

LA AGONIA DE LOS MERCADOS NACIONALES

David Ibarra
9 de mayo de 2003

En mis dos artículos anteriores se ha hecho referencia a dos grandes fenómenos que han detenido la expansión de la economía nacional desde 1982. Uno, está constituido por los trastornos adaptativos ocasionados por la apertura externa y la desregulación. El segundo, se relaciona con la renuncia gubernamental al uso de los principales instrumentos de política económica y social, y a la deficiente creación, de nuevos instrumentos, instituciones y políticas más afines al mercado y a la democracia real. Ahora, conviene abordar el tercer factor retardatorio: la lentísima expansión y el fraccionamiento del mercado interno.

Muchos son los factores que se han destacado en la literatura económica como motores del desarrollo. La formación de capital, la inversión extranjera, los cuadros empresariales, la educación, la política estatal, son otras tantas variables que en distintas épocas se han tomado individualmente, como el *factotum*, de la modernización de las economías. Hoy en día, se subraya el ahorro, la innovación tecnológica, la desregulación, los derechos de propiedad.

Sin dejar de reconocer que el desarrollo constituye un fenómeno complejo con influencia de innumerables variables interrelacionadas, sean económicas, sociales, culturales o políticas, quizás valga destacar en la circunstancia precisa de México a dos factores olvidados: el papel del Estado en la promoción del desarrollo y el del mercado interno.

La función estatal ya se ha abordado al subrayar su importancia en formar los mercados y regularlos, así como aportar ingredientes indispensables a los procesos del

cambio y desarrollo económicos. En cuanto a los mercados internos, aparte de los panegíricos a sus virtudes y la satanización correlativa de las fallas estatales, ha quedado en la penumbra la importancia decisiva de su acrecentamiento en la inversión, el ahorro y la innovación tecnológica. Sin mercados en expansión, la nueva inversión pierde sentido, el ahorro no se utiliza en ensanchar las instalaciones productivas, la innovación no se concreta por desconfianza en la rentabilidad esperada y la inversión extranjera en vez de crear producciones nuevas, se canaliza a la extranjerización de empresas nacionales.

En México, la demanda interna tiene otras propiedades dinámicas que provienen de la historia anterior de sustitución de importaciones. Todo el engranaje de los encadenamientos productivos está vinculado al mercado nacional, mientras que el sector exportador, sobre todo sus nuevas actividades, tiene todavía escasos entrelazamientos internos, de modo que su expansión --y ha sido mucha-- impulsa deficientemente al resto de la economía. En el período 1990-2001, las exportaciones de bienes y servicios crecieron de 48.7 a 171.2 miles de millones de dólares, esto es, a un ritmo del 12% anual, llegando su participación al 30% del producto; pero el grado de integración nacional de las principales actividades exportadoras es bajo. La maquila, que ya casi representa el 50% de las ventas externas de bienes, tiene una integración nacional del 12% con respecto al valor bruto de la producción y del 10% del consumo intermedio; en la industria electrónica los coeficientes han sido crónicamente reducidos (del 3% al 6% en consumo intermedio) y los de la industria automotriz algo mayores, pero podrían bajar al eliminarse los requisitos de contenido nacional.

En todo caso, el mercado interno accesible a los productores nacionales ha crecido lentamente. Baste una comparación: entre 1950 y 1980, la expansión del producto y del consumo alcanzaron tasas anuales superiores al 6%. En contraste durante el período 1980-2001, apenas suben a razón del 2.4% (60% menos).

A la falta de empuje de la demanda interna se añade la fragmentación de los mercados. Las importaciones de bienes y servicios se expanden con intensidad mayúscula, dando origen a un intenso proceso de sustitución negativa de compras foráneas que desplaza a los productores nacionales y que multiplica la oferta de productos diferenciados. A su vez, el cambio tecnológico, principalmente el relacionado con la computación, permite pasar de la producción estandarizada, con economías de escala, al diseño de productos con especificaciones singulares, acentuando la tendencia a la formación de pequeños nichos de mercado.

Del mismo modo, el proceso de concentración del ingreso tiende a polarizar la demanda y a subdividir los mercados. De un lado, hacia la oferta flexible de artículos diferenciados de consumo de alta calidad y de origen predominantemente extranjero. Y, de otra parte, hacia la fabricación de artículos de corte popular y de mercado interno poco dinámico. México tiene notoria inferioridad técnica, organizativa y de recursos para competir con éxito en el primer segmento de mercado. Las condiciones son menos desfavorables en el segundo, pero aquí se enfrenta a la competencia exacerbada de abastos externos que reducen el aprovechamiento nacional de las economías de escala.

En el país, según las Naciones Unidas (1998), el 10% más pobre de la población contaba con el 1.3% del ingreso, mientras el 10% más rico absorbía el 41.7%. Conforme a la CEPAL, en 2000 el 40% de la población más pobre disponía del 14.6% del ingreso y el 10% más rico del 36.4%. En el mismo sentido, influye el desplome de los salarios. El salario mínimo real ha perdido el 70% de su capacidad adquisitiva entre 1980 y 2001, y los salarios manufactureros el 19%.

La apertura externa, la tecnología y las tendencias a la concentración del ingreso son fuerzas que confluyen en comprimir o segmentar el mercado interno accesible a los

productores nacionales. Las importaciones agropecuarias han duplicado su ponderación en el producto de ese sector del 11% al 22% en la década de los noventas. El abasto externo de trigo ya representa más del 90% del consumo aparente; en el maíz llega al 28% a pesar de no estar plenamente liberado su comercio; en carne de bovino la cifra llega al 46%. En el caso de las manufacturas la situación resulta todavía más acentuada. En 1990, las compras externas de esos artículos alcanzaban el 47% del valor agregado bruto del sector, en el año 2000, ya lo excedían en 32%. Es decir, el mercado final e intermedio de productos industriales ya se abastece mayoritariamente con suministros foráneos.

Entonces, no debiera sorprender el corolario obligado: la fragmentación e incertidumbre de los mercados nacionales hacen frágil y titubeante a la inversión tornándola en el componente que menos crece de la demanda interna (1.8% anual) a lo largo del período 1980-2001. La formación privada de capital se ha expandido con ritmos más del 50% inferiores a los del período 1950-1980 (8% anual) y además ha debido compensar hasta donde ello es posible el desplome ya secular de la inversión pública. Entre 1980 y 2000, la participación del gobierno en la inversión total se abate del 43% al 7%, debilitando el proceso de modernización de la infraestructura nacional y el abasto de bienes públicos.

En suma, el angostamiento paralizante de la demanda de los mercados internos, deviene en alicientes menguados a la formación fresca de capitales, creando entre ambos un círculo vicioso contrario al desarrollo, situación que no se ha sabido o no se ha querido resolver.