

EL PATRÓN EXPORTADOR MEXICANO: PARTICULARIDADES Y ENSEÑANZAS

Bernardo Olmedo Carranza¹

Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México
bolmedo@servidor.unam.mx

I. Introducción

Aún cuando el caso de México pueda considerarse como el de un exitoso país exportador a nivel internacional, los beneficios para la sociedad no se han visto plasmados en un incremento y fortalecimiento de la actividad productiva, del empleo y de los salarios y, por tanto en los niveles de bienestar de la población.

La aparente competitividad de las exportaciones “mexicanas” se caracteriza por tres particularidades, derivadas del patrón de especialización exportador-maquilador que México adoptó desde inicios de los años noventa: por la exportación de mercancías elaboradas con crecientes insumos importados, por una consecuente destrucción de cadenas productivas nacionales de proveeduría y, además, por un incremento en la productividad de las ramas manufactureras exportadoras basado en salarios cada vez más deprimidos, es decir, mano de obra barata.

Lejos de construir ventajas competitivas, el gobierno mexicano no ha logrado diseñar una política industrial que apoye y fomente a la pequeña y mediana empresa (pyme) nacional, de rescate de cadenas productivas nacionales de proveeduría para el sector exportador ni construir un ambiente de negocios propicio para incentivar las inversiones nacionales, que pudiera permitir basar la competitividad de las exportaciones mexicanas en una mayor incorporación de valor agregado y en una innovación y diferenciación de sus productos.

El resultado es que actualmente las exportaciones manufactureras mexicanas están perdiendo

competitividad en el mercado mundial, lo que se ha visto reflejado en una pérdida de mercados. Ello refleja los efectos de la aplicación de una política económica neoliberal que ha propiciado un proceso de desindustrialización en México, lo que hace necesario, de manera urgente, definir una política que propicie la creación de una planta productiva eficiente de proveedores que incorpore a las pymes nacionales, que genere un proceso en el que el objetivo a largo plazo no sea sólo el de mantenerse como meros abastecedores de insumos sino que evolucionen para ser fabricantes de productos terminados de alto valor agregado que les permita abastecer con eficiencia también al mercado interno.

De igual manera, rescatar cadenas productivas tradicionales, modernizarlas y aún generar nuevas, así como generar nuevos mercados, tanto al interior del país como en el extranjero.

II. El patrón exportador mexicano.

Para América Latina, la década de los años ochenta representa el inicio de la aplicación de severas políticas económicas y sociales de ajuste en el marco de lo que se da en llamar la política neoliberal, resultado de la crisis financiera desatada en la región a principios de esa década, en que México es protagonista principalísimo.

La apertura de la economía y la liberalización de los mercados en el marco de la globalización actual se convierten en rasgo dominante que marcará el futuro de nuestras relaciones económicas internacionales y de los sectores productivos de nuestros países. El caso de México

¹ Investigador titular del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. Ponencia presentada en el foro *El patrón exportador mexicano, particularidades y enseñanzas*, Escuela de Planificación y Promoción Social, Universidad Nacional de Costa Rica (UNA), 9 de agosto de 2006, Heredia, Costa Rica.

lo ilustra perfectamente, toda vez que ello marca cambios cualitativos y cuantitativos en el sector productivo manufacturero nacional y en el comercio exterior, particularmente en lo referido a la naturaleza de sus contenidos como a la magnitud de ellos.

Es decir, por un lado México deja de ser un país exportador de materias primas, particularmente petróleo, para convertirse en exportador de manufacturas -alrededor del 85% del total-; por otro lado, la magnitud del incremento de estas exportaciones (en términos de volumen y de valor), nos convierte en una de las primeras economías exportadoras del mundo y la primera en la región latinoamericana, ya que en menos de una década México alcanzó a exportar y a importar -es decir, su comercio total-, cifras similares a las realizadas por toda América Latina en 1993.

Un rasgo distintivo de la década pasada -parte de los noventa y lo que va de la presente del 2000-, es que la especialización exportadora de México adoptó un particular patrón básico caracterizado por la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (Cepal, 2002), que podría caracterizarse por tres particularidades: 1) se trata de un patrón exportador basado en la importación creciente de insumos, centrado fundamentalmente en el mercado norteamericano y en exportaciones de medio y alto contenido tecnológico, 2) este patrón exportador ha propiciado un rompimiento y deestructuración de cadenas productivas diversas, tanto proveedoras del sector exportador como tradicionales propias del mercado interno, y 3) un patrón que ha basado la productividad en las ramas exportadoras en salarios cada vez más deprimidos, o sea en salarios bajos.

Uno de los grandes problemas y defectos de la política de apertura económica derivados de la adopción de un modelo económico basado desde principios de los años noventa en un patrón exportador como el mexicano, es que presenta rasgos francamente desindustrializadores. Aunque aparentemente dinámico, el patrón exportador nacional no ha permitido que las pymes locales obtengan capacidad y competitividad para poder integrarse a la actividad exportadora.

Varias son las razones para explicarlo. Por un lado, la ausencia de una política industrial se reflejó en un descuido de la actividad productiva nacional que se basaba en la operación del sector

de la pequeña y mediana empresa que satisfacía en buena medida la demanda del mercado interno, justo en el momento en que se abren las puertas de la economía mexicana al exterior, con la idea de que las fuerzas del mercado generarían los mecanismos de ajuste de la economía industrial nacional a las nuevas condiciones.

En este caso, las pequeñas y medianas empresas que en su mayoría no se encontraban vinculadas, directa o indirectamente, en las cadenas de producción vinculadas al sector exportador, se enfrentan a un escenario que se rige por reglas muy diferentes a las que habían prevaecido en el proceso económico derivado de la política de sustitución de importaciones.

Al tiempo que se presenta el cambio, prácticamente abrupto de una estrategia de economía cerrada a una de apertura de la economía mexicana, se da de manera consecuente el pasaje de la instrumentación de una política industrial elaborada de manera expresa para sustentar un modelo de protección al sector productivo dedicado fundamentalmente al mercado interno y personificado fundamentalmente en el sector de la micro, pequeña y mediana empresa, a una de franca *no política industrial* que en adelante se orientaría en un sentido diferente, en este caso, dando paso a la llamada “liberalización de las fuerzas del mercado” que permitiría a nuestra economía adaptarse e insertarse en el paradigma de la nueva economía global.

En disonancia con lo que sucedía en los países desarrollados, los gobiernos mexicanos, “fieles a los dictados de la última moda”, ahogaron al sector productivo que mantenía a la economía nacional, sometieron a la crisis más brutal al campo mexicano, al ejido y a las múltiples cooperativas sociales de producción, asestaron un golpe casi mortal al sector de la micro, pequeña y mediana empresa industrial, permitieron la concentración del poder económico-financiero en unas cuantas empresas -algunas nacionales y las más, extranjeras-, asumieron todo lo que significaban los abusos de poder de las grandes potencias económicas -deuda externa, políticas de ajuste estructural y demás-, y aceptaron que, para poder sobrevivir, nuestras empresas debían volverse competitivas, con todos los obstáculos que representaban las condiciones de un mercado altamente competido y globalizado, sin apoyos y sí con crecientes dificultades para su operación y supervivencia.

En poco más de veinte años ello dio paso a la desaparición de miles de empresas, a la extinción de más de cuarenta cadenas productivas –casi el 50 por ciento de las existentes hace más de dos décadas-, al rompimiento y deestructuración de muchos otros encadenamientos productivos, al apoyo oficial de apenas unas cuantas cadenas sectoriales vinculadas fundamentalmente al sector exportador-maquilador, pero eso sí –aunque con magros resultados- con una política oficial de mero corte populista como es la del microfinanciamiento del gobierno foxista, en supuesto “apoyo a los emprendedores”, a la “changarrización” de la economía, que no ha sido más que seguir alimentando la informalización del sector productivo nacional y no para resolver los graves problemas estructurales de la economía y de los sectores productivos del país.

De manera retrospectiva, ya en agosto de 1995, apenas 8 meses después de la crisis económico-financiera registrada en diciembre de 1995 –hace prácticamente diez años-, en un artículo de la revista emblemática de perfil empresarial - *Expansión*- (Hope, 1995), se destacaba ya el carácter de la actual política comercial exterior mexicana, criticándola como una reforma comercial que carecía de sentido estratégico, con una apertura abrupta e indiscriminada y con la ausencia de un consenso respecto de la forma y el camino seguido para insertarse en la economía mundial, un modelo que, en el afán de “colocar al país en la arena de las naciones altamente exportadoras, ha propiciado el quiebre de cadenas productivas y alentado la ya excesiva concentración de las actividades de comercio exterior” (Hope, 1995), dando lugar justamente a un pernicioso proceso de desindustrialización .

No obstante, tratando de matizar esta afirmación, un funcionario del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) de esa época –Sergio Fadl-, las empresas, pequeñas y medianas, “que inmediatamente pudieron hacer lo que era necesario para ser más eficientes y poder no sólo sobrevivir, sino tener un éxito importante” (Hope, 1995)-, seguramente eran aquellas empresas que se encontraban asociadas a las cadenas integradoras de grandes corporaciones internacionales, por ejemplo, el caso de las corporaciones globales del sector automotriz, que vinculan procesos hacia atrás y hacia delante. Sin embargo, para el grueso del sector de las pymes ese no era el caso y han tenido que sufrir para no desaparecer en un sector manufacturero fuertemente afectado por la apertura económica y

comercial, altamente minado en sus capacidades y estructuras, pero sobre todo en sus perspectivas.

Desde la época del gobierno de Carlos Salinas, la política cambiaria se convirtió, en manos de los tecnócratas neoliberales, en una herramienta utilizada casi exclusivamente con fines antiinflacionarios, que se expresó de manera adversa sobre la rentabilidad del sector exportador, cuando lo que se requería era hacer ajustes en la estructura productiva para incrementar su competitividad, como lo advertían las opiniones de economistas independientes de la entonces empresa consultora *Economía y Política Internacional* (Ecopi) (Hope, 1995).

Ante las obsesiones estabilizadoras de la macroeconomía de los gobiernos neoliberales, mismas que permanecen hasta la fecha, ya se advertía desde hace poco más de 10 años la necesidad de dar un giro radical para evitar las consecuencias desastrosas que pudiera generar ese modelo económico y en particular el patrón exportador.

El consultor León Bendesky señalaba hace ya más de una década –resumiendo quizás el pensamiento tanto de empresarios como de analistas privados de la época, y que a mi juicio son válidos hoy con mayor razón-, que una verdadera competitividad internacional debe tener como contrapartida a nivel interno un incremento en el nivel de vida de la población, y ello sólo puede lograrse y sustentarse en un incremento de la producción, en mejoría de la calidad de lo producido, en las ganancias efectivas de la productividad, en la diversificación de los mercados, en una estrategia nacional de producción, empleo y exportación “que consista no en arrojar a las empresas a la competencia internacional y paralelamente castigarlas con amplias distorsiones financieras y monetarias, sino en fomentar el ahorro y la inversión y en establecer líneas de acción estratégicas que amplíen el horizonte y la capacidad de emprendimiento de los agentes económicos.” (Hope, 1995)

Las evidencias han sido reveladoras de que nada de ello se ha hecho en esta última década, ya que en 1994 México ocupaba el lugar 26 en productividad a nivel mundial y ya para 2002 ocupaba el lugar 41, y de acuerdo con el último *Informe Global de Competitividad 2004-2005* del Foro Económico Mundial, México se encuentra

actualmente en el lugar 48², es decir, en 10 años hemos perdido 22 lugares.

La pérdida de competitividad del país se asocia a diversos factores, y para los industriales de la Coparmex (Confederación Patronal de la República Mexicana), de la Canacindra (Cámara Nacional de la Industria de la Transformación) y la Canaco (Cámara Nacional de Comercio), algunos de los más importantes se refieren a la nula derrama de crédito bancario, a que el país es uno de los más caros en materia energética, a una deficiente infraestructura y a una excesiva regulación, de modo que, desde su perspectiva, los principales atractivos con que contaba México para los inversionistas, que eran nuestra cercanía con el mercado más rico del mundo y la mano de obra barata, prácticamente se han diluido con la pérdida de competitividad.³

Las condiciones de la economía mexicana continúan siendo endebles, las políticas económicas siguen siendo de ajuste y de cuidado extremo de la estabilidad de las variables macroeconómicas, que ha complicado la existencia del sector empresarial pequeño y mediano, que ha continuado propiciando el rompimiento de cadenas productivas y que, en el caso del comercio exterior, ha estimulado una excesiva concentración de esta actividad, tanto en productos, productores y mercados.

Hace 10 años sólo 250 empresas realizaban el 70 por ciento de las exportaciones, y el grueso de las importaciones eran efectuadas por tan sólo 300 empresas, además de que las principales exportadoras han sido también las principales importadoras, según datos de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (Anierm) en voz de su entonces Presidente Juan Autrique, quien expresaba que “buena parte de esos intercambios son transacciones intrafirma, que están determinadas por los planes globalizadores de las corporaciones a las que pertenecen”, agregando que con el relevo salinista, del total nacional de las exportaciones, el 40 por ciento correspondían al

² Véase: *Excelsior*, 26-IV-2005, p. 5-A, “Crítica De la Fuente el estancamiento que registran becas del Conacyt para Posgrado”. Un dato extra: de acuerdo con los índices de competitividad del Informe mencionado, la calidad del sistema educativo mexicano ocupaba el sitio 50 a nivel mundial en el año 2000; cuatro años después pasó a ocupar el sitio 77.

³ Véase: *El Financiero*, 28-IV-2004, p. 21, “El país no despega en competitividad: sector privado.”

sector automotriz y de autopartes (Hope, 1995), un sector dominado por corporaciones transnacionales.

III. Particularidades del patrón exportador-maquilador mexicano.

1. Exportaciones elaboradas con creciente insumos importados.

Señalaba más arriba que México adoptó un patrón de especialización exportadora de carácter francamente maquilador basado en la importación creciente de insumos, concentrando el grueso de sus exportaciones manufactureras en alrededor de 300 empresas y poco más de 3 mil maquiladoras, sobre todo transnacionales, y en productos de 3 ramas industriales, fundamentalmente.

Ello ha implicado que la generación de valor agregado en nuestras exportaciones es cada vez más reducido, lo que significa que el porcentaje de insumos importados temporalmente para ser transformados o ensamblados para luego ser reexportados, se ha incrementado. En 1993 las exportaciones manufactureras nacionales tenían incorporadas un 41.2 por ciento de insumos extranjeros; diez años después, en 2003, esta proporción se había elevado al 51.4 por ciento. En esa década (1993-2003), el total de la exportación mexicana condicionada a la importación de insumos pasó de 67.7 a 77.4 por ciento, y si excluimos el petróleo, esta cifra pasó de 77.3 a 87.2 por ciento.

Es decir, somos un país crecientemente maquilador. De haber sido una economía cuya industrialización se basaba en la sustitución de importaciones, con una política industrial específica para el caso, pasamos, en las dos últimas décadas, a una economía en proceso de desindustrialización basado en la sustitución de exportaciones de contenido nacional, y sin visos de contar con una política industrial que contrarreste las inercias de las estrategias globalizadoras de los corporativos transnacionales.

No sólo eso, sino que el “exitoso” modelo exportador mexicano, que en el período 1980-2003 logró un crecimiento de 818 por ciento en sus exportaciones –muy por encima de la exportación mundial que registró un incremento de 268 por ciento-, en el período 2000-2003, cuando las exportaciones mundiales crecieron en 16.5 por ciento, las mexicanas registraron un descenso de -0.7 por ciento, de modo que nuestra

participación en el total de las exportaciones mundiales pasó del 2.6 al 2.2 por ciento (Gómez, 2004).

Para los años 2005 y 2006 las cosas no han sido diferentes, y las exportaciones e importaciones manufactureras siguen estando concentradas en un puñado de grandes empresas y en unos cuantos sectores industriales. La concentración de nuestras exportaciones se ha mantenido altamente dependiente del mercado de los Estados Unidos, al cual se dirigen cerca del 90 por ciento de las ventas externas nacionales.

Algunas de las razones por las que esta concentración se ha dado e incrementado en poco más de una década, ha sido no solo por la cercanía de México con el mercado norteamericano, sino también por nuestra incorporación al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), debido al marco preferencial establecido en el tratado para el acceso de productos mexicanos a los Estados Unidos y Canadá, y también a que las exportaciones mexicanas dependen fuertemente de la industria maquiladora y del esquema PITEX (Programa de Importaciones Temporales para la Exportación).

En este sentido, por ejemplo, en el 2004 se importaron temporalmente insumos que representaron el 51.8 por ciento de nuestras exportaciones, y la mayor parte de esta actividad es realizada por empresas estadounidenses establecidas en nuestro país, lo que ayuda a explicar esa alta concentración de nuestro mercado de exportación en los Estados Unidos (Gómez, 2005).

Lo anterior, según un experto en comercio exterior, ha propiciado que el 74.2 por ciento de las exportaciones nacionales esté condicionada a la importación temporal de insumos, cuestión que resulta todavía más trágica pues sin contar el petróleo, esta cifra se eleva a un 86.6 por ciento (Gómez, 2005). Y no estamos hablando de una situación meramente coyuntural sino de los resultados perniciosos de una ausencia de política industrial, así como de la existencia de una política comercial y un patrón exportador nacionales que han hecho de la economía exportadora mexicana, desde hace más de una década, una práctica maquila de exportación que poco aporta a la riqueza que se genera en el país.

En términos de país somos la economía exportadora ubicada en el decimotercer sitio a

nivel mundial -si se considera a la UE por países-, y nuestro comercio total (exportaciones más importaciones) representan alrededor del 54 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) mexicano (Correa, 2004).

Sin embargo, ello no representa para el sector de la pequeña y mediana empresa su incorporación en el esfuerzo exportador como proveedores a través de las diversas cadenas productivas sectoriales. Ha significado más bien, en la lógica del modelo exportador mexicano actual, su exclusión así como el rompimiento y deestructuración de diversas cadenas productivas nacionales, al predominar la estrategia transnacional de generar cadenas de proveeduría globales.

De acuerdo con el ex Presidente de la ANIERM, Filiberto Villalón⁴, sólo el 14 por ciento del total de las exportaciones mexicanas son productos industriales cuya composición es 100 por ciento nacional, en tanto que el 70.4 por ciento del valor de las mercancías exportadas en el año 2004, por ejemplo, representan importaciones realizadas por la industria maquiladora (68 mil 433 md) –que en promedio solo agregan valor a las mercancías exportadas por apenas un 2 por ciento del valor total de ellas-, y por las empresas PITEX que importaron 29 mil 300 md. Estas cifras son más o menos coincidentes con las que señalamos anteriormente, lo que confirma el carácter maquilador del modelo exportador mexicano actual.

No obstante, el representante empresarial expresa su preocupación y la conveniencia de que el dinamismo de las exportaciones mexicanas se refleje en una mayor participación de la pequeña y mediana empresa nacional en las cadenas productivas asociadas al sector exportador, pues hasta hoy lo hacen fundamentalmente en los sectores tradicionales de exportación, es decir, en las maquiladoras, automotriz, autopartes y armadoras.⁵

En términos de la concentración de nuestras exportaciones, hemos de señalar que desde 1993 se generó un importante crecimiento continuo de nuestra dependencia del mercado norteamericano. No obstante, entre el año 2000 y el 2004, esa

⁴ Véase: *Excelsior*, 16-II-2005, p. 1-F, "Pobre efecto incrementar exportaciones".

⁵ Véase: *El Financiero*, 28-IV-2004, p. 20, "Pymes, relegadas del crecimiento exportador".

dependencia exportadora descendió ligeramente, apenas un 1.43 por ciento, mismo que se distribuyó entre los diferentes bloques de países, particularmente el asiático con 0.94 por ciento.⁶

Es preocupante, por otro lado, que el sector exportador nacional esté registrando crecientes déficits con el resto de nuestro mercado exterior. En el mismo periodo señalado (2000-2004), si bien se registró un importante crecimiento del superávit con el mercado de América del Norte (Estados Unidos y Canadá), que pasó de 19 mil 412 millones de dólares (md), a 52 mil 229 md, con otros bloques no ha sucedido lo mismo. En el caso de nuestro intercambio con la Unión Europea (UE), el saldo deficitario se incrementó al pasar de 9 mil 125 md en el 2000, a 14 mil 445md en 2004. Con los países miembros de la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) – región que debía constituir para México un mercado natural- el déficit pasó de representar un mil 128 md en el 2000 hasta elevarse a 5 mil 400 md en 2004.

Pero el caso más dramático se ha presentado en nuestro comercio con el bloque de Asia, pues el déficit pasó de 18 mil 081 md en 2000, a 40 mil 704 md en 2004, siendo China y Japón los países que más ampliaron su superávit con nosotros.⁷

Sólo con Centroamérica tuvimos un saldo superavitario –después del que registramos con América del Norte-, aunque éste se redujo al pasar de un mil 236 md en 2000 a solo 782 md en el 2004. Con el resto del mundo presentamos de igual manera un saldo deficitario que entre el 2000 y el 2004 logró reducirse, pasando de 3 mil 899 md a 992 md.

2. Destrucción de cadenas productivas y pymes.

La estrategia de las corporaciones internacionales se ha visto modificada en función de la dinámica del mercado y del sistema capitalista a nivel mundial. Si bien el rasgo común, en un mercado menos competido -como es el que caracterizaba al de los inicios de la globalización contemporánea-,

estaba asociado a la crisis de crecimiento lento de la economía mundial a fines de los años sesenta y “a la acentuación del movimiento cíclico y a la crisis cíclica de la economía mundial de 1974 y 1975” (Aguilera, 2004), se torna más competido más adelante, y esta mayor y más aguda competencia entre las grandes empresas corporativas modifica sus estrategias de producción.

En este sentido, “La globalización de los mercados ha sido el resultado natural de la presión a la que se vieron sujetas las compañías, para mantenerse en un mundo altamente competitivo, en el que el éxito depende de una elevada competitividad de eficiencia que solo es posible a partir de cuantiosas inversiones en equipamiento, tecnología y marketing” (Misala, 1992).⁸

Si anteriormente las empresas internacionales centraban su estrategia en la especialización en productos y en sectores para asegurar su competitividad en el mercado mundial, la globalización y la competencia actuales derivan en la especialización “en partes de la composición de una mercancía; en valores agregados que, junto con la renta aceptada por el mercado, componen el precio final de venta” (Aguilera, 2004:29).

Ello obedece a que actualmente el objetivo de los corporativos transnacionales en la búsqueda de su expansión mundial, “es lograr el armado de la cadena de valor más competitiva.

En el pasado las corporaciones actuaban en múltiples mercados nacionales, estableciendo estrategias para cada país desde un centro operativo, aunque maximizando el interés de la matriz.” (Aguilera, 2004:29) En las condiciones actuales, el corporativo funciona y atiende sus actividades fundamentalmente centrado en su desarrollo y adaptación a un mercado cada vez más globalizado.

En otras palabras, la estrategia actual de las corporaciones transnacionales derivadas de la alta competencia internacional ha dado lugar a cambios en la división internacional del trabajo, y ello ha dado paso a una nueva etapa en que la especialización de los países se centra, ya no en sectores o en productos completos, sino en partes de una mercancía.

⁶ México: *Balanza comercial regional 2002-2004*. Fuente: México, Secretaría de Economía.

⁷ En el caso de China el saldo comercial deficitario para México pasó de 2 mil 676 md en 2000, a 13 mil 472 md en 2004, es decir, nuestro déficit comercial con China se incrementó en poco más de 5 veces en tan solo 4 años. En el caso de Japón, el saldo comercial deficitario pasó de 5 mil 547md en el 2000 a 9 mil 431md el año pasado. *Idem*.

⁸ Tomado de: [Aguilera, 2004:28-29]

En opinión de algunos especialistas (Boscherini y Yoguel, 1996)⁹, "Es el momento de los productos mundiales, que deben ser flexibles a los requerimientos específicos de los consumidores locales, y de canales de comercialización en cada territorio".

Sin embargo, y desde la perspectiva del consumo, mi idea es que la producción global-trasnacional no se ha sujetado a lo que estos autores denominan "los requerimientos de los consumidores locales", sino más bien a una estrategia trasnacional que define las preferencias de los consumidores, induciendo así las nuevas formas de la producción trasnacional.

Esta puede ser, en alguna medida, parte de la explicación de la ruptura de ciertas cadenas productivas nacionales, sobre todo aquellas vinculadas al sector exportador dominado por las corporaciones trasnacionales en nuestro país.

A pesar de que la política oficial de apoyo a las pymes y a la reestructuración de cadenas productivas desaparecidas o casi inexistentes y a la generación de nuevos encadenamientos productivos industriales, en los hechos no se ha dado y ello advierte que no existe una estrategia diferente. ¿Qué hacer ante ello? ¿Qué futuro para las pymes si el actual modelo económico y el patrón exportador se mantienen, oficialmente, como "lo mejor que nos pudo haber sucedido", qué ante la indiferencia de la destrucción creciente de fuentes de empleo, qué ante la cada vez más escasa generación de riqueza, qué ante la cada vez mayor concentración de ella, qué ante la mayor pobreza de la sociedad, qué ante el futuro del país y aquellos que aún no nacen pero que ya cargan con una deuda social, y que no cuentan con perspectivas y condiciones de vida más optimistas?

Resulta paradójico pero pareciera que nuestros socios comerciales están más preocupados por generar expectativas de revitalización del sector de la pequeña y mediana empresa mexicana para recuperarlas en la estructuración de cadenas de proveeduría para sus empresas que esperan establecer en nuestro país, caso expreso de la Unión Europea (Berlanga, 2004), y más recientemente con Japón a raíz de la concertación de un acuerdo comercial firmado con México. Casos en que esos países están apoyando con recursos diversos (financieros, tecnológicos, de

logística, de mercadeo, etcétera), aún cuando se trate de una escala aún pequeña.

A finales del 2003, la entonces líder de la Canacinttra, Yeidckol Polevnsky, calificaba de paradójico el hecho de que México, considerada una de las potencias exportadoras del mundo, "con buen manejo de la deuda, el déficit (fiscal) y la inflación, día a día sus industrias estén perdiendo competitividad y terreno en los mercados internacionales, básicamente en el del vecino país del norte."¹⁰

De hecho, según estimaciones de la misma Canacinttra, al menos 6 de 13 ramas mexicanas han perdido su sitio como proveedoras número uno en el mercado de los Estados Unidos, y se corre el riesgo de que en el corto plazo países del bloque asiático –especialmente del sureste asiático- desplacen del mercado norteamericano a por lo menos una docena de sectores industriales mexicanos más, pues en los dos últimos años –refiriéndose al 2002 y 2003- las ramas productivas mexicanas que han perdido presencia en los Estados Unidos, después de haber estado ubicadas en el número uno, han sido la textil-confección, alimentos procesados, computadoras, electrónicos y electrodomésticos.

Según información de la Vicepresidencia de Comercio Exterior de la misma Canacinttra, en el 2000 México era el principal proveedor para 1,336 productos de 16,357 que los Estados Unidos clasificaba en su tarifa de importación.¹¹

En términos generales, la perspectiva de la situación del sector de las pymes es poco alentadora. De acuerdo con información de la Confederación de Cámaras Industriales (Concamin), en el año 2003 cerraron 3,600 empresas formales de la manufactura nacional (el 90 por ciento de ellas micro y pequeñas empresas) y que el pronóstico no indicaba una mejoría en el corto plazo, aunque sí, tal vez, un incremento en el sector informal.

De hecho, se estima que en el 2003 se crearon unos 20 mil microchanganros foxistas que no es otra cosa que autoempleo. Y en el caso de la industria manufacturera nacional, dedicada fundamentalmente al mercado interno, la situación no es menos optimista: tanto el Centro de Estudios

⁹ Tomado de: [Aguilera, 2004:29]

¹⁰ Véase: *El Financiero*, 31-XII-2003, p. 8, "<Focos rojos> en más de 50 % de los sectores productivos."

¹¹ *Idem*.

Económicos del Sector Privado (CEESP) como la empresa Consultores Internacionales (CI) han coincidido en que los sectores del comercio y de los servicios se han convertido en el motor de la economía, generando además 80 por ciento de los nuevos empleos en el país (de los 80 mil empleos formales creados en el primer trimestre del 2004, al menos 60 mil se concentraron en el comercio, los servicios y la industria de la construcción), a diferencia de la industria manufacturera que registra una pérdida constante de empleos y su recuperación productiva ha sido muy lenta.¹²

El deterioro e inestabilidad de la industria manufacturera ha hecho que la participación del sector servicios en el PIB se haya incrementado, de modo que actualmente representa más del 50 por ciento, en tanto que la participación de la industria manufacturera es prácticamente la mitad de lo que representan los servicios (alrededor del 27 por ciento).¹³

3. Productividad de las ramas exportadoras basada en salarios cada vez más deprimidos.

No obstante que el aparente *boom* exportador mexicano se observa a raíz de la firma del TLCAN, el patrón exportador mexicano ha implicado que la capacidad de competencia en el mercado mundial, específicamente el norteamericano, se base, además de en la importación creciente de insumos para elaborar las mercancías mexicanas de exportación, en la competitividad de la mano de obra barata con sus consecuentes efectos en la economía nacional.

Varios de los sectores exportadores ganadores en el marco de este acuerdo comercial han basado su competitividad en un incremento de su productividad pero con salarios cada vez más deprimidos.

En el período 1993-2001 el incremento de la productividad en la industria manufacturera no se reflejó en una mejoría de los salarios, salvo el caso de prendas de vestir y equipo y material de transporte, ramas en las que sobresalen incrementos importantes de los salarios por arriba de los incrementos en productividad, como puede observarse en las cifras a continuación (Sombra, 2004):

¹² Véase: *El Financiero*, 27-IV-2004, p. 24, "Se achica la industria: cierran 3 mil 600 empresas en 2003."

¹³ Véase: *El Financiero*, 28-IV-2004, p. 20, "Boom en el sector servicios ante la crisis industrial."

México: comportamiento de la productividad y de los salarios según rama industrial. 1993 - 2001. (cambio porcentual)

Rama industrial	Productividad	Salarios
Hilados y tejidos (fibras blandas)	1.94	-1.71
Hilados y tejidos (fibras duras)	0.98	-2.01
Otras industrias textiles	1.35	1.45
Prendas de vestir	-3.29	0.92
Maquinaria y equipo no eléctrico	3.04	0.93
Maquinaria y aparatos eléctricos	4.84	1.31
Equipos y aparatos electrónicos	3.99	2.09
Equipos y aparatos eléctricos	1.43	2.37
Vehículos automotores	8.18	0.50
Carrocería, motores y autopartes	1.19	1.44
Equipo y material de transporte	2.58	6.12

Fuente: Sombra 2004

IV. El reclamo de los empresarios.

El reclamo de los líderes empresariales del país hacia el gobierno federal va en el sentido de que persisten muchas deficiencias y atrasos que enfrenta el sector de las pymes industriales y el escaso apoyo oficial que se les dispensa.

La dirigencia actual de la Canacindra ha enfatizado en el poco impulso que este sector empresarial ha recibido de la Secretaría de Economía, vía la subsecretaría creada *ex profeso* en este gobierno, señalando que el presupuesto que se dedica a este sector empresarial industrial es muy escaso frente a las grandes necesidades de las empresas, y "casi inexistente si se lo compara con lo que reciben las Pymes de Estados Unidos, aún si se mantiene a salvo la proporción de ambas economías."¹⁴

De acuerdo con información del actual dirigente de la Canacindra, el organismo creado para apoyar al sector de las pymes en los Estados Unidos, la Small Business Administration (SBA), canaliza 50 mil md anuales a este sector empresarial, mientras que en México apenas se destina el equivalente a 90 md, cuando –según estimaciones del presidente nacional de la Canacindra- debería ser de 2 mil 500 md anuales, pero que ante el grave deterioro acumulado debería elevarse a tres o cuatro veces más.

¹⁴ Véase: *El Financiero*, 23-XII-2004, p. 9, "Escaso apoyo al sector industrial: Cuauhtémoc Martínez."

Un elemento adicional que complica la situación de las pymes en su labor de supervivencia, son las altas tasas de interés que la banca comercial extranjerizada del país aplica al crédito destinado a este sector –si es que las pymes logran la proeza de ser sujetos de crédito–.

En sus países de origen, los bancos comerciales extranjeros que son hoy propietarios de cerca del 90 por ciento de la banca comercial "mexicana", aplican a este sector empresarial en sus países originales tasas de interés del orden del 3 al 5 por ciento anual, mientras que en México ascienden al 15 y 20 por ciento anual, además de que los plazos para pagarlos son muy cortos en México (algunos meses), en tanto que en sus países sede llegan a ser de entre 20 y 30 años en créditos nuevos.

Una cuestión más que complica la situación del sector productivo nacional en general y de las pymes en particular en este panorama descrito, es el que se refiere a las prácticas "dumping", a la manipulación de divisas, al contrabando, a la falsificación de productos y a las importaciones llamadas *chatarra* y de *segunda mano* –caso de las computadoras personales, por ejemplo–, lo que impacta fuertemente a la planta productiva nacional como al mismo saldo comercial con el exterior.

Aparte del contrabando "hormiga" que se realiza cotidianamente a través de las aduanas, existe el contrabando técnico –aquel que resulta de una triangulación pero que entra con amparos al país– en la que se coluden no solo funcionarios de las aduanas sino hasta mismos agentes aduanales usurpando permisos de sus propios clientes.¹⁵

Todas estas prácticas acaban, a fin de cuentas, desquiciando incluso ramas y cadenas productivas completas de la industria manufacturera mexicana

¹⁵ Véase: *Reforma*, 9-IV-2005, p. 1-A, "Usurpan permisos agentes aduanales". De 850 agentes aduanales que operan en México registrados en la Administración General de Aduanas, 234 han sido investigados en los últimos 4 años por realizar prácticas irregulares de importación, mientras el 17 por ciento de las aduanas en el país –alrededor de 100– renta sus patentes, lo que es una actividad prohibida para ellos. Un caso documentado por la misma Administración General de Aduanas, un agente aduanal, en contubernio con otros 7 agentes aduanales, 12 representantes de los propios agentes, así como 5 empleados de una empresa poblana –en este caso la empresa víctima–, importó a nombre de una empresa textilera de Puebla, textiles por un valor de 656 millones 500 mil pesos.

y, de paso, a la pequeña y mediana empresa nacional.

V. Reflexiones finales

Mucho se ha dicho, en su momento, que el origen exitoso de muchas de las economías asiáticas se basó justamente en su carácter de economías maquiladoras. No obstante, en su caso no se trató más que del inicio de un proceso que les permitió entender a la maquila como el principio de un camino de transformaciones económicas que les permitiría, gradualmente, pasar de ese estadio al de economías caracterizadas por transformaciones productivas basadas en la innovación y el cambio tecnológico de su economía.

En un principio esa fue la base de su ulterior desarrollo industrial. La maquila no se convirtió, en su caso, en una limitante para permanecer como meros proveedores de las actividades productivas, a nivel mundial, de las empresas transnacionales en la búsqueda del abaratamiento de costos para estar en posibilidad de competir en condiciones ventajosas en el mercado mundial, ofreciéndoles apoyos y beneficios diversos, entre ellos mano de obra barata y condiciones materiales propicias para instalar físicamente sus plantas.

Después de la Segunda Guerra Mundial, las economías asiáticas, particularmente las de la región sureste, ante las limitaciones de sus mercados internos y las expectativas derivadas de las nuevas condiciones del mercado mundial, definieron estrategias de largo plazo para redimir sus economías nacionales, primero como países atractivos para las maquiladoras, luego para convertirse en proveedores de las maquiladoras, aunque con la perspectiva de llegar a convertirse en economías productoras de bienes finales, incorporando además un valor agregado más que es el diseño propio.

A partir de ello, algunas empresas de estos países se desarrollaron como empresas internacionales y algunas hasta se convirtieron en transnacionales (caso de Corea del Sur, Singapur, Taiwán, Malasia y muchas otras, y más recientemente China, India, Brasil).

El caso de México ha sido considerado como un caso exportador exitoso a nivel mundial; sin embargo, la economía de exportación se ha basado en una economía maquiladora, y sus beneficios se han limitado a la mera generación de un mínimo

valor agregado como hasta ahora ha sucedido, en lugar de evolucionar con la posibilidad de multiplicar esos beneficios y ese valor agregado con la incorporación creciente de insumos nacionales.

Menos aún ha sucedido algo similar a lo acontecido en las economías asiáticas, ya que no ha habido una estrategia gubernamental en ese sentido. Lejos de construir ventajas competitivas, el gobierno mexicano no ha logrado diseñar siquiera una política industrial ni construir un ambiente de negocios propicio para incentivar las inversiones nacionales, que pudiera permitir basar la competitividad de las exportaciones mexicanas en una mayor incorporación de valor agregado, en la innovación, en la diferenciación y en el diseño de sus propios productos.

Hace cerca de una década, un especialista (Castillo, 1996) hacía señalamientos ya en el sentido de que, contrario a las necesidades del país se habían seguido políticas que propiciaron que una parte importante de la industria mexicana pasara “de ser una cadena integrada, a una serie de plantas ensambladoras de insumos importados” (y que) “como una cruel paradoja, en lugar de aprovechar a las maquiladoras para desarrollar una industria competitiva, se destruyeron las cadenas productivas para convertir a toda la planta industrial en maquiladora.” A la distancia, la situación empeoró, como ya se evidenció a lo largo de este trabajo.

El reto se antoja mayúsculo en la medida en que el actual patrón exportador-maquilador y la aplicación de políticas económicas neoliberales centradas en el objetivo de mantener la estabilidad macroeconómica, continúen. La crisis que experimentan actualmente el sector manufacturero y el sector de las pymes hace impostergable su recuperación bajo otras estrategias.

Se debe partir, sobre todo, de recuperar el mercado interno para nuestras empresas nacionales y de incorporar a este segmento empresarial en las cadenas de proveeduría y en los diversos encadenamientos industriales –muchos de ellos destruidos y/o desestructurados, con el apoyo gubernamental a las pymes para que les permita eficientar su operación, modernizarse

tecnológicamente, innovar, mejorar productos y poner especial énfasis en una mayor diferenciación de productos y en la creación de nuevos en donde el diseño sea un elemento básico para elevar su competitividad.

Las relaciones y prácticas asociativas y las articulaciones productivas podrían constituir mecanismos que permitan a las pymes franquear la barrera del tamaño y las limitaciones de su capacidad individual.

La tarea es compleja pues muchas veces ciertos patrones culturales asociados a un fuerte individualismo y a la desconfianza en ciertos lugares, pueden representar una limitación a ello. Pero en todo caso vale la pena promoverlo, fomentarlo y apoyarlo.

Es necesario que las condiciones internas relacionadas fundamentalmente con las políticas de las organizaciones institucionales - gubernamentales y no- vinculadas a los sectores productivos, de manera conjunta, replanteen y reformulen los mecanismos e instrumentos diversos con una visión y estrategias diferentes de la neoliberal que ha prevalecido en más de dos décadas, que permita incrementar la competitividad de los sectores productivos nacionales, sobre todo en función de una reconfiguración de los encadenamientos industriales, considerando las nuevas condiciones de la economía nacional y mundial, otorgándole relevancia a la recuperación del mercado interno y dándole un giro a la naturaleza de las exportaciones mexicanas.

Hay espacios para mercancías nacionales en el extranjero –producidas por pymes nacionales-, desde los dirigidos a los llamados *mercados de la nostalgia y de productos étnicos* -en este caso particular aquellos vinculados a países destino de nuestros connacionales, sus descendientes con cierto arraigo por lo mexicano y aún por los mismos extranjeros que saben, conocen y gustan de la cultura mexicana-, hasta aquellos mercados que poco conocen de lo nuestro pero que con políticas de promoción, calidad, innovación y diseño pueden abrir fronteras en mercados no tradicionales. Y en México conocemos de casos de empresas y productos, exitosos en este sentido.

Bibliografía

- Aguilera Enríquez, Luis (2004), *Estrategias gubernamentales para el desarrollo económico y política social en el ámbito municipal*, Informe final, México, Proyecto PIEA 01-1, Centro de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad Autónoma de Aguascalientes, s/publicar, 279 cuartillas.
- Berlanga Zubiaga, Claudia (2004), "La Unión Europea y México. Programas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas", LX Convención Anual de la ANIERM *Los nuevos paradigmas del modelo exportador mexicano*, México.
- Boscherini, F. y Yoguel, G. (1996), *La capacidad innovativa y el fortalecimiento de la competitividad de las firmas: el caso de las PYMES exportadoras argentinas*, Argentina, CEPAL. Tomado de: (Aguilera, 2004).
- Castillo, Alejandro (1996), "¿Maquiladoras o proveedores estratégicos?", *Expansión*, núm. 699, 9 de noviembre, sección Punto Cero, www.expansion.com.mx/buscar.asp.
- CEPAL (2002), *Globalización y desarrollo*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Correa Mota, Fernando (2004), *Análisis y perspectivas del comercio exterior de México*, inédito.
- Gómez, Arnulfo (2004), "Comentarios sobre el Capítulo 3, Apertura de mercados, del Informe de la OCDE", México, inédito
- Gómez, Arnulfo R. (2005), "La distribución geográfica del comercio exterior mexicano en el 2004", México, marzo, inédito.
- Hope, María (1995), "Comercio exterior. Modelo para desarmar", México, *Expansión*, núm. 672, 16 de agosto, Sección Principal, www.expansion.com.mx/buscar.asp.
- Misala, A. (1992), *Las reformas económicas de los años 1970 y la industria manufacturera chilena*, Santiago de Chile, Colección Estudios CIEPLAN, núm. 35, Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica (CIEPLAN), septiembre. Tomado de: (Aguilera, 1994).
- Salinas Callejas, Edmar y María Elena Tavera Cortés (2004), *La transición de la economía mexicana. 1982-2004*, México, s/publicar.
- Sombra Mendiola, Juan Sebastián (2004), *Revisión de los efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la productividad manufacturera. El caso de México*, tesis de titulación, México, Facultad de Economía, UNAM, en: Gazol Sánchez, Antonio (2004), "Diez años del TLCAN: una visión al futuro", México, *ECONOMÍAunam*, UNAM, núm. 3, septiembre-diciembre, pp. 18-19.
-

