

INICIATIVA EMPRESARIAL, REVOLUCION TECNOLÓGICA Y APERTURA COMERCIAL

Gerardo Otero

El propósito del presente artículo es explorar brevemente cómo influyen las políticas de apertura comercial y subvaluación monetaria en el comportamiento de los empresarios locales hacia las inversiones. En el caso de México, la introducción de estas políticas económicas data de apenas unos cuantos años, pero ya es posible evaluar algunos de sus efectos sobre la iniciativa empresarial. La proposición central aquí defendida es que la subvaluación de la moneda puede aumentar las exportaciones en el corto plazo, pero impide realizar las inversiones en capital fijo y nuevas tecnologías que exige la competencia internacional en el mediano y largo plazo. Por lo tanto, la medida subvaluatoria representa una gran desventaja para los capitalistas locales frente a los extranjeros.

Uno de los supuestos fundamentales del presente trabajo es que la "iniciativa empresarial" no es meramente una cuestión cultural. Si en un momento dado se llegan a conformar un conjunto de valores y orientaciones básicas hacia la inversión en una empresa o un país ello es producto, en buena medida, de las políticas públicas y la economía política que forma su contexto más amplio. Así pues, se trata de indagar cuáles son las políticas económicas más propicias para fomentar una actitud favorable a las inversiones productivas y de largo plazo, con el supuesto adicional de que son estas últimas las que más contribuyen a elevar el nivel de vida de la población y la competitividad económica de un país.

Hace unos meses George N. Hatsopoulos, Paul R. Krugman, y Laurence H. Summers publicaron un artículo titulado: "Competitividad de los Estados Unidos: más allá del déficit comercial", en la revista *Science*. Entre otras cosas, estos autores argumentan que el costo del capital en los Estados Unidos es muy alto en comparación con el de otros países industrializados, y esto fuerza a que los gerentes tengan un enfoque de corto plazo hacia los negocios. Pero da-

do el contexto, tal enfoque resulta ser *racional* para la empresa. Por el contrario, donde el costo del capital es bajo, como en Japón, el enfoque más racional es uno de largo plazo y esto se convierte en parte de la cultura de la compañía. Lejos de que esta cultura sea un fenómeno meramente mental, proviene del contexto de las políticas públicas y de la economía política que rodea a los empresarios. Como dicen los autores comentados, "estas diferencias de enfoque pueden eventualmente aparecer como culturales, y de hecho serán lentas en cambiar aún cuando el costo del capital se altere. No obstante, el comportamiento de las empresas está condicionado en última instancia por el costo del capital que enfrentan". Luego agregan: "la estrategia apropiada para prolongar los horizontes de planeación de los negocios y estimularlos a realizar inversiones de largo plazo no es criticar las culturas corporativas, sino cambiar los incentivos de mercado que las conforman". Aunque estos comentarios sobre la economía política de la cultura empresarial fueron hechos pensando en los Estados Unidos, pienso que se aplican a cualquier economía donde prevalece el sistema capitalista de producción. Una de las tareas que enfrentamos los economistas de hoy es indagar cuáles son las políticas económicas más propicias para fomentar una actitud favorable a las inversiones productivas y de largo plazo, con el supuesto adicional de que son estas últimas las que más contribuyen a elevar el nivel de vida de la población y la competitividad económica de un país.

Ante el nuevo contexto de apertura comercial y subvaluación de la moneda, los empresarios mexicanos han adoptado racionalmente una orientación que favorece las ganancias especulativas y de corto plazo, en contra de ganancias por iniciativas empresariales productivas y de largo plazo. Si esta situación se sostiene indefinidamente, lo más probable es que los capitales extranjeros, provenientes de países con monedas fuertes, y las empresas transnacionales en general, se convertirán decididamente en los protagonistas principales de la dinámica económica de México. Los empresarios locales enfrentarán entonces tres opciones fundamentales: aliarse con los capitales internacionales como socios minoritarios; competir en ciertas ramas de la producción como proveedores de las transnacionales; o mantenerse en aquella rama de la producción que no interesen a este tipo de empresa. A continuación se proporcionan algunos antecedentes que resaltan la relevancia de este proyecto, y luego se esboza cuál será su contenido final.

DEL PROTECCIONISMO A LA APERTURA

Dos instrumentos de política industrial cuya eficacia ha quedado muy en duda en años recientes son el proteccionismo y los subsidios. Tales instrumentos fueron generalmente

acompañados de una fuerte intervención estatal en la economía, basada en crecientes déficits públicos. Todo esto fue lo medular de la manera como se implementó el modelo de desarrollo basado en la industrialización sustitutiva de importaciones que ha prevalecido en muchos países latinoamericanos por cuatro décadas. Tal modelo estaría encaminado a crear y fortalecer un mercado interno, con miras a fundar un desarrollo nacional autosostenido. Cuando esto se lograra, seguía el razonamiento del modelo, la economía podría abrirse a la competencia en el mercado internacional.

Hoy en día los indicadores del agotamiento del modelo sustitutivo de importaciones en México son múltiples. Entre ellos, uno de los más claros es el hecho de que la mayor parte de las empresas mexicanas fueron incapaces de producir con las calidades y precios que les permitiesen competir exitosamente en el mercado internacional. Basaron su desarrollo en la existencia de un mercado cautivo, y en los jugosos subsidios estatales que gozaron por décadas, sin esforzarse mucho por desarrollar una competitividad internacional: nunca tuvieron necesidad ni incentivos suficientes para ello. En los últimos lustros este modelo de desarrollo implicó la contratación de una gran deuda externa para continuar financiando la industrialización, culminando en la actual crisis de endeudamiento externo.

Esta crisis se inició a principios de los años setenta, cuando la agricultura mexicana había agotado su capacidad para producir divisas mediante sus exportaciones. Al final de esa década, México parecía haber encontrado un respiro con los descubrimientos de grandes reservas de hidrocarburos, en el contexto de una demanda creciente de los mismos en el mercado mundial. En efecto, en 1982 las exportaciones petroleras aportaron más del 75 por ciento de las divisas que ingresaron al país. Si bien eso le dio a México una nueva capacidad crediticia, el respiro no duró más que escasos tres años (1978-1981). Los problemas de fondo no se atacaron, y ahora vivimos las consecuencias de haber gestado una industria incapaz de competir en el mercado internacional, habiendo acumulado una deuda para su fomento prácticamente impagable.

Fue así como, a principios de la administración de Miguel de la Madrid H. (1982-88), el gobierno mexicano comenzó a implementar un cambio sustancial en el modelo de desarrollo: de uno centrado en el mercado interior, se iniciaron los pasos para establecer una mayor apertura comercial que promoviese las exportaciones manufactureras mexicanas. Estas serían las principales productoras de divisas, sustituyendo el papel anterior de las exportaciones agrícolas primero, y de las petroleras después.

Dos de las medidas iniciales que se han tomado para reorientar el modelo económico han sido la apertura comercial y la subvaluación del peso mexicano. Tales medidas se han instrumentado a través del ingreso de México al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) y de las continuas devaluaciones de la moneda frente al dólar entre 1982 y 1987. Se suponía que tales políticas constituirían un fuerte estímulo para incrementar la competitividad de la industria mexicana en el contexto internacional. En este trabajo se cuestiona la pertinencia de la medida subvaluatoria y su compatibilidad con la apertura comercial.

Con la política subvaluatoria se atenta contra dos objetivos centrales del desarrollo socioeconómico de un país: los niveles de bienestar de la población, por una parte; y la eficiencia y la productividad como elemento clave para la competitividad internacional. Sobre el primer aspecto, en México los salarios han perdido su poder adquisitivo en casi 50 por ciento de 1982 a 1988. Es con base en la devaluación del precio de la fuerza de trabajo que se ha pretendido incrementar la competitividad de la industria mexicana en el exterior. Lo dramático de la situación es que nuestra economía depende aún fuertemente del mercado interno, mismo que se encuentra tan deprimido como los propios salarios. Además, en las economías avanzadas, con el impulso de las nuevas tecnologías, los costos laborales tienden rápidamente a caer por debajo del 15 por ciento de los costos totales, convirtiéndose así en un aspecto más bien irrelevante de las nuevas exigencias de la competitividad internacional. Es decir, la reestructuración industrial de los países avanzados, con los que México tiene que competir, es intensiva en el uso de capital y conocimientos, no de mano de obra ni de materias primas baratas. Estos últimos elementos son los más abundantes en los países del tercer mundo, y su decreciente importancia en la dinámica del desarrollo económico mundial da cuenta, en buena medida, del creciente empobrecimiento de nuestros países.

Así pues, pretender conquistar los mercados internacionales sobre la base de materias primas baratas o bajos salarios puede traer a México tremendas frustraciones, adicionales a las que ya sufren sus mayorías trabajadoras. Habrá que encontrar la fórmula para revitalizar el mercado doméstico, sin depender del costoso proteccionismo, y para acceder competitivamente a los mercados mundiales sin sacrificar los objetivos de equidad social. Se deberán combinar las preocupaciones por el logro de mayores divisas y por la creación de empleos con remuneraciones adecuadas.

Ahora bien, para lograr una competitividad duradera de la industria mexicana, ésta tendría que basarse en aumentos de eficiencia, productividad y calidad. Ello exige ingresar en la revolución tecnológica de los países avanzados, por lo

menos en aquellos campos en los que México cuenta con una masa crítica de científicos y tecnólogos de alto nivel. Además, se tendría que hacer un esfuerzo por continuar con la transferencia de las tecnologías de punta que no se pueden producir internamente, con el propósito de no quedar al margen de las tendencias del desarrollo económico mundial. Y, por último, habrá que tratar de que las tecnologías que se adopten, nacionales o importadas, se adapten en la medida de lo posible a las condiciones del país, en cuanto a la disponibilidad de materias primas y mano de obra. Todo esto

requiere de un serio esfuerzo por sacar a las universidades mexicanas del hoyo financiero en que se encuentran, pues es en ellas donde se han de producir los nuevos profesionales, conocimientos y tecnologías que México requiere para su reestructuración industrial. De lo contrario, nuestro país podría convertirse en una vasta plataforma de explotación para las empresas transnacionales, con poca vinculación con el mercado interno. Con ello se verían frustradas las aspiraciones de un desarrollo nacional que beneficie a las grandes mayorías de la población. □