

LA POLITICA INDUSTRIAL EN MEXICO

David Ibarra
17 de junio de 2010
El Universal

El orden económico internacional sustituto del acuerdo de Bretton Woods cobra fuerza a comienzos de los años setenta y provoca en México el reemplazo del proteccionismo por la estrategia de mercados abiertos. Ese desplazamiento dio lugar a enormes errores en la adaptación de las políticas industriales que todavía no se subsanan. La cuestión no sólo es importante en sí misma, sino por las repercusiones de la crisis global de 2008 que obligará a instrumentar ajustes importantes al paradigma de la globalización y forzar una serie de acomodos dolorosos en el mundo periférico.

Nuestra defectuosa incorporación del orden económico internacional partió de creer que, sin política industrial, la libertad de mercados y de fronteras económicas y el desmantelamiento de las instituciones estatales desarrollistas, resolverían automáticamente los problemas del crecimiento y nos brindarían un buen lugar en la economía internacional. Conforme a esas ideas, se desmantelaron el proteccionismo directo –aranceles, permisos de importación-, el fomento productivo dirigido –crédito preferencial, inversiones estatales, subsidios-, así como las instituciones desarrollistas --oficinas de planeación, bancos de desarrollo--, hasta validar erróneamente la afirmación de que la mejor política industrial es la ausencia de la misma.

La carencia de visión industrial, la falta de interrelación entre macro y microeconomía, condujo al país a desperdiciar enormes oportunidades de desarrollo. La apertura externa, sin programas de reconversión productiva, acrecentó sin medida las importaciones a la par de destruir a numerosas empresas nacionales. Se emprenden pocos proyectos de transformación productiva, no se promueve el desplazamiento dinámico de los polos de

concentración industrial a costas y fronteras como lo exigiría la lógica de la estrategia de desarrollo hacia fuera, ni se apoya a los pequeños productores. El Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá impulsó las exportaciones de maquilas y coincidió por años con el ascenso de los precios del petróleo, de las remesas de transterrados, de la inversión externa, hasta producir un enorme flujo de divisas desafortunadamente desperdiciado. De otro lado, sin esfuerzos deliberados por mejorar la inserción del país en las redes transnacionales de producción, se adoptaron políticas comerciales pasivas y se celebraron innumerables tratados de libre comercio que lejos de fortalecer la balanza de pagos, sirvieron para dilapidar los enormes flujos de divisas antes mencionados. Peor aún, se hizo descansar la competitividad empresarial externa en la importación de insumos, en la depreciación de los salarios, en los bajos impuestos.

A la falta de estrategia industrial, se sumó otra ausencia, la de una política macroeconómica de apoyo. El Banco de México con los propósitos de bajar la inflación y financiar los déficit estructurales de pagos, procuró y procura revaluar el tipo de cambio y sostener tasas de interés muy superiores a las de los mercados externos. Ambos caminos quitan competitividad artificial a los productores y exportadores nacionales. De otro lado, la inversión pública creadora indispensable de economías externas, cayó estrepitosamente siendo compensada a medias por la inversión privada.

Como resultado de tales errores estratégicos, las tasas de crecimiento del producto y la de las manufacturas se abaten del 6.0% y del 7.5% real entre 1950 y 1982 a menos del 3% en ambos casos de 1990 a 2008. El desarrollo mexicano se rezaga, lo mismo en la solidez de su estructura productiva, la calidad de su inserción internacional, que en su capacidad de llevar el bienestar a la población. No se borra, se fortalece la heterogeneidad estructural, esto es, las disparidades de productividad y remuneraciones entre actividades que exportan o sirven al

mercado interno. En el terreno social, las evidencias del atraso son obvias: la distribución del ingreso sigue concentrada (Gini, superior al 0.50%), los salarios reales se abaten, las familias de los trabajadores informales suman cerca del 50% de la fuerza de trabajo, mientras la pobreza aqueja a otro 50% de la población. El mercado laboral se deteriora todavía más por el hecho de que la emigración de cerca de 400 mil personas cada año quedará afectada por la contracción de la economía norteamericana.

Luego, la debacle mundial añade exigencias ineludibles a la casi inexistente política industrial del país. Las repercusiones de la crisis y de su lenta recuperación, dañan las perspectivas del comercio mundial y los frutos mismos de las estrategias exportadoras. Según el Fondo Monetario Internacional, el volumen del intercambio mundial cayó 12% en 2009, cuya recuperación en los supuestos más optimistas tomará por lo menos dos años. Corregir los desequilibrios internos y externos de los Estados Unidos o Europa, presagian un periodo de lento crecimiento del comercio universal y de intensificación de la competencia oligopólica prevaleciente.

Pese a declaraciones en contra, más de dos tercios de los países miembros del G-20, han adoptado medidas proteccionistas, las negociaciones de la Ronda de Doha están estancadas y la banca comercial del mundo apenas concede préstamos a los productores, ocupada en corregir sus propias finanzas. Los déficit en las balanzas de pagos de países como México tenderán a elevarse, tan pronto se inicie alguna recuperación económica, mientras el financiamiento se tornará escaso y caro. Las oportunidades de competir se cierran o se tornan más difíciles. La concurrencia a base de mano de obra barata, parece diluirse ante las ventajas de los países asiáticos que ahora se extienden a productos de mayor y mayor intensidad tecnológica.

En tales condiciones, la política industrial debiera volcarse por lo pronto a incrementar la productividad y la capacidad innovativa de empresas y

actividades maduras y a instrumentar políticas eficientes de sustitución de compras externas, en especial, las orientadas a reconstruir los encadenamientos industriales. Sin duda, reviste prioridad a impulsar y negociar –con respaldos públicos y privados- acuerdos con empresas extranjeras para asegurar participación ascendente, más equitativa, en las redes transnacionales del valor agregado. En el mismo sentido, cabría apuntalar el crecimiento de las pocas empresas transnacionales mexicanas en sectores tan importantes como las telecomunicaciones, los energéticos, el cemento o el complejo agroalimentario.

Sin haberse industrializado a cabalidad, el país comienza a terciarizarse, como ocurre en algunos países del Primer Mundo ubicados en una etapa distinta de desarrollo. El aporte de las manufacturas al producto (18%-19%) se estanca o descende desde 1990. La estrategia industrial olvidó que el factor determinante de la prosperidad se asocia al avance de las manufacturas, donde la productividad e innovación son mayores, tienden a elevarse con prontitud y son la vía de alcanzar a las economías avanzadas.

Hasta ahora, la ortodoxia económica no ha auspiciado procesos de transformación productiva, con oferta de empleos en el sector moderno de la producción, con mejora sustantiva en la calidad de nuestra inserción en la economía mundial. Recuperar el crecimiento, subsanar la crisis, corregir los presionantes desequilibrios sociales, exigen imprimir directrices distintas a la conducción económica del país, singularmente en torno a la estrategia de industrialización. El primer paso consistiría en aceptar el criterio de que, sin la orientación del Estado, el mercado reproduciría deficiencias análogas a las registradas en los últimos treinta años. Se impone, en consecuencia, impulsar una política industrial más decidida, recuperar, concentrar, los instrumentos de acción del Estado y de las empresas privadas en torno a un número limitado de objetivos seleccionados.

