales ejecutadas desde finales de los años ochenta y la continuidad en la política económica fundada en el ajuste fiscal. Son aspectos de las transformaciones de la economía del país y señalan cual es su participación en los procesos de regionalización en curso. Bajo estas condiciones hay un cambio relevante en el tamaño y composición del sector externo. Como se analiza en la parte tercera de esta colaboración, el incremento de las exportaciones, principalmente las manufactureras, se acompaña de aumentos en las importaciones y una notable reducción de la formación de capital en maquinaria y equipo producida en el país. Como se destaca en la parte final del texto el resultado es una desarticulación en la producción, con algunas actividades manufactureras operando como extensión del mercado de Estados Unidos (US). El TPP puede profundizar este proceso, en tanto tiene características semejantes al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y para el caso de la economía de México implica profundizar en la dinámica de años recientes. Al final, es una situación de creciente desarticulación del sistema productivo del país.

2. México y los tratados de libre comercio

En febrero de 2016, después de seis años de negociaciones, se rubricó en la capital de Nueva Zelanda el TPP por doce gobiernos

de América, Oceanía y Asia Oriental. Las doce economías integrantes del TPP, suponen cerca del 40% del PIB mundial e incluyen a Estados Unidos y Japón como las dos mayores. México se incorporó a las negociaciones como miembro de pleno derecho en octubre de 2012 tras recibir la invitación oficial por parte del gobierno de US. En ese momento el ejecutivo federal señaló que el TPP significa una de las mayores apuestas comerciales de su administración. En ocasión de la firma, Peña Nieto, destacó que el TPP será la zona de libre comercio más grande del mundo y para su gobierno y la política económica que realiza “es un pilar fundamental de nuestra estrategia de integración comercial y productiva con los principales polos de crecimiento globales” (El Universal, 03/02/2016).

De manera reiterada las administraciones federales desde los años de Salinas de Gortari han destacado el peso relevante que tiene la suscripción de tratados comerciales o tratados bilaterales de inversión en la transformación en curso de la economía del país. Es un aspecto que se integra a las reformas estructurales que están llevándose a cabo desde finales de los años ochenta, incluso antes del inicio de la negociación del TLCAN. Todo ello manteniendo una política económica fincada en la austeridad con el principio del equilibrio fiscal como soporte sustantivo. A la fecha además del TPP, el país “cuenta con una red de diez tratados de libre comercio con cuarenta y cinco países, treinta y dos acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones con treinta y tres países, nueve acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración” (ProMéxico, 2016). En la administración de Salinas de Gortari se transita a la ejecución de las denominadas reformas estructurales, una vez que se ha consumado una amplia apertura de la cuenta corriente de la balanza de pagos y se ejecuta una política

económica con base en el denominado Pacto para la estabilidad y el Crecimiento Económico, reforzado en agosto de 1989 que tiene entre sus principales objetivos: a) corregir de manera permanente las finanzas públicas, b) aplicar una política monetaria restrictiva, c) corregir la inercia laboral, d) optar por el control de la inflación y la negociación de precios líderes (Aspe, 1993: 29-30). Es la agenda del Consenso de Washington, es la austeridad como condición de las reformas estructurales.

Al inicio de la década del noventa se valora positivamente, por quienes están ejecutando la política económica, el repunte de la inversión privada nacional y extranjera, el tamaño del superávit primario en las cuentas del sector público (6% del PIB en 1991), el avance de las manufacturas en el comercio exterior y la propia orientación de la economía hacia las exportaciones en tanto se acerca el momento en que comienza a operar el TLCAN. Aspe afirma que hay en la economía del país un *nuevo mecanismo de transmisión* cuya “...secuencia va de mejores oportunidades para invertir -derivadas tanto de cambios en las expectativas como de una mejoría real en las condiciones “objetivas”- hacia una mayor inversión privada financiada por la repatriación de capitales, flujos de inversión extranjera directa y complementada también por ahorro interno adicional, lo cual propicia una mejoría en el nivel de vida de la población sustentado por una productividad creciente y la consecuente apreciación del tipo de cambio real” (Aspe, 1993: 191). Con base en este cambio se examina la balanza comercial y se sostiene que el déficit tiene una naturaleza nueva que no plantea obstáculos fuertes al funcionamiento de la economía. Se afirma: “...en contraste a los años anteriores a la crisis, estas cifras no son reflejo de una economía sobrecalentada, impulsada por el gasto del gobierno y por el sobreendeudamiento externo, sino de una acelerada expansión de la inversión” (Aspe, 1993: 47). El crecimiento de la inversión incluye la Inversión Extranjera Directa (IED), pero también préstamos del exterior al sector privado. La

plena apertura de la cuenta de capitales de la balanza de pagos y la supresión de restricciones a la Inversión Extranjera (IE), incluso en materia de deuda pública, completan el escenario que no se ha modificado hasta la fecha.

Incluso, la apertura comercial se defiende como un notable atributo que hace parte de la mayor competitividad de la economía y explica el avance en las exportaciones manufactureras. Se sostiene que: “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, Manuel y Chiquiar Cikurel, Daniel, 2004: 478). Los autores destacan otros textos que mantienen la misma tesis: Sánchez, M, (1992) y Tybout, J & Westbrook, D, (1995), presentando la relación entre apertura comercial, eliminación de impuestos a las importaciones e incremento en competitividad en la industria manufacturera. En uno de los artículos, cuando el TLCAN está operando, y en el otro, las ventajas que se derivan de los tratados comerciales en un contexto de amplia apertura comercial.

A la fecha el comportamiento de las exportaciones manufactureras no registra grandes cambios, pero como se analiza en el siguiente apartado las importaciones no se reducen a los insumos. Desde mediados de los años noventa, una vez que el TLCAN está operando el comercio exterior de México incluye un alto contenido de mercancías que se utilizan en toda la cadena de exportaciones, pero que también completan el comercio interior que realizan las empresas altamente exportadoras, con lo que existen grandes dificultades para mantener el crecimiento sostenido en plazos medios.

El TPP es un acuerdo que se nutre de los principios e ideas con los que se estableció el TLCAN. En la parte final de las negociaciones las mayores diferencias que debieron resolverse fue entre las dos mayores economías, Japón y US. El gobierno de US destacó lo positivo del tratado, insistiendo que “las reglas del comercio global demasiado a menudo socavan nuestros valores y ponen a nuestras empresas y trabajadores en desventaja. El TPP lo cambiará” Obama agrega: “El TPP permite que sea US y no países como China quienes escriban las reglas del camino en el siglo XXI, lo que es especialmente importante en una región tan dinámica como la de Asia-Pacífico” (El Universal, 03/02/2016). Entre las actividades económicas que destacan por los términos del acuerdo están la industria farmacéutica y la automotriz. Por ejemplo, se eliminan los impuestos a las importaciones de vehículos automotrices si al menos un 45% está producido en los países firmantes del acuerdo. Es un dato relevante dado el emplazamiento de inversiones de firmas automotrices en México, cuyo crecimiento en años recientes ha sido notable. El esquema de inversiones realizado incluye alto contenido importado de insumos, pero también de maquinaria. Como se analiza en el siguiente apartado del texto la mayor parte de los vehículos se exportan y el mercado interno incluye mayoritariamente vehículos importados. A la fecha se mantiene un esquema de inversiones para realizar exportaciones manufactureras impulsadas por la mayor posibilidad de importar insumos a precios competitivos. El esquema también considera, bajos salarios en comparación a los pagados en US y estímulos de diverso orden que abaratan la instalación de nuevas fábricas otorgados por la administración federal y los gobiernos estatales y municipales con el objetivo de atraer la inversión extranjera. ¿Qué implica un esquema de esta naturaleza para el crecimiento de la economía y para reducir la desigualdad?: Es materia que se analiza en el último apartado del texto.

3. La desarticulación del sistema productivo y reformas estructurales

Hasta el año de 1991 el grado de apertura de la economía de México era inferior al 20%. Pocos años después la cifra aumentó considerablemente. En 1994 representa el 33% del Producto Interno Bruto (PIB) y un año después la suma de importaciones y exportaciones equivale a 53% del PIB. La notable reducción de aranceles realizada después de la adhesión de México al GATT a mediados de los años ochenta del siglo pasado y la posterior ejecución de otras medidas de apertura de la economía de México no modificaron sustancialmente el tamaño del comercio exterior del país. Es hasta un año después de entrar en vigencia el TLCAN y en el contexto de una grave crisis económica que aumentan las exportaciones y las importaciones. En los años siguientes el grado de apertura es superior al 50% e incluso supera el 60%. En 2014 y 2015 las exportaciones equivalen al 30.6% y 33.3% del PIB. Pero también las importaciones son mayores, en 2015 corresponden al 34.5% del producto. La relación entre aumento de las exportaciones y vigencia del TLCAN es más clara al considerar el destino ampliamente mayoritario hacia US de los productos que se comercializan en el extranjero.

Como ya se analizó (Vidal, 2000a) el incremento en las importaciones se debe en gran parte al aumento de los bienes asociados a las exportaciones. En 1993, los insumos asociados a las exportaciones y los bienes de capital de las empresas exportadoras suman el 39% de las importaciones totales. En 1995 la mayor parte de las importaciones está asociada directamente a la actividad exportadora. En 1998 cerca del 60% de lo importado son insumos utilizados en la manufactura de artículos que se exportarán más los bienes de capital de empresas exportadoras. En términos del PIB, los insumos asociados a la exportación equivalen

al 16.4% y agregando la maquinaria y equipo importado por compañías exportadoras, calificadas así en tanto destinan la mayor parte de su producción al exterior, la cifra equivale a un quinto del PIB (Vidal, 2000a:589). Se observa que la apertura comercial, como se destaca en el apartado previo del texto se utiliza como medio para “hacer competitivas” las exportaciones, lo que se expresa en incrementos sistemáticos en las importaciones sin tener control sobre la dimensión de lo exportado, dada la composición de la propiedad de las firmas que realizan estas actividades.

En su mayor parte son exportaciones manufactureras; desde 1995 a la fecha es 80% o más del total. En el periodo de 2007 a 2013 las empresas de la industria manufacturera realizan el 84% de las ventas totales al exterior. En 2015 suman el 89.3% y en el primer cuatrimestre de 2016 el 90%. El petróleo crudo representa la mayor parte del resto de las exportaciones. Las manufacturas predominantes en las exportaciones son: automotriz, equipos y aparatos eléctricos y electrónicos, y equipos y aparatos para industrias diversas.

En todas las actividades manufactureras altamente exportadoras el incremento de las ventas en el exterior se efectúa aumentando las importaciones que se utilizaran en la fabricación de los artículos. En las actividades con mayor peso en el comercio exterior el destino principal es US. Es regular observar que cuatro quintas partes de las exportaciones manufactureras tienen por punto de llegada el país de allende el Río Bravo. Gran parte de las ventas hacia el mercado estadounidense las realizan firmas transnacionales. Estas compañías, aún cuando no tienen matriz en ese país, han decidido instalar en México una o varias plantas para realizar la conclusión de la fabricación de algunos productos que se comercializan en su mayoría en US.

El incremento en las exportaciones manufactureras posterior al año 1995 tiene como antecedente inversiones realizadas desde finales de la década del ochenta. Un ejemplo notable son las inversiones efectuadas por compañías de la industria automotriz. En el periodo 1989-1996, las inversiones ejecutadas por las mayores empresas automotrices que operan en México (General Motors, Volkswagen, Ford, Nissan y Chrysler) representan casi el 18% de toda la IED de esos años. Como se destacó (Vidal, 2008), estas compañías, como otras de la industria eléctrica y electrónica, y en contadas actividades, crean una plataforma exportadora desde México cuyo destino principal es US.

Desde finales de los ochenta se construyen plantas que ya no se ubican en el centro del país, sitio en el que se comercializa la mayor parte de los vehículos automotrices en México. Las nuevas ubicaciones se dan con base en las exportaciones a US. Son fábricas ubicadas en Hermosillo, Sonora; en Ramos Arizpe y Saltillo, Coahuila; en Chihuahua, Chihuahua, y en Aguascalientes, Aguascalientes. Recientemente se instalan plantas en Silao, Salamanca y Celaya, Guanajuato, en San Luis Potosí y en Pesquería, Nuevo León, todas ellas enfocadas a la exportación. También es una época que aumenta la inversión en maquila para fabricar equipos y aparatos eléctricos y electrónicos, cuyo destino es la exportación. En 2015, el 82.6% de las exportaciones no petroleras tiene por destino US. Las exportaciones de la industria automotriz son el 32% de ese grupo y el 85% tiene por destino US. Sucede lo mismo, independientemente del país donde se ubique la matriz de la empresa: sea Francia, Alemania, Japón, Corea o US.

Otras cifras informan sobre la importancia en la economía de la plataforma exportadora automotriz establecida en el país a partir de la ejecución de las reformas estructurales y la entrada en vigencia del TLCAN. Considerando únicamente las nuevas inversiones de

la IED en el periodo 1999-2006, la materializada en la industria automotriz, incluyendo la destinada a plantas para fabricar partes y accesorios utilizados en automóviles y en camiones, equivale al 28.8% del total (Vidal, 2008: 105). A la cifra debe sumarse una cantidad variable de lo que se contabiliza como cuentas entre compañías, rubro importante en la operación de las firmas de la industria automotriz. Hasta la fecha la plataforma exportadora construida en esta actividad mantiene las mismas condiciones de operación: alto contenido importado, la mayor parte se destina a la exportación, ambas actividades involucran *comercio* intra rama e intra firma y el destino preferente de las exportaciones es US. Pero además, una parte relevante del mercado en el país se cubre con importaciones de productos terminados que realizan las mismas empresas exportadoras, nuevamente en transacciones intra firma. Al explicar las nuevas inversiones de Volkswagen en México, Thomas Karig, vicepresidente de relaciones corporativas de la filial de la firma en el país destacó que el 80% de los autos fabricados en México se exportan, alrededor de dos tercios de éstos a US, dado que “puedo exportar libre de impuestos a América del Norte, América del Sur, Europa y Japón. No hay otro país en el mundo donde se pueda hacer esto”, además de contar con la ventaja de la mano de obra joven y comparativamente barata. En fin, México tiene algunos de los acuerdos de libre comercio más liberales del mundo (Forbes, 23 septiembre, 2014). El esquema se cierra con la posibilidad de importar partes y equipos desde muy diversos países sin estar sujeto a impuestos y otras regulaciones. El comercio con la Unión Europea (UE) se inscribe en este esquema para beneficio de las empresas automotrices y de otras firmas de la industria eléctrica y la electrónica. La relación con Japón es semejante e incluso están algunos acuerdos con Brasil y Argentina que hacen parte de la operación de las transnacionales en la región. El grupo BMW realiza inversiones en San Luis Potosí teniendo en cuenta estos hechos. Sus directivos afirman que la serie de acuerdos celebrados por México “facilitan la exportación de automóviles y la importación de piezas de los proveedores (AméricaEconomía,

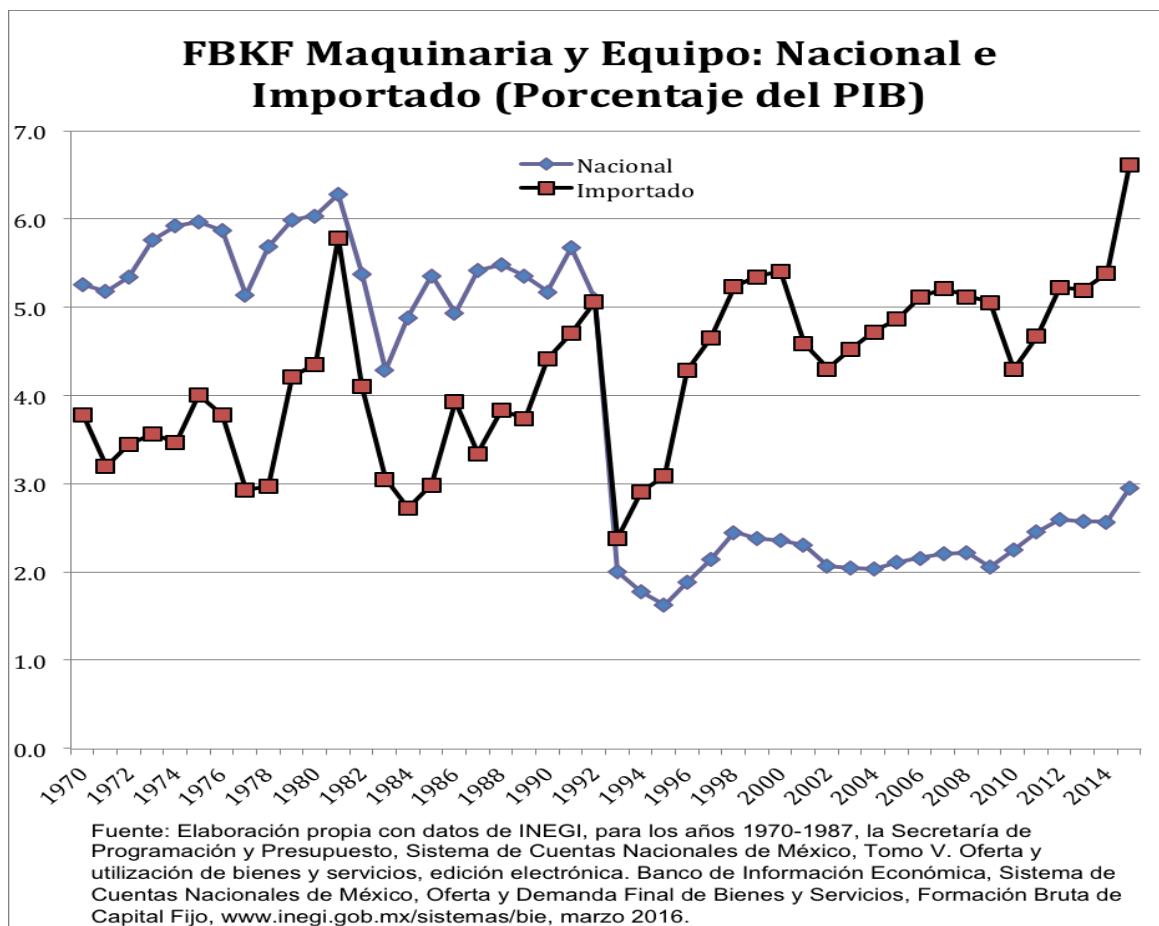
16/06/2016). Todo agrega a la ampliación de la plataforma exportadora con muy poco contenido nacional.

El pobre desempeño de la inversión y el decreciente componente nacional de la formación bruta de capital fijo (FBCF) en maquinaria y equipo es otra característica de la actividad industrial en México producto de la aplicación de las políticas de reforma estructural y las reglas del TLCAN y otros acuerdos comerciales firmados en años recientes. El coeficiente de inversión no ha variado de manera sustancial en las dos décadas pasadas y se sitúa por encima del 20% del PIB. Pero, como se observa (gráfica 1), conforme avanzan las reformas estructurales y el tiempo en vigencia del TLCAN decrece el componente nacional en la FBCF en maquinaria y equipo.

Durante los años setenta es notable la diferencia en la FBCF en maquinaria y equipo de origen nacional y la importada. En la segunda mitad de esos años hay un crecimiento importante de la FBCF en maquinaria y equipo de origen nacional, situándose de 1977 a 1981 en cifras crecientes superiores al 5% del PIB y hasta 6.3% en 1981. Son años en que el aumento del coeficiente de inversión en maquinaria y equipo tiene un origen nacional. Es un periodo en que la economía en México creció a tasas superiores al 6% anual, aún cuando hay importantes dificultades para mantener el proceso de formación de capital. El tamaño del sector de bienes de capital aparece como una dificultad para dar continuidad al crecimiento de la industria (Furtado, 1964 y 2000). Como enfatizó en otro texto, la producción de bienes de capital es ampliamente insuficiente para mantener la acumulación. Desde años antes el gobierno había establecido, con el concurso de capitales privados del país y socios extranjeros, diversos proyectos para avanzar en la fabricación de maquinaria y equipo (Vidal, 2000b). Sin embargo, las modificaciones estructurales no se producen y el proceso de

crecimiento se interrumpe abruptamente, precipitándose en parte por hechos financieros hacia el comienzo de los años ochenta.

Gráfica 1



A partir de la crisis de la deuda de 1981-82 la dinámica de la economía cambia radicalmente. En los primeros años de los ochenta hay una reducción de la parte correspondiente a maquinaria y equipo en el coeficiente de inversión, que solo se recupera hacia el final de esa década. Son años en que el aumento en la inversión en maquinaria y equipo es resultado de las importaciones. En 1992 la maquinaria y equipo nacional e importada son equivalentes (véase gráfica 1). En los años siguientes es mayor la FBCF de origen importado. Sin embargo ello no implica aumento en la inversión en maquinaria y equipo. Desde 2003 a la fecha la inversión por medio de maquinas y equipo que se fabrican en México oscila entre el 2.3 y el 2.7% del

PIB. Pero la FBCF con maquinaria y equipo importada no aumenta de manera significativa no obstante la realización de nuevas inversiones por cuenta de firmas extranjeras.

Las inversiones que han estado llevando a cabo empresas transnacionales de la industria automotriz desde finales de los años ochenta para crear una plataforma exportadora no modifican la situación. Las que están en proceso por parte de compañías como Kia Motors, Mazda Motor, Honda, Hyundai, Audi, Mercedes-Benz y Nissan-Renault, que sumarían una inversión total de 8,263 millones de dólares. (Forbes, 23 septiembre, 2014) tampoco están modificando el tamaño de la inversión con relación al PIB. Lo mismo sucede con firmas de fabricación de equipos y aparatos eléctricos y electrónicos. Las nuevas inversiones en la industria de la aviación tienen el mismo comportamiento. Son firmas transnacionales que establecen partes o una plataforma exportadora en el país con alto contenido importado en insumos y la maquinaria y equipo importado.

La mayor apertura a la inversión privada en electricidad y en petróleo implica incrementar aún más el componente importado de la inversión en maquinaria, equipo y software. Las firmas extranjeras que realicen las inversiones en esos sectores lo harán importando maquinaria y equipo de otros países. Además, como sucede en gran parte hasta la fecha, las inversiones que realice la empresa estatal PEMEX también incluirán la adquisición en el exterior de los bienes de capital. El incremento de la maquinaria y equipo importado en el total de la formación de capital en este rubro implica que amplios segmentos de los bienes de capital no están creciendo en el país. Es un dato que revela las limitaciones para que se amplíe el mercado interno y con ello se generen condiciones endógenas para propiciar el crecimiento del PIB. Las ramas de las manufacturas más dinámicas funcionan como extensión de actividades localizadas allende las fronteras del país,

principalmente centradas en ciertas ramas económicas ubicadas en US, con un reducido grupo de empresas transnacionales decidiendo las inversiones desde su matriz.

4. Apertura, regionalización y desarticulación productiva: Nueva forma de subdesarrollo

La economía de México ha tenido una notable transformación, destacando el crecimiento de las exportaciones. En el año 2012 era la economía número 16 en el mundo por el monto de sus exportaciones. Años antes, a principios de la década del noventa ocupaba un lugar de segundo orden en este rubro. Como se subraya en el apartado tres, en los primeros años de la década del noventa las exportaciones son inferiores al 15% del PIB. En 1994 equivalen a 14.5% del producto. La situación cambia un año después, manteniéndose en cifras que van del 25 al 28% del PIB y en algunos años mayores o superiores al 30%. El crecimiento está asociado a la vigencia del TLCAN, sin que hasta la fecha exista una disminución notable de los productos que son enviados mayoritariamente a US para su comercialización.

En 2013 México es la economía número 15 por el monto de sus exportaciones y en 2015 la Organización Mundial de Comercio (OMC) informa que ocupa el sitio número 13. Pero también se ubica entre las mayores economías por el monto de sus importaciones. En 2015 ocupa el sitio número 12 (WTO, 2016). La mayor parte, como se enfatiza en páginas previas, son exportaciones manufactureras, sin embargo su crecimiento no ha estado asociado a una ampliación de la producción de manufacturas en el país. Las actividades manufactureras que pueden propiciar mayor ampliación del mercado interno no se están desarrollando. Hay por el contrario un desplazamiento de la fabricación de bienes de capital en el país por importaciones. Los acuerdos de libre comercio y otros tratados de inversión han reforzado este esquema.

En el papel la economía de México aparece con múltiples relaciones con otros países, con la posibilidad de una amplia diversificación del comercio y estableciendo condiciones legales para que los capitales del país tengan vínculos, ventas e inversiones en muchos países y todas las regiones de la economía internacional. No obstante, los múltiples acuerdos comerciales y tratados de inversión han permitido que operen en el país un reducido grupo de grandes corporaciones concentradas en muy pocas actividades industriales que organizan su producción como parte de una estrategia para permanecer o avanzar en el mercado de US.

En México se establece un sector de empresas que produce con maquinaria importada, beneficiándose de las amplias facilidades para importar insumos y sin multiplicar sus relaciones con empresas que producen en el país en otras actividades manufactureras. La política económica ejecutada y las reformas estructurales realizadas logra crear esta dinámica en la economía del país. Como se analiza en el segundo apartado del artículo, es una opción que se considera positiva para los impulsores de las transformaciones de la economía. La creación de este segmento de firmas transnacionales operando en la manufactura es un avance en la heterogeneidad estructural. Es un reducido grupo de firmas con tecnologías de punta que incluyen robótica, cibernética e informática, pero que no se diseminan al resto de la economía. Son inversiones con poca capacidad de creación de empleo formal y que se dan en medio de empleos indirectos, una parte de ellos informales. Por ejemplo, el grupo BMW planea crear 1500 puestos de trabajo con una inversión de 1000 millones de dólares en su planta en San Luis Potosí. Mazda, con inversiones de 770 millones de pesos en su fábrica en Salamanca tiene previsto crear al final 4500 empleos. Mientras que las nuevas inversiones de Nissan-Renault en Aguascalientes permitirán crear 3000 empleos. El crecimiento de

una industria con estas características no genera condiciones endógenas para el desarrollo (Furtado, 1984).

Furtado destaca que una estrategia para generar condiciones de endogeneidad en proceso de desarrollo consiste en asumir una posición ofensiva en los mercados internacionales. “Las inversiones están orientadas a favorecer sectores con una capacidad competitiva externa potencial y que tengan al mismo tiempo un efecto inductor interno. De esta manera operan como motor de la formación del mercado interno” (Furtado, 1984: 122). En México las empresas que están exportando no tienen un efecto inductor interno, no operan como motor en el crecimiento del mercado interno. Furtado advierte que “el control por las empresas transnacionales de las actividades productivas con potencial de exportación, al limitar la capacidad de acción en la esfera internacional, puede obstaculizar este tipo de estrategia” (1984: 123). En México son las firmas transnacionales las que han creado las actividades productivas que actualmente se desempeñan como altamente exportadoras. Su crecimiento no guarda relación importante con la ampliación del mercado interno. En particular debilita el sector de bienes de capital que es sustantivo en los procesos de desarrollo. El resultado es un débil crecimiento de la economía, con altos niveles de desigualdad social y una creciente concentración del ingreso y de la riqueza en un reducido grupo de la población y la monetización de partes importantes de las ganancias en las economías en que están las sedes de las matrices de las empresas transnacionales.

Desde finales de los años cuarenta y con mayor profundidad en los cincuenta y sesenta del siglo pasado se estudio por diversos investigadores en América Latina el proceso de industrialización presente en algunas economías de la región desde los años treinta. En esos años se concluyó que la ampliación de las actividades industriales no equivalía a generar condiciones de desarrollo.

En 1964, en un libro que publica en ese año en Brasil, Furtado discutiendo el proceso de cambio social y las transformaciones en las sociedades capitalistas señala que “...se puede definir el desarrollo económico *como un proceso de cambio social por el cual un número creciente de necesidades humanas, preexistentes o creadas por el mismo cambio, se satisfacen a través de una diferenciación en el sistema productivo generada por la introducción de innovaciones tecnológicas*” (cursivas en el original) (Furtado 1965: 39-40). Como también se subraya (Vidal, 2015) la transformación en una economía modifica y puede ampliar las necesidades sociales. Cuando hay ampliación y diversificación de las necesidades sociales y éstas son satisfechas de manera creciente por los resultados que alcanza la producción en esa sociedad, incluyendo para ese logro la innovación tecnológica y las relaciones con la economía mundial existe un proceso de desarrollo. Ello no sucede en México. Las reformas estructurales y la continuidad de tratados denominados de libre comercio, pero con amplias cláusulas en materia de inversiones han resultado en industrialización típica del subdesarrollo. El desarrollo no es un hecho espontáneo. El desarrollo económico es un proceso de incorporación y difusión de nuevas técnicas con modificaciones de tipo estructural tanto a nivel de la producción, como en la distribución del ingreso. Por tanto un tema central es la acumulación de capital, los incrementos en la inversión con base en una creciente capacidad endógena. Lo que no acontece en México y menos aún al sumarse un nuevo tratado de libre comercio como el TPP. En adelante la articulación entre algunos segmentos de la industria manufacturera y los correspondientes en la economía de US aumentará, contando con el concurso de mercancías y capitales que proceden de otros países integrantes del TPP profundizando la heterogeneidad estructural y el subdesarrollo.

Referencias

- AméricaEconomía, (2016), 16/06/2016 en: <http://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/bmw-group-inicia-las-obras-de-su-nueva-planta-en-san-luis-potosi>.
- Aspe, P., (1993), *El camino mexicano de la transformación económica*, México, Fondo de Cultura Económica, México.
- El Universal, (2016), 03/02/2016 en: <http://www.eluniversal.com.mx/articulo/nacion/politica/2016/02/03/pena-nieto-se-congratula-con-la-firma-del-tpp>.
- El Universal, (2016), 03/02/2016 en: <http://www.eluniversal.com.mx/articulo/mundo/2016/02/3/celebra-obama-firma-del-tpp>
- Forbes, (2016), 23 septiembre, 2014, en: <http://www.forbes.com.mx/mexico-superara-la-produccion-automotriz-de-brasil-en-2014/>
- Furtado, Celso, (2000), *Teoria e política do desenvolvimento econômico*, décima edição (inteiramente revista pelo autor), São Paulo, Editora Paz e Terra.
- Furtado, Celso, (1984), *Cultura e desenvolvimento em época de crise*, Rio de Janeiro, Editora Paz e Terra.
- Furtado, Celso, (1965), *Dialéctica del Desarrollo*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Furtado, Celso, (1964), *Desarrollo y Subdesarrollo*, Buenos Aires, Editorial Universitaria de Buenos Aires.
- ProMéxico, (2016), en: <http://www.promexico.gob.mx/comercio/mexico-y-sus-tratados-de-libre-comercio-con-otros-paises.html>.
- Ramos Francia, Manuel y Chiquiar Cikurel, Daniel, (2004), “La transformación del patrón del comercio exterior mexicano en la segunda mitad del siglo XX”, *Comercio Exterior*, vol. 54, núm. 6, junio. 472-494.
- Sánchez, M., (1992), “Entorno macroeconómico frente al tratado de comercio” en Andere, E y Kessel G. (editores) *México y el tratado trilateral de libre comercio*, México, McGraw Hill, ITAM, pp. 1-53.

- Tybout, J & Westbrook, D, (1995), “Trade Liberalization and the Dimensions of Efficiency Change in Mexican Manufacturing Industries”, *Journal of International Economics*, vol. 39, pp. 53-78.
- Vidal, Gregorio, (2015), “Manufacturing, Industry and Growth in Mexico. The advance of Development or Social Heterogeneity?” in *International Journal of Political Economy*. Vol. 43, No. 4, London, United Kingdom, pp. 63-81.
- Vidal, Gregorio, (2008), “Empresas transnacionales, inversión extranjera directa y financiamiento de la inversión en México”, en Ivanova, Antonina y Guillén, Arturo (coordinadores), *Globalización y regionalismo: Economía y sustentabilidad*, México, Miguel Ángel Porrúa Editor, pp. 89-121.
- Vidal, Gregorio, (2000a), “Comercio exterior, inversión extranjera y grandes empresas en México”, *Comercio Exterior*, julio de 2000, pp. 587-595.
- Vidal, Gregorio, (2000b), *Grandes empresas, economía y poder en México*, México, UAM-Iztapalapa y Plaza y Valdés Editores.
- WTO, 2016, World Trade Statistical Review, en: www.wto.org/statistics .

Recibido 2 de agosto 2016 Aprobado 30 de agosto 2016