

Industrialización y sector externo en América Latina y México

• • • • • BERNARDO OLMEDO CARRANZA*

INTRODUCCIÓN

El fenómeno de la industrialización, analizado desde la perspectiva de sus orígenes, tipos, características espaciales de los modelos aplicados, efectos e interpretaciones, es objeto central de atención tanto de la academia cuanto de dirigentes políticos, empresarios y círculos financieros nacionales e internacionales. Desde luego el tema no representa novedad alguna, pero una situación aceptable en el escenario mundial respectivo tiene ahora, acaso más que nunca, una importancia decisiva para cualquier país. El fin de siglo impone a todas las naciones la necesidad de integrarse en la economía mundial globalizada, así como en los procesos de regionalización y formación de bloques, en condiciones acordes con el grado de industrialización alcanzado.

Consideraciones de esa naturaleza remiten a ciertos conceptos y categorías de análisis que, si bien suelen encerrar imprecisión o ambigüedad, se antojan indispensables como punto de partida para el estudio de situaciones, problemas y opciones. En función de los atributos finiseculares de la economía mundial, por ejemplo, nociones como desarrollo y crecimiento encuentran una correlación natural con las de política industrial, progreso técnico o mercado externo, que a su vez conducen a revisar otras, como las de productividad, competitividad o calidad total.

El objetivo central de este trabajo es presentar algunas reflexiones sobre la relación industrialización-sector externo, con base en ciertas precisiones de tipo conceptual. Se parte de la premisa de que la dinámica de la economía mundial demanda

seleccionar, definir e instrumentar medidas que conformen la nueva estrategia de industrialización que requieren México y los demás países de América Latina, sobre todo en lo que concierne a la política industrial y a las empresas pequeñas y medianas, en razón de la importancia potencial de este sector como propulsor del crecimiento económico de los países latinoamericanos.

LA INDUSTRIALIZACIÓN COMO MOTOR DEL CRECIMIENTO

En términos generales se puede afirmar que la industrialización, como motor de la estructura productiva, se convirtió en eje de los esfuerzos de casi todas las naciones durante la posguerra. Por supuesto, tales procesos no se gestan ni se desenvuelven con las mismas características e igual sentido en economías de distinto desarrollo.

De 1950 a 1980 la industria mundial, como motor de crecimiento económico, avanzó a un ritmo promedio anual de 5.7% que superó con amplitud al de 2.8% registrado en la primera mitad del siglo.

Resulta interesante señalar que durante el período 1950-1977, justo en los preludios de la *crisis industrial* de América Latina en los años ochenta, la tasa de crecimiento promedio anual de la industria mundial ascendió a 5.9% y la del PIB global a 4.9%; en América del Norte (Estados Unidos y Canadá), ambas fueron de 3.6%; en América Latina, de 6.7 y 5.5 por ciento, respectivamente, y en Asia (sin incluir a Japón e Israel), de 7.8 y 5.3 por ciento.

Si se considera el aumento de la población, en el conjunto de la economía mundial el crecimiento sectorial medio fue de 3.9% al año y el del PIB global de 2.9%; en Estados Unidos y Canadá, los avances fueron de 2.2 y 2.1 por ciento, respectivamente; en

* Investigador y secretario académico del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. El autor agradece a Luz Elena Espinoza Padierna sus sugerencias, comentarios, observaciones, precisiones y aportaciones en torno de aspectos teóricos tratados en este trabajo.

América Latina, de 3.8 y 2.6 por ciento cada uno, y en Asia, con las exclusiones referidas, de 5.1 y 2.7 por ciento.¹

El avance del PIB de la economía mundial abrió paso a un crecimiento promedio del producto industrial de 1.2% cada año; en Estados Unidos y Canadá, a uno de 1%; en América Latina, a uno de 1.2%, y en Asia, sin Japón ni Israel, a uno de 1.5 por ciento.

Las disparidades en los tres casos regionales referidos (América del Norte, América Latina y Asia) se derivan de los distintos patrones de industrialización. Las comparaciones entre países con base en ciertas similitudes, como en el caso de las economías latinoamericanas respecto a las asiáticas, no siempre proporcionan conclusiones contundentes por las diferencias cualitativas de unas y otras. Este hecho corrobora la importancia de examinar las políticas de industrialización.

ESTRATEGIA DE INDUSTRIALIZACIÓN

A caso la dificultad principal para renovar el concepto de *industrialización* es que debe reflejar un cabal entendimiento de problemas tanto nacionales como internacionales y dar cuenta de la evolución de los mercados respectivos. Una vez condensado lo anterior, es menester jerarquizar las políticas que deben convergir para seleccionar los instrumentos y estrategias de aplicación.

El concepto se vuelve el centro de la discusión, en especial cuando deben armonizarse metas macro, meso y microeconómicas. Aunque *lo industrial* forma parte de la política económica, a menudo se considera más para el sostenimiento de medidas gubernamentales específicas en otros aspectos, como la fijación del papel que deben desempeñar ciertas empresas en el esfuerzo productivo de un país o el apoyo de alguna política de asignación de recursos, que de una intención real de circunscribir el concepto en términos de lo económico y social. En suma, la realidad demuestra la improcedencia de dar al concepto un contenido regulatorio o políticamente lineal.

En América Latina el crecimiento industrial registrado hasta los años setenta se debió sobre todo al avance del sector en Argentina, Brasil y México. El modelo base de la expansión buscó proteger a la bisoña industria nacional a base de aislar al productor de la competencia externa, lo que supuestamente entrañaría beneficios sociales ampliados. La intervención estatal selectiva en ciertas actividades económicas para promover la competitividad de la industria suscitó dos problemas fundamentales: la añeja asimetría respecto a las economías desarrolladas indicaba que el proceso de industrialización regional quedaría a la zaga de la evolución tecnológica mundial, mientras que el apoyo irrestricto del Estado a ciertos sectores con intereses particulares dio lugar al surgimiento de una industria deformada, sobreprotegida e ineficiente.

La función del Estado en la política de sustitución de importaciones, o de crecimiento hacia adentro, entró en crisis cuando la dinámica económica internacional marcó el predominio de los modelos de apertura con base en la liberalización de los

mercados. Además, el endeudamiento externo para financiar las actividades productivas, los requerimientos de productos básicos del exterior y la insuficiencia de divisas generaron fuertes presiones de tipo económico, político y social que desembocaron en la crisis latinoamericana de los años ochenta, es decir, en la *década perdida*.

La promesa de crecimiento y desarrollo con base en la adopción de un modelo exportador colocó al sector industrial de las economías latinoamericanas ante una disyuntiva: continuar operando conforme a las condiciones anteriores de franco aislamiento o buscar incorporarse a la dinámica del mercado mundial, en que corresponde un papel central a la industria pero para lo cual no se encontraba preparada.

En ese marco la política de industrialización muestra una escasa incorporación tecnológica, pues se disocia de las potencialidades de desarrollo creativo al concentrar esfuerzos en imitar aquello para lo que no se tiene capacidad real. Tal política adquiere un carácter defensivo, errático, limitado y distorsionado, en detrimento de las posibilidades de una participación más sana en el mercado externo. Al respecto, destaca la caracterización que el Sistema Económico Latinoamericano (SELA) hace de los esfuerzos de industrialización en América Latina como procesos que "han carecido siempre de un dinamismo tecnológico endógeno de amplia cobertura social y económica que fuese capaz de sustentar el crecimiento, a diferencia de lo que ocurre en los países desarrollados (y que en su momento ha ido ocurriendo de alguna manera en las economías emergentes del sur y sudeste asiático) que son fuente de un flujo permanente de innovaciones endógenas articuladas socialmente".²

Según el diagnóstico de dicho organismo sobre la situación global de la industria latinoamericana, los principales problemas estructurales del sector son:

- la fuerte dependencia de insumos, equipo y tecnología importados, por lo que se trata de una industria altamente consumidora de divisas que no puede generar por sí misma y que por lo general provienen de las exportaciones de productos primarios y cuyos precios internacionales se encuentran en franco deterioro;
- la desarticulación inter e intrasectorial que no permite una relación adecuada de la industria con los demás sectores económicos, en particular con la agricultura, la pesca, la minería, la producción energética y el transporte, de manera que cualquier impulso para el desarrollo en alguno de ellos tiene poca repercusión en la industria y el resto de la economía. Los eslabonamientos en el propio sector industrial son débiles y, más aún, la desarticulación económica sostiene y se apoya a la vez en una desarticulación social e institucional;
- la centralización geográfica de la industria, contraria a un desarrollo más armónico en el ámbito nacional;
- la escasa absorción de mano de obra por el sector industrial, manifiesta en una participación en el PIB global mucho mayor

2. Sistema Económico Latinoamericano, "El desarrollo de la pequeña y mediana industria en el contexto de la modernización del aparato productivo y la competitividad en América Latina", documento presentado en la Primera Reunión del Foro Regional sobre Política Industrial, San José de Costa Rica, 27 y 28 de octubre de 1994 (SP/IR/FRPI/DT, núm. 11), p. 3.

1. Fernando Fajnzylber, *La industrialización trunca de América Latina*, Nueva Imagen, México, 1988, p. 22.



caso la dificultad para renovar el concepto de industrialización es que debe reflejar un cabal entendimiento de problemas nacionales e internacionales, y dar cuenta de la evolución de los mercados

que en la población económicamente activa, con el consiguiente ahondamiento de los déficit nacionales en materia de generación de empleos productivos, estimulantes y bien remunerados. Este hecho muestra que la fabricación de bienes de capital, importante generadora de empleo y cuyos efectos multiplicadores se extienden al resto de la economía, no ha sido precisamente la actividad característica del desarrollo industrial en la región, salvo casos contados;

- la incapacidad para satisfacer las necesidades esenciales de una gran parte de la población, pues la oferta industrial se ha centrado en la demanda de los estratos de ingresos medios y altos proveniente de la desigual distribución del ingreso y la limitación de patrones de consumo pertenecientes a los de países desarrollados;

- la concentración de la propiedad y la producción, que al engendrar situaciones de control monopólico y oligopólico en el mercado "alienta ineficiencias y privilegios, dando lugar a la llamada *economía mercantilista*. Esto a su vez favorece la importación de tecnologías inapropiadas y concentra la distribución del ingreso";³

- la escasa valoración social y el débil liderazgo empresarial, que ahondan las dificultades para la concertación de políticas sectoriales.

Ante los magros resultados económicos de la década perdida, considera el SELA, la mayoría de los países del área reorien-

3. *Ibid.*, pp. 7-8.

taron su política económica hacia la apertura comercial, en contraste con los mercados cautivos predominantes hasta entonces, lo cual dio lugar a desajustes que en el corto plazo se expresaron en la baja competitividad de los productos nacionales frente a los extranjeros, así como en un *sesgo desindustrializador* por la importación masiva de mercancías. Basta mencionar el creciente déficit comercial de América Latina y el Caribe en los últimos años. En 1992 el saldo desfavorable ascendió a 14 564 millones de dólares, en 1993 a 20 411 millones y en 1994 a 24 265 millones de dólares.⁴

La región se embarcó en un proceso de liberalización general de aranceles justo en momentos de un reacomodo muy complejo en las relaciones económicas internacionales, por lo cual se ha afirmado que, como región, América Latina "asumió ingenualmente el proceso por las siguientes razones:

- "Sacrificó unilateralmente los aranceles como arma de negociación económica.
- "No identificó con claridad la práctica comercial de los países industrializados, por lo que creyó que ésta debía ser el reflejo de sus postulados de libre comercio.
- "No preparó su infraestructura institucional para acometer la apertura económica.
- "No consolidó procesos de negociación y concertación sector público-sector privado para orientar los nuevos proyectos económicos."⁵

EL LUGAR DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS

En América Latina existen alrededor de 50 millones de empresas micro, pequeñas y medianas que generan unos 150 millones de empleos.⁶ Estos datos expresan por sí solos la importancia de dichos establecimientos para el desarrollo industrial de la región. De acuerdo con las características de ese segmento empresarial, se puede señalar lo siguiente:⁷

- se trata de un sector que constituye una opción fundamental para la política de empleo, más aún con la disponibilidad de recursos en los países en desarrollo por sus moderados requerimientos de capital y divisas, hecho de suma importancia en casos de restricciones financieras derivadas de un cuantioso endeudamiento externo y los altibajos de las exportaciones, como los experimentados por muchos países de la región;

- en lo espacial, dicho segmento de empresas presenta características que le facilitan adaptarse a los procesos de desconcentración y desarrollo (particularmente rural), atender a mercados pequeños, contar con flexibilidad para utilizar los recursos naturales del país y operar con poca infraestructura, así como ser un vehículo importante para impulsar la industrialización rural,

4. Datos presentados en CEPAL, *Estudio económico de América Latina y el Caribe 1994-1995*, Santiago, septiembre de 1995, p. 99.

5. Sistema Económico Latinoamericano, *op. cit.*, p. 4.

6. Datos citados por Enrique Iglesias, presidente del Banco Interamericano de Desarrollo, en la inauguración del Foro Bolívar de la Empresa Latinoamericana, celebrado en Punta del Este, Uruguay, del 23 al 26 de noviembre de 1995.

7. Sistema Económico Latinoamericano, *op. cit.*, p. 8.

reducir las desigualdades del desarrollo regional y atemperar el gigantismo urbano;

- como forma de reparto de la propiedad de los medios de producción, las empresas pequeñas y medianas contribuyen al desarrollo de un sistema empresarial menos excluyente y, además, es una forma de asistencia a la población de menores ingresos, y

- en muchos países latinoamericanos los controles estatales y las pretensiones regulatorias excesivas obstaculizan el dinamismo y la capacidad empresarial del segmento.

Junto con esas virtudes de las empresas industriales pequeñas y medianas el SELA señala las siguientes debilidades que limitan sus contribuciones potenciales:⁸

- la presencia de una cultura empresarial que dificulta la incorporación a los procesos de modernización y cambio tecnológico, manifiesta en una administración desarticulada en cuanto a organización y sistemas y en la exacerbación del individualismo;

- la sobrediversificación productiva y la escasa especialización;

- el relegamiento en el mercado interno a segmentos no atendidos por las grandes empresas;

- la falta de una estrategia consistente para el desarrollo de oferta de exportación;

- la escasa capacidad de autofinanciamiento y la insuficiencia de garantías para contar con crédito;

- los problemas de costos por la inflexibilidad de los equipos y procesos productivos;

- la mano de obra poco calificada y sin compromiso sólido con los objetivos de la empresa;

- la obsolescencia del equipo y los instrumentos de trabajo, y

- la dependencia de insumos importados.

Cualquier estrategia regional de industrialización debe tomar en cuenta las fortalezas y debilidades expuestas para formular e instrumentar la política industrial pertinente, con metas concretas y objetivos de mediano y largo plazos, sobre todo en naciones como México, donde las empresas pequeñas y medianas constituyen más de 90% de las unidades productivas industriales.

POLÍTICA INDUSTRIAL, SECTOR EXTERNO Y APERTURA ECONÓMICA

Si bien en una estrategia de industrialización vinculada al sector externo, cada vez más necesaria para los países latinoamericanos, se deben considerar las características de las empresas pequeñas y medianas, la política industrial no debe centrarse en ese segmento sino incluir a todos los agentes económicos que forman el tejido industrial nacional.

El perfil general que se ha trazado de las empresas pequeñas y medianas en la región corresponde al de las mexicanas, aunque éstas tienen particularidades derivadas de su entorno institucional, medio cultural, raigambre tradicional y otros factores aún difíciles de cuantificar.

Las particularidades nacionales resultan importantes por la

necesidad, prácticamente ineludible, de orientar el proceso de industrialización hacia el sector externo sin perder de vista el desarrollo interno. Al respecto el presidente de Perú, Alberto Fujimori, ha señalado que la economía de su país, como las de otras naciones de la región, es compleja porque en ella coexisten las grandes empresas y las cuantiosas inversiones con las microempresas urbanas y las microeconomías rurales, de gran importancia para la generación de empleos.⁹

Es menester, según Fujimori, “no volver a ignorar a esos dos sectores y no querer convertir en única locomotora del desarrollo al sector tradicional. Entender el desarrollo hacia afuera como una rearticulación al mercado externo desde una perspectiva tradicional es un error. Con ello se sacrificaría el desarrollo del país interior, de todas sus potencialidades. Se debe pensar paralelamente en el ‘desarrollo desde dentro’ [...] El gobierno peruano apuesta con decisión en favor del sector tradicional formal por su probada capacidad de contribuir al crecimiento del país. También apuesta por los pequeños, quienes tienen el potencial de crecer relativamente más que los grandes y que en conjunto pueden tener un efecto mayor en el desarrollo del país. [...] En el terreno de los hechos y las acciones se libra una permanente lucha por la universalización de los beneficios del mercado por medio de una integración justa y conveniente a él de todos los pequeños productores urbanos y rurales. [...] Además de arbitrar el mercado, el Estado interviene generando condiciones mínimas para el despegue productivo de las pequeñas unidades productivas. [...] No es una vuelta del Estado empresario, sino la asunción de una responsabilidad elemental: la de arbitrar el mercado para que éste no sea utilizado por unos cuantos en desmedro de la mayoría. El mercado representa oportunidades y beneficios para todos. Y mientras no lo sea, mientras no alcance su pleno y cabal desarrollo, el Estado debe cumplir un papel activo para generar una real y libre competencia.”¹⁰

Si bien esas consideraciones forman parte de un discurso político sobre las responsabilidades del Estado frente a los sectores productivos, es indudable que las particularidades de las sociedades y economías latinoamericanas no permiten adoptar de manera automática estrategias, políticas e instrumentos aplicados en otro tipo de sociedades y economías. El contraste es abrumador respecto a la política industrial de los países desarrollados, donde se ha seguido un modelo más bien pragmático en aras del fortalecimiento de la competitividad dinámica de sus economías nacionales. El papel del avance tecnológico es determinante para marcar la pauta de la intervención gubernamental en apoyo de ciertas ramas productivas, para abrir nuevos cauces cuando el mercado muestra insuficiencias o para lograr una asignación más eficiente de los recursos en un ambiente de cambio constante. En síntesis, la política industrial tiene un sentido más ofensivo hacia el mercado externo y menos específico en el aspecto sectorial.

El modelo de crecimiento económico instrumentado en la mayoría de los países busca contar con un sector industrial activo como base para las exportaciones. En el caso de países como

9. Intervención de Alberto Fujimori en el Foro Bolívar de la Empresa Latinoamericana antes referido.

10. Alberto Fujimori, *op. cit.*

8. *Ibid.*, p. 9.

México, los procesos productivos deben combinar satisfactoriamente el recurso humano, la creatividad, el capital y los recursos naturales. Para ello, la formulación de las diversas políticas se debe armonizar con la selección de instrumentos y estrategias de acción.¹¹

En este sentido resulta insuficiente la definición de política industrial, aceptada por algunos autores como un "conjunto de medidas destinadas a facilitar el proceso de ajuste de la industria a la evolución del patrón de ventajas comparativas".¹² La referencia implícita al entorno internacional limita el carácter explicativo de dicha noción y parece mejor referirse a *ventajas competitivas* que, en última instancia, remitirían también a las condiciones del mercado interno cuya consideración debe ser prioritaria. De ese modo la política industrial sería marcadamente activa al atender tanto las necesidades de orden interno cuanto las exigencias del mercado externo, sin las secuelas de que todo se defina en función del mercado externo.

Las tendencias en marcha indican que se debe alentar la productividad y la competitividad de la industria con base en mejoras de orden tecnológico. En países como México éstas han sido fundamentalmente importadas, lo que ha propiciado el desplazamiento de mano de obra y sus efectos colaterales. En gran medida este problema proviene de la escasa importancia otorgada a la política de ciencia y tecnología, manifiesta en los magros recursos destinados a investigación y desarrollo. En América Latina el gasto promedio reciente en investigación científica y tecnológica ascendió a 0.4% del PIB regional,¹³ mientras que en México dicho coeficiente fue de alrededor de 0.3%.¹⁴ Según la UNESCO, el promedio respectivo en los países asiáticos de industrialización reciente (Corea, Malasia, Hong Kong, Singapur y Taiwán) es de 1.6%, es decir, cuatro veces en términos relativos de lo que se destina en la región latinoamericana.¹⁵

LOS RETOS Y LAS OPORTUNIDADES

Uno de los efectos de la apertura de América Latina en el sector empresarial es la menor contribución de la industria manufacturera al producto global. El BID ha señalado que el sector creció durante los años setenta a un ritmo promedio anual

11. Luz Elena Espinoza Padierna, "Desarrollo industrial y apertura comercial. Consideraciones en torno a la formación de recursos humanos", ponencia presentada en el IX Congreso de la Asociación Mexicana de Estudios Internacionales, celebrada del 19 al 21 de octubre de 1995 en Querétaro, México.

12. Fernando Clavijo y Susana Valdivieso, "La política industrial de México, 1988-1994", en Fernando Clavijo y José I. Casar (comps.), *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, Lecturas de El Trimestre Económico, núm. 80 (I), Fondo de Cultura Económica, México, 1994, p. 27.

13. Datos de la UNESCO presentados en Enrique Martín del Campo, *La cooperación científico tecnológica en América Latina*, UNESCO, Montevideo, octubre de 1995.

14. Como proporción del producto nacional bruto de 1991.

15. Enrique Martín del Campo, *op. cit.*, p. 14. Los coeficientes en otros países y regiones son: India, 0.8%; China, 0.8%; países de la otrora URSS, 1.1%; Australia-Nueva Zelanda, 1.2%; Canadá, 1.4%; Israel, 1.7%; países de Europa Central y del Este, 1.7%; Unión Europea, 2.0%;



La función del Estado en la política de sustitución de importaciones entró en crisis cuando la dinámica económica internacional marcó el predominio de los modelos de apertura con base en la liberalización de los mercados

de 5%, en los ochenta a uno de apenas 0.5% y en los primeros años de los noventa a uno de casi 3%; durante este último período, en contraste, los servicios registraron un crecimiento medio de 5% al año y el transporte uno de 6%. Por otro lado, si bien las exportaciones de mercancías y servicios experimentaron un aumento promedio anual de 3.6%, las importaciones se elevaron a un ritmo de 16.8%, en detrimento sobre todo de las empresas pequeñas y medianas.¹⁶

Para el sector empresarial latinoamericano es de suma importancia elevar su participación en la economía nacional y lograr su internacionalización, aun con las desventajosas condiciones y reglas del juego imperantes que una nueva estrategia de industrialización debe tomar en cuenta.

Se estima que las operaciones comerciales en el mercado mundial suman alrededor de cuatro billones de dólares al año, de las cuales las empresas transnacionales concentran 50%. Por regiones geográficas, 40% del intercambio mundial corresponde a Europa; 35% a Asia; 17% al TLC de América del Norte, y apenas 2.5% a América del Sur. El Mercosur participa con 1.5% y se

Asociación Europea de Libre Comercio, 2.2%; Estados Unidos, 2.8%, y Japón, 3.1%.

16. Sistema Económico Latinoamericano, *op. cit.*, p. 15.

calcula que, con un incremento de 40% en el comercio subregional, esa ponderación avanzaría apenas un punto porcentual.¹⁷

Desde la perspectiva del desarrollo del intercambio en la región, sin embargo, las oportunidades para las empresas latinoamericanas resultan promisorias, lo cual exige tanto una nueva estrategia industrial y una reestructuración del sector en América Latina cuanto nuevas formas de cooperación de las empresas en cada país, en el conjunto de la región y con la de otras naciones del mundo. Al respecto, las acciones del Programa Bolívar en favor de la integración regional pueden representar una opción interesante.

De 1987 a 1994 las exportaciones de mercancías de América Latina y el Caribe crecieron 73.2%, al pasar de unos 88 200 millones de dólares a alrededor de 152 800 millones. En igual lapso las importaciones regionales se incrementaron 254.5%, al ascender de 67 200 millones a 171 00 millones de dólares.

En el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración, la ponderación media de las importaciones intrarregionales en las compras totales de los países miembros fue de 14.78% en el período 1980-1993, con fluctuaciones de 12.4 a 16.9 por ciento (esta última tasa se alcanzó en 1993). En cuanto a las exportaciones intrarregionales respecto a los envíos totales, la ponderación media fue de 12.11%, con variaciones de 8 a 19.2 por ciento (también registrada en 1993).¹⁸

Parece claro que, si bien los retos comerciales de América Latina son mayúsculos, las oportunidades también existen y ambos se deben encarar con una perspectiva regional y en armonía con las acciones de cada país.

LOS RETOS PARA MÉXICO

Para México, cuya economía sufrió en 1995 el peor retroceso en más de medio siglo, los desafíos se magnifican. La necesidad de ajuste económico del país no es ajena a la urgencia de replantear el proceso de industrialización. A partir de sus circunstancias y capacidades nacionales, México debe emprender una nueva estrategia industrial con políticas que le permitan atender las necesidades concretas que surjan de los diagnósticos puntuales de los diversos sectores productivos.

La elaboración necesaria de un proyecto nacional de largo alcance puede brindar al proceso de industrialización una nueva estrategia, también de largo plazo, que permita una planeación básica de los objetivos y metas más allá del horizonte sexenal de la administración pública federal mexicana. De interés nacional, dicha labor resulta impostergable, al igual que la formulación de una política industrial consecuente, integral y articulada con otras políticas convergentes.

El contenido de la nueva estrategia de industrialización y la

17. Programa Bolívar, "La empresa latinoamericana, la internacionalización de la economía y el crecimiento", Foro Bolívar de la Empresa Latinoamericana, Punta del Este, Uruguay, noviembre de 1995, pp. 6-7.

18. Estimaciones con base en datos presentados en CEPAL. *Balanza preliminar de la economía de América Latina y el Caribe en 1994*, Santiago, diciembre de 1994. Los datos de 1993, de carácter provisional, provienen de la Secretaría de la ALADI.

política sectorial correspondiente se debe definir en función del proyecto nacional referido y no sólo de la coyuntura económica. En la actualidad, el propio sector empresarial mexicano demanda una definición oficial de política industrial. Funcionarios gubernamentales aseguran que ésta ya existe y en fecha reciente plantearon los siguientes puntos concertados en el Consejo Nacional de la Micro y Pequeña Empresa:¹⁹

- un nuevo enfoque de regulación para eliminar trámites burocráticos;
- la integración de cadenas productivas que vinculen a las empresas pequeñas con las grandes;
- la sustitución de importaciones con apoyos financieros directos de la banca de desarrollo;
- la instrumentación del Programa Nacional de Calidad y Desarrollo de Tecnología, con participación de las empresas pequeñas y medianas;
- el acceso de los industriales a los bancos de datos de bienes y servicios que adquiere el gobierno;
- la promoción de exportaciones, con la incorporación de empresas pequeñas y medianas, y
- el establecimiento de programas por rama industrial, en conjunto con las cámaras empresariales.

Con estas siete acciones se pretende alentar una competencia exitosa con beneficios que permitirán, junto con los perseguidos por la Alianza para la Recuperación Económica, alcanzar las metas oficiales de crecimiento y generación de empleos en 1996. No obstante, el sector empresarial persiste en sus demandas de que se instrumente una política industrial de largo plazo.²⁰

Según cálculos gubernamentales, para lograr un crecimiento de la economía mexicana de 3% en 1996 se requiere contar con recursos financieros provenientes del comercio exterior.²¹ Así, se decidió elevar el financiamiento del Bancomext a la actividad exportadora para que ésta se consolide como fuente importante para el avance económico del país. También se ha buscado promover las exportaciones por medio del mejoramiento de la competitividad de la planta productiva interna, así como mediante el impulso a la presencia de las empresas micro, pequeñas y medianas en el mercado mundial. En suma, la política de promoción de exportaciones apunta hacia tres objetivos generales: incrementar la participación de los productores mexicanos en el exterior, diversificar los mercados correspondientes y consolidar las ventajas alcanzadas en las negociaciones comerciales.

Aun cuando en 1995 la balanza comercial de México registró un cuantioso superávit²² de 7 397 millones de dólares, lue-

19. El titular de la Secofi, Herminio Blanco, presentó dichos puntos en la Convención Nacional de Industriales, organizada por la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación. Véase "Definen política industrial", *Reforma*, 5 de diciembre de 1995.

20. "Insiste la iniciativa privada". *Reforma*, 5 de diciembre de 1995.

21. Estimación de Decio de María Serrano, subsecretario de Promoción de la Industria y el Comercio Exterior de la Secofi. Véase *El Financiero*, 9 de diciembre de 1995.

22. Datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público publicados en *El Financiero* del 22 de enero de 1996.

go de experimentar un déficit de más de 18 800 millones en 1994, no se debe perder de vista que ese saldo proviene menos de los efectos de una nueva estrategia de industrialización, de una nueva política industrial y del aliento de las exportaciones que de la devaluación de la moneda mexicana desde diciembre de 1994.

Tampoco se debe perder la perspectiva de mediano y largo plazos, pues los efectos favorables del ajuste cambiario para la actividad exportadora no son permanentes. Es preciso crear las condiciones para competir con éxito duradero en los mercados internacionales y procurar que el esfuerzo exportador contribuya no sólo al crecimiento económico de México sino a su desarrollo y bienestar social.

A MANERA DE CONCLUSIÓN


De mediados de siglo a fines de los años ochenta América Latina perdió importancia relativa en el comercio mundial. En 1950 los envíos regionales representaron alrededor de 12% de las exportaciones mundiales, en 1960 significaron menos de 8% y en 1988 descendieron a 3.9%. En cuanto a las importaciones, la participación latinoamericana bajó de 10% en 1950 a menos de 6% en 1960 y a 3.3% en 1988.²³ Sin embargo, en 1994 la región llevó a cabo 9.4% del comercio mundial.²⁴

Por la potencialidad del mercado y los recursos naturales y humanos regionales, la industria latinoamericana cuenta con promisorias oportunidades y más aún si se cultiva el comercio intrarregional. Pero no se debe soslayar el obstáculo que entrañan los fenómenos monopólicos del mercado mundial, manifiesto en que alrededor de 80% del intercambio internacional corresponde a comercio administrado y que 50% lo controlan las empresas transnacionales.

Los desafíos para las economías de América son de granvergadura, sobre todo si se considera que las innovaciones tecnológicas en la actividad productiva se desarrollan en otros países y regiones. Para lograr una participación latinoamericana más activa en el mercado mundial se requieren grandes cambios, en particular de tipo cualitativo.

La reconversión industrial debe ser más dinámica y acorde con las necesidades tanto del mercado externo cuanto del interno. Es menester que las estrategias de industrialización se reformulen con ese marco de referencia, así como que las políticas industriales y los programas económicos cuenten con un contenido concreto en función de las metas pertinentes en un entorno mundial dinámico y de gran competencia.

Sin duda la economía de México arrostra momentos difíciles y los desafíos pendientes son enormes. Es necesario el concurso de todos los actores y agentes económicos involucrados para el avance cualitativo y cuantitativo de las actividades productivas del país. El sector industrial, en particular las empresas pequeñas y medianas, presentan aún grandes insuficiencias

y rezagos derivados de los desequilibrios estructurales de la economía. Más allá de los disensos sobre la existencia o no de una política industrial en México, ésta debe formar parte de una estrategia de industrialización que no se circunscriba a un proyecto de gobierno sino que constituya un proyecto de Estado en el marco de un proyecto de nación. 

BIBLIOGRAFÍA

- Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, *ANIERM 1994. Diagnóstico de comercio exterior*, México, 1994.
- Argüelles, Antonio, y José Antonio Gómez Mandujano (comps.), *La competitividad de la industria mexicana frente a la competencia internacional*, Fondo de Cultura Económica y Nacional Financiera, México, 1994.
- CEPAL, *Reestructuración industrial y cambio tecnológico: consecuencias para América Latina*, Estudios e Informes, núm. 74, Santiago, 1989.
- CEPAL, *El comercio de manufacturas de América Latina. Evolución y estructura, 1962-1989*, Estudios e Informes, núm. 88, Santiago, 1992.
- CEPAL, *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 1994-1995*, Santiago, septiembre de 1995.
- Clavijo, Fernando, y José I. Casar (comps.), *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, Lecturas de El Trimestre Económico, núm. 80 (I), Fondo de Cultura Económica, México, 1994.
- Espinoza Padierna, Luz Elena, "Desarrollo industrial y apertura comercial. Consideraciones en torno de la formación de recursos humanos", ponencia del IX Congreso de la Asociación Mexicana de Estudios Internacionales, Querétaro, México, 19 a 21 de octubre de 1995.
- Fajnzylber, Fernando, *La industrialización trunca de América Latina*, Editorial Nueva Imagen, México, 1988.
- Martín del Campo, Enrique, *La cooperación científico tecnológica en América Latina*, UNESCO, Montevideo, 1995.
- Martínez Legorreta, Omar (comp.), *Industria, comercio y Estado. Algunas experiencias en la Cuenca del Pacífico*, El Colegio de México, México, 1991.
- Sistema Económico Latinoamericano, "El desarrollo de la pequeña y mediana industria en el contexto de la modernización del aparato productivo y la competitividad en América Latina", I Reunión del Foro Regional sobre Política Industrial, San José, Costa Rica, 27-28 de octubre de 1994 (SP/IR/FRPI/DT, núm. 11).
- Varios autores, *La organización industrial en México*, Siglo XXI Editores e Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales, México, 1990.
- Varios autores, *La política industrial ante la apertura*, Secofi, Nafin y Fondo de Cultura Económica, México, 1994.
- Varios autores, *La política industrial y su armonización en la Comunidad Europea. Reflexiones para el Mercosur*, Documento de Trabajo núm. 3, Centro de Estudios de la Estructura Económica, Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, julio de 1995.

23. CEPAL, *El comercio de manufacturas de América Latina. Evolución y estructura, 1962-1989*, Estudios e Informes, núm. 88, Santiago, 1992, pp. 7-8.

24. CEPAL, *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 1994-1995*, op.cit.