

LOS RETOS DE LA ECONOMÍA MEXICANA ANTE FACTORES QUE DISTORSIONAN LA LÓGICA DEL LIBRE MERCADO

María Josefina León León

Alcanzar el *círculo virtuoso* del crecimiento económico impulsado por el sector externo ha sido preocupación central desde la década pasada, tendencia que vendrá a reforzarse con el inminente tratado de libre comercio (TLC) que actualmente negocia México con Estados Unidos y Canadá. La firma de un tratado de esta naturaleza vendrá a consolidar el conjunto de políticas implementadas a partir del gobierno de Miguel de la Madrid, mismas que se expresaron en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, el cual consideró que la problemática que enfrentaba la industria nacional se debía en gran parte a la desmedida protección otorgada por el Estado a lo que en un primer momento se consideró "industria infantil".¹ Fue así que con posterioridad a la crisis de 1982 se hizo explícita la necesidad que tenía México de hacer cambios sustanciales en su política económica, la promoción del sector externo y la modernización de la planta industrial se convertirían en pilares fundamentales de la nueva estrategia de desarrollo.

Los argumentos económicos del proteccionismo durante el periodo de posguerra se justificaron con medidas como la protección a la industria naciente y la existencia de distorsiones (es decir, factores que hacen que los precios a los que se vende en el mercado sean mucho mayores que los costos de producción); esto debido a las economías de escala y las estructuras de mercado monopólicas u oligopólicas. Otro tipo de distorsiones lo constituyen los aranceles, los subsidios a la producción y los impuestos al consumo. Este tipo de argumentos fueron desarrollados por economistas distinguidos como Lewis (1954), Myrdal (1956), Hagen (1958) y Prebisch (1959).²

El modelo de sustitución de importaciones implementado en México trataba de proteger a la industria nacional precisamente de la existencia de distorsiones en el comercio internacional que pudieran afectar en un momento dado el desempeño inicial de la industria naciente, dado que sus costos medios de produc-

ción eran superiores a los internacionales, explicado en gran parte porque en el primer ciclo de producción los empresarios incurren en fuertes desembolsos de capital destinados a la compra de infraestructura (maquinaria, equipo, materias primas, etcétera), además de que en los primeros años debían someterse a un proceso de aprendizaje. Fue así que el gobierno mexicano optó por una política paternalista, al igual que otros países en vías de desarrollo. Es indudable que con este tipo de estrategia se tuvieron algunos logros, sin embargo los productores aprovecharon la situación para mantener un mercado nacional cautivo; los precios internos eran mayores que los externos y la calidad de los productos estaba por debajo de los estándares internacionales. La política proteccionista en México y los intereses a los que dio lugar propiciaron que se tuviera una miope visión sobre las expectativas futuras; no se percataron de las implicaciones que podría traer para la economía en su conjunto el mantenimiento del *status quo*. Mecanismos como el déficit en las finanzas públicas, la petrodependencia y el elevado endeudamiento externo se convirtieron más tarde en el talón de aquiles de la economía mexicana. La crisis de 1982 marcó el giro en la política económica de la protección a la apertura comercial, es decir, de la filosofía proteccionista al liberalismo económico.

La justificación teórica del libre comercio se remonta a los filósofos griegos; las virtudes de la división del trabajo y del intercambio, señaladas en La República de Platón³ consideran que "...se producen más obras, y éstas se hacen mejor y más fácilmente cuando cada uno hace aquella para la cual es apto, en la oportuna sazón, y sin cuidado alguno de ningún otro género...¿cómo se darán parte unos ciudadanos a otros del fruto de su trabajo? porque esa es la razón primaria que les ha llevado a vivir en sociedad. Será, evidentemente, por medio de la venta y de la compra...no bastará con que cada uno trabaje para el Estado, sino que, además, será preciso que trabaje para satisfacer las necesidades de los extranjeros".⁴ En el

siglo XVIII Adam Smith en su obra "Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones", defiende la libertad de comercio y demuestra los beneficios de la especialización del trabajo entre los países. Con posterioridad han surgido autores como David Ricardo, Edgeworth, Haberler, Leontief, Marshall, Meade y Krugman, los cuales, con elegancia matemática han hecho demostraciones irrefutables sobre las ventajas del libre comercio.

En México, a partir del gobierno de Miguel de la Madrid se navega en el oleaje de una política de apertura, donde el sector externo se erige como bandera en pro de la modernización económica. Sin embargo, si se justifica tanto las ventajas del libre comercio entre las naciones, ¿la eliminación de las barreras al comercio entre México, Estados Unidos y Canadá a través del TLC propiciará realmente la eficiencia en la planta productiva nacional?, ¿cuáles son las expectativas de la mediana y pequeña industria ante el TLC?, ¿por qué países como Estados Unidos, con quién México realiza alrededor del 70 por ciento de sus transacciones comerciales, continúa abrazando el proteccionismo?



Para tratar de responder estas inquietudes es necesario hacer las siguientes reflexiones. Desde el punto de vista teórico la firma de un acuerdo comercial con los vecinos del norte redundaría en el mejoramiento de la planta productiva nacional generando una estructura industrial competitiva en precio y calidad, mejores oportunidades de trabajo, mayor atracción de capital extranjero, etcétera, factores que inci-

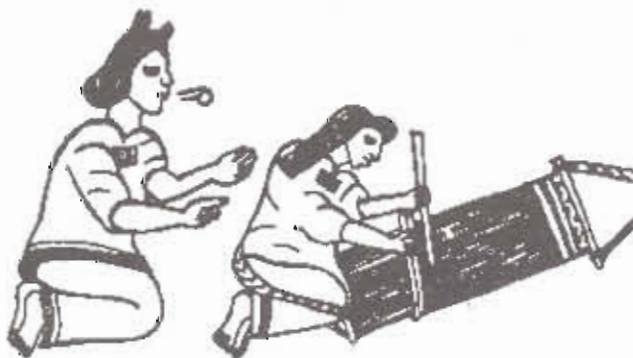
dirían en el bienestar social de la población. Las expectativas sobre las oportunidades y riesgos que afrontaría el país ya han sido discutidas con anterioridad;⁵ aquí interesa resaltar lo siguiente: aún cuando los acuerdos a los que se llegue en las negociaciones del TLC sean favorables para México, existen todavía otros factores que hay que enfrentar y ese es, en realidad, el verdadero reto de México en su proceso de integración a la dinámica mundial.

LAS DISTORSIONES DE MERCADO Y LOS FACTORES POLÍTICOS

Los factores a los que se alude están relacionados con los que anteriormente se mencionaron como distorsiones de mercado; además, incluye un elemento esencial que escapa del ámbito económico: los factores políticos. De las diversas distorsiones de mercado se va a destacar, por su importancia, una sola; la existencia en México de una organización industrial heterogénea donde subsiste la mediana y pequeña industria junto a grandes empresas; y el hecho de que las actividades de mayor dinamismo en el sector externo no petrolero de la economía están dominadas por estructuras oligopólicas y fuerte presencia de capital transnacional. Como ejemplos es posible señalar lo siguientes: en 1987 las exportaciones de motores para automóviles eran realizadas en un 93 por ciento por cinco empresas transnacionales (ET); las exportaciones de productos químicos las realizan principalmente ET tanto estadounidenses como europeas; las materias plásticas y resinas comprenden una variedad amplia de productos y de exportadores, pero las principales también se concentran en un número reducido de empresas entre las que destacan Industrias Resistol, Celanese y Celulosa y Derivados; las exportaciones de máquinas para procesar información y sus partes se concentran en ET de Estados Unidos, de hecho en 1987 IBM y Hewlett-Packard representaron poco más de las cuatro quintas partes del total.⁶

Un estudio de Jaime Ros⁷ presenta una morfología de las principales estructuras de mercado en la industria manufacturera (en 1980 ésta participaba con el 32.6 por ciento de las exportaciones totales del país y para 1990 había ascendido al 62.5 por ciento, imprimiendo así la dinámica exportadora de la que tanto se habla en México), en dicha estructura domi-

na la clasificación de carácter oligopólico y por ejemplo en la tipología denominada oligopolios concentrados⁸ predominan las grandes empresas (nacionales o extranjeras). Lo anterior sugiere que el objetivo gubernamental de estimular a las pequeñas y medianas empresas nacionales a la búsqueda de la eficiencia productiva vía la modernización de sus plantas productivas, puede ser limitado por los siguientes elementos: a) la dificultad de acceso a la tecnología se convierte en una barrera que limita la entrada a la competencia de un mercado dominado por empresas cuyo tamaño mínimo eficiente de planta es grande en términos económicos; b) el papel de la diferenciación del producto, ya sea en la calidad o presentación del mismo y las economías de escala asociadas a muchas de las grandes empresas, les hacen costoso incurrir en gastos de publicidad, lo que difícilmente puede imitar la pequeña y mediana industria; c) el hecho de que una proporción importante del comercio exterior de México cada vez más se explica en términos de factores ajenos a su dotación relativa de factores (trabajo, capital, recursos naturales).



Lo anterior es parte de la organización industrial del país, la cual juega un papel fundamental en la explicación de los flujos comerciales y en la nueva inserción de México en la economía mundial, puesto que, como se señaló anteriormente, las ET han tenido mucho que ver en el desempeño del sector exportador manufacturero de México. A este respecto José Casar⁹ señala que durante el periodo 1981-1987 destaca la fuerte participación del sector de comercio intraindustrial con un crecimiento de 157.1 por ciento, por el contrario, se observa una escasa participación de

sectores cuyas ventas al exterior descansan en la competitividad basada en las ventajas comparativas tradicionales. "Si consideramos la aportación a las exportaciones de las ramas intraindustriales observamos cómo las más dinámicas son las exportaciones realizadas por ET (autopartes, automotriz terminal, siderurgia de metales no ferrosos, petroquímica secundaria y la química básica)".¹⁰

EXPECTATIVAS DE LA MEDIANA Y PEQUEÑA INDUSTRIA

Los datos anteriores ponen de manifiesto las dificultades que enfrentará la mediana y pequeña industria nacional en su intento de incorporación a la nueva dinámica del proceso de desarrollo. No obstante, su integración es posible; las alternativas favorables podrían ser: 1) mantener una porción del mercado interno ofreciendo productos poco sofisticados, a precio competitivo y considerando el conocimiento que ya se tiene sobre los gustos del consumidor; 2) fusionarse con grandes empresas de capital nacional o extranjero; y 3) asociarse entre ellas y convertirse en exportadoras indirectas, es decir, productoras de insumos para las empresas exportadoras (incluso proveedoras de la industria maquiladora). Las opciones desfavorables las llevarían a ingresar a la economía informal o, en el peor de los casos, a desaparecer.

El primer abanico de posibilidades hace factible un proceso de desarrollo congruente con los objetivos que persigue la actual administración. Empero, se requiere de un fuerte apoyo crediticio, institucional y de infraestructura tecnológica que les permita mantener o incrementar su participación en el mercado. Por lo anterior, resulta crucial el papel del Estado como generador de expectativas favorables para las decisiones de inversión productiva de estos grupos a través de la satisfacción de las necesidades que presentan. No se deben olvidar las experiencias históricas de países como Japón y los llamados "tigres asiáticos" (Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur), donde el Estado juega un papel fundamental por medio de su intervención indirecta en la economía, de otro modo la nueva estrategia de desarrollo impulsada por México dará lugar a intereses que benefician a las grandes empresas nacionales y extranjeras, con-

solidando con ello la organización industrial que actualmente existe.



Finalmente, la respuesta a la búsqueda de una "explicación a la protección cuando se vive un régimen internacional de comercio liberal",¹¹ remite a los factores políticos. Las medidas unilaterales tomadas por Estados Unidos para proteger a sus productores internos de la competencia de los productos provenientes de México pueden ejemplificarse con los siguientes datos: se calcula que debido a las medidas proteccionistas de Estados Unidos, México dejó de percibir 2 680 millones de dólares durante 1988, afectando el 25.9 por ciento de las exportaciones de productos alimentarios, el 52.8 por ciento de las de hierro y acero, el 25.5 por ciento de sustancias químicas, el 90.2 por ciento de textiles y el 89.9 por ciento de prendas de vestir.¹²

La sagacidad de los estadounidenses en la imposición de barreras no arancelarias y su tendencia ascendente (en el periodo 1976-1980 Estados Unidos impuso 61 barreras no arancelarias y para 1985 contaba ya con 152), lleva a considerar si realmente es posible esperar reciprocidad por su parte y no acciones unilaterales como las que ha venido estableciendo. La inequidad actual en las relaciones de poder en las disputas comerciales y los temores de la economía estadounidense ante la fuerte competencia japonesa ha-

cen pensar que a pesar de los argumentos económicos a favor del libre comercio, los productos mexicanos requieren apertura política por parte del imperio del norte. El establecimiento de reglas claras en las negociaciones del TLC no es suficiente, se requiere además su respeto por parte de los países miembros y en especial de Estados Unidos, ya que de otro modo la economía mexicana pasará a estar más sujeta a los vaivenes y presiones de ese país. α

NOTAS

- ¹ Argumento de gran atracción para las naciones en desarrollo. Suponía protección temporal a las industrias nacientes; consideraba que con el tiempo este tipo de industrias alcanzarían un grado de madurez en el que ya no se requeriría intervención del gobierno.
- ² Chacholiades, Miltiades, *Economía Internacional*, Mc Graw Hill, p. 227.
- ³ Bhagwati, Jagdish, *Economía proteccionista*, Gernika, México, 1990, p. 39.
- ⁴ Platón, *Diálogos*, Porrúa, México, 1979, pp. 463-464.
- ⁵ León León, Josefina, "El acuerdo de libre comercio: oportunidad y riesgo", *Carta Económica Regional*, núm. 17, marzo-abril, 1991, pp. 21-27.
- ⁶ Unger, K. y L.C. Saldaña, "Las economías de escala y alcance en las exportaciones mexicanas más dinámicas", *El Trimestre Económico*, vol. LVI(2), No. 222, abril-junio, 1989, pp.471-495.
- ⁷ Ros, Jaime, "Patrones de competencia y organización industrial. Una morfología de los mercados industriales", *Documento de Trabajo No. 6*, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (I.L.E.T), marzo, 1987.
- ⁸ Se considera que una industria tiene carácter oligopólico cuando se compone de unas cuantas empresas, de tal forma que el comportamiento de cualquiera de ellas afecta el precio de mercado.
- ⁹ Casar Pérez, José, *Transformación en el patrón de especialización y comercio exterior del sector manufacturero mexicano, 1978-1987*, NAFINSA-ILET, México, 1989.
- ¹⁰ Casar Pérez, José, *op.cit.*, p. 51.
- ¹¹ Mares R., David, *La irrupción del mercado internacional en México. Consideraciones teóricas y un estudio de caso*, El Colegio de México, México, 1991, p.24.
- ¹² Dávila, Alejandro, *México-Estados Unidos: Aranceles a la importación en la perspectiva de un acuerdo de libre comercio*, mimeo, Coahuila, 1990. Tomado de Caballero Urdiales, Emilio, (coordinador), *El tratado de libre comercio México-Estados Unidos-Canadá*, Facultad de Economía, UNAM, p. 26.