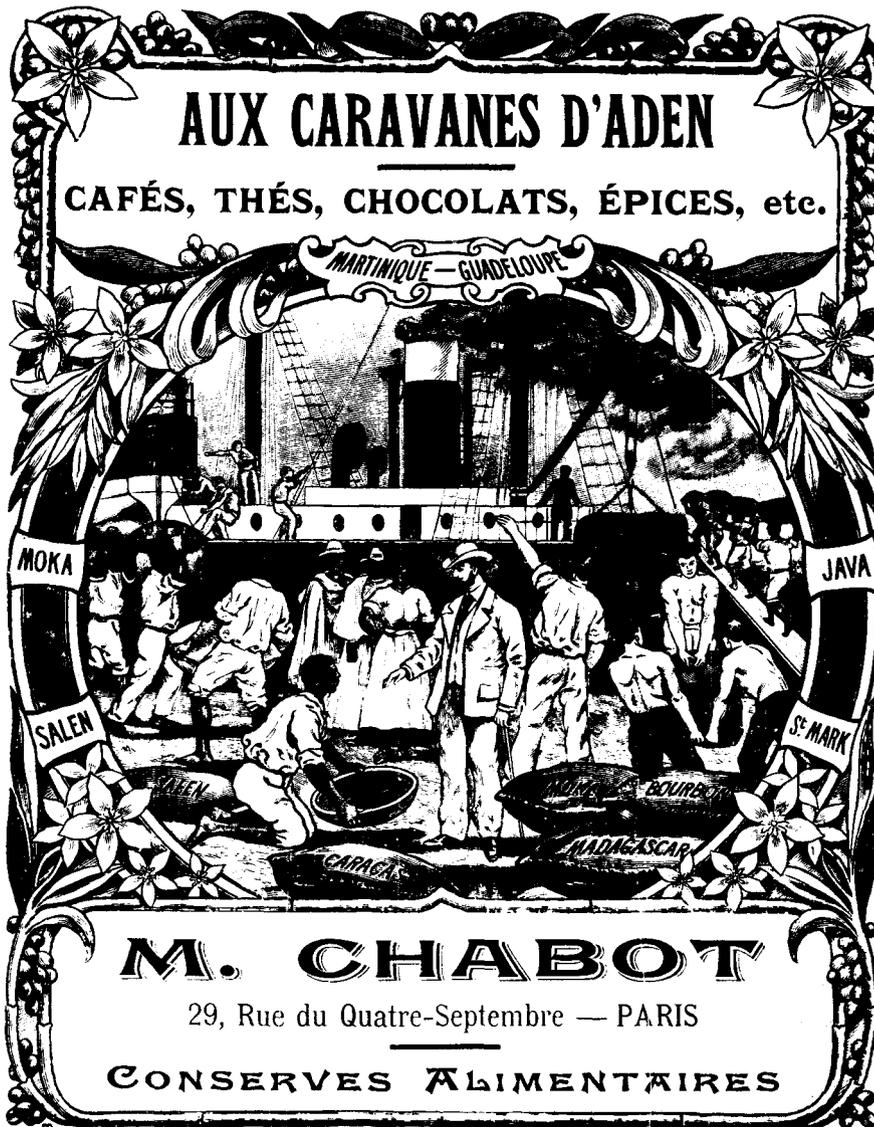


Más apoyos del Estado a los industriales exportadores

Lucía Alvarez Mosso*



PLANES Y MAS PLANES. EN los últimos años nos han llegado en avalancha y se nos dan a conocer como el remedio de todos los males que padece la economía en estos no muy felices tiempos. En ellos normalmente quedan en un solo paquete la demagogia y la voluntad política —como ahora se dice— que responde a una auténtica intención de apoyo a ciertos sectores del capital.

Entre otras cosas, estos planes son un buen pretexto para poner en movimiento un respetable monto de recursos financieros que, finalmente y de acuerdo con la experiencia, requieren de una labor detectivesca para saber en qué se destinaron en parte significativa. Por lo general, los resultados que se pretenden alcanzar con ellos están muy lejos del comportamiento real de la economía. Por ejemplo, cuesta trabajo entender cómo bajo el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988, pueden alcanzarse algunas de estas metas:

- Generación de empleos bien remunerados de manera permanente.
- Desarrollo nacional con autodesarrollo tecnológico y que aproveche toda la planta industrial.
- Descentralización en el territorio de las actividades industriales.
- Distribución más igualitaria del ingreso.

Pero no debe negarse que efectivamente existen elementos como para que el Estado se preocupe seriamente por los incentivos que habrán de darse, o reforzarse, a sectores que considera clave en la re-

* Investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas. Coordinadora del Equipo de Industria en México.

cuperación económica, sobre todo tomando en cuenta que la utilización de ciertos mecanismos para favorecer las ganancias y salir de la crisis tienen cada vez mayores limitaciones e incluso rebasan de tal modo sus límites que producen efectos opuestos a los deseados por el capital. Tal es el caso del uso del crédito, cuyo crecimiento enorme transformó sus bondades en un caos de contradicciones adversas a las medidas estatales para aumentar el empleo, que han devenido en la política de austeridad. Estos mecanismos, como muchos otros dinamizaron en un principio el mercado, pero después se convirtieron en factores inflacionarios con efectos contrarios en las ventas. Asimismo, el gasto público austero, los bajos salarios y el desempleo también han llevado a contracciones de la demanda y al consecuente estancamiento e incluso a la disminución de la protección industrial.

Un aspecto sobresaliente en esta dinámica ha sido, por una parte, la necesidad del aparato productivo de establecer un tipo de cambio que le permita competitividad. La consecuencia, constantes medidas devaluatorias que recrudescen contradictoriamente las dificultades de la industrialización, vistas las necesidades de las empresas de importar equipos e insumos y de obtener financiamiento externo.

La problemática que resume la preocupación central de las empresas privadas y del Estado es que la crisis de 1982 bajó por primera vez los niveles de la planta productiva y amenazó con una quiebra generalizada de las empresas, además de que llevó a niveles muy altos el desempleo. En 1982 y 1983 el crecimiento de la industria manufacturera fue negativo (-1% y -9% respectivamente). Así, los problemas que los industriales consideran de más urgente resolución son: supervivencia de la planta, recuperación de mercados, reducción del endeudamiento y mayores divisas.

¿Qué se propone entonces el Programa?

Sus propósitos abarcan varios puntos en los cuales sobresale la promoción de una dinámica de desarrollo que permita que México se consolide como potencia industrial intermedia hacia fines de siglo. Para ello, textualmente, se plantea avanzar en:

— Un desarrollo industrial eficiente y competitivo.

— Un crecimiento autosostenido que reduzca la vulnerabilidad externa conformando un sector industrial hacia adentro, articulado con la economía nacional y más competitivo en el exterior.

— Generación de empleos bien remunerados de manera permanente, fomentando inversiones productivas en actividades con mayor capacidad de ocupación, el desarrollo de la pequeña y mediana industria con los demás sectores económicos.

— Distribución del ingreso más equitativa al garantizar la creciente incorporación de los mexicanos a los beneficios del desarrollo.

— Desarrollo nacional más autónomo sobre la base de una tecnología vinculada a la planta productiva, la capacitación de los recursos humanos y el aprovechamiento de la capacidad de las empresas mediante una mejor organización de la estructura industrial.

— Actividades industriales distribuidas racionalmente en el territorio, como resultado de la desconcentración de la industria, del aprovechamiento de los recursos naturales, humanos y de infraestructura y la especialización de la producción por regiones.

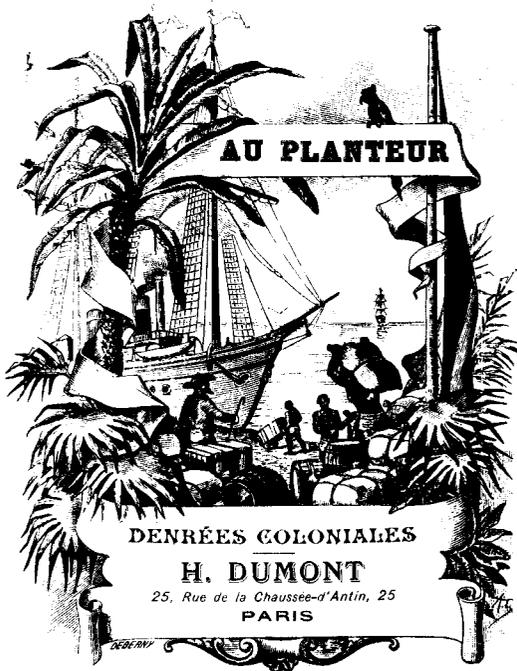
— Que el empresario nacional sea líder del desarrollo industrial y se aprovechen plenamente las potencialidades y creatividad de los sectores públicos, privado y social en un marco de coordinación, complementariedad, confianza y libertad.

Nos detendremos en los puntos que se refieren al fomento de las

exportaciones, en vista de que el proyecto les da un lugar relevante. Las razones que se aducen para presentar al sector exportador como uno de los principales pivotes de la estrategia de desarrollo industrial es la necesidad de que el crecimiento se financie, lo más que se pueda, con divisas generadas internamente y que disminuya el déficit externo. El problema más contradictorio que se presenta es que el crecimiento industrial requiere divisas para importaciones y éstas aumentan el déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos; lo que se espera es que aumente la producción industrial para la exportación y para aquellos productos que sustituyen importaciones.

Puede apreciarse, pues, que el margen de la burguesía mexicana para vender sus manufacturas en los mercados internacionales es pequeño. De ocho mil millones de dólares que representaron las exportaciones de enero a abril de este año —según datos del Instituto Mexicano de Comercio Exterior—, sólo dos mil millones fueron exportaciones no petroleras, de las cuales hay que descontar las de productos agrícolas. Esto es, las cantidades que se exportan en manufacturas son irrelevantes para hacer descansar en ellas una parte significativa de la recuperación, pese a los fuertes estímulos que se otorgan.

Las fuentes principales de divisas, hasta donde puede observarse, seguirán siendo las exportaciones petroleras y hasta cierto punto el turismo, aun cuando las cifras de exportación presenten incrementos importantes en los productos industriales. Entendido así, puede señalarse que desde el año pasado se vienen perfilando mejorías en el panorama de las exportaciones. El Centro de Estudios del Sector Privado calculaba, con base en una encuesta, que el 60% de las empresas pretendían empezar a exportar o incrementar sus exportaciones y casi la mitad de ellas estimaban que éstas serían muy importantes.



Asimismo, la información reciente que presenta el Banco Nacional de México da cuenta de que "... Las exportaciones tuvieron un comportamiento dinámico, sobre todo las no petroleras, que adelantaron 46.7% anual y abarcaron 29.6% del total. Destaca el crecimiento de 40.5% en manufacturas, pero en marzo-abril se deprimió su avance respecto al bimestre anterior por restricciones para algunos bienes en Estados Unidos y falta de competitividad en otros".¹

Por su parte, el mercado interno presenta dificultades serias para su recuperación. De acuerdo con la encuesta que se menciona, el 72% de los encuestados registraba disminuciones en la demanda de sus productos en 1983.

En los primeros cuatro meses de 1984 las ventas declinaron 2% en términos reales respecto de igual periodo en 1983. "En mayo acentuaron su descenso: aparatos electrodomésticos, muebles, línea blanca y ropa; los primeros cayeron alrededor de 40%, tasa anual. La baja acumulada en el valor de las

transacciones con bienes duraderos para el hogar fueron de 28% en el primer semestre, lo que ha originado el cierre de muchos distribuidores y proveedores de tamaño medio y pequeño".²

Lo anterior vendría a contradecir los informes de crecimiento positivo que para este año señalan las fuentes oficiales. De hecho no hay tal contradicción: algunas industrias como las del acero, petróleo, minerometalúrgicas; algunas materias primas y algunos alimentos han tenido altos ritmos de producción aunque las ventas en su conjunto, no hayan podido recuperarse.

La baja capacidad de compra de la población, ya es ocioso decirlo, se ve afectada por las devaluaciones, la inflación, los topes salariales y el desempleo. El año pasado el porcentaje de empresas que esperaban reducir su personal llegaba a 40%. A unos elementos se suman otros que van dificultando las compras por parte de la población, lo que produce como efecto que las ventas se mantengan bajas.

Sin embargo, el mercado debe ser recuperado y no con una distribución equitativa del ingreso o asegurando por siempre el empleo de los trabajadores, como promete el Programa. La solución llega por las empresas mismas y con los favores del Estado, como también promete el Programa con fundamentación más sólida que en otros puntos del documento. Se manifiesta lo que es ya cotidiano: el infaltable mimo que la empresa recibe del Estado.

Y no puede ser de otra manera: se cuidan todos y cada uno de los elementos que habrán de hacer atractiva la inversión a los industriales. Se contemplan fondos de fomento de apoyo financiero con créditos preferenciales; estímulos fiscales; legislación diferencial por zonas sobre uso del suelo, consumo de agua y energéticos, entre los estímulos más importantes. Se cuenta además con fideicomisos y centros de investigación; reasignación de fondos a proyectos sobre

desarrollo tecnológico; formación de recursos humanos; fomento a firmas de ingeniería; aportación de capital de riesgo compartido y desarrollo tecnológico de proveedores.

Por su parte, los empresarios tienen sus propios mecanismos que manejan cuando ven amenazadas sus ganancias. Por ejemplo, las devaluaciones de 1982 afectaron, entre otras cosas, la estructura de los pasivos de las empresas. Cerca de la mitad de las deudas eran en moneda extranjera, muchas de ellas a corto plazo. Ante la escasez de dólares se dejaron de cumplir una buena parte de los compromisos con los acreedores extranjeros. Esto se ha subsanado en la medida que las empresas se han acogido al sistema de cobertura de riesgos cambiarios (FICORCA), instrumentado por el Banco de México. Otro ejemplo, entre muchos, es el de la exención de impuestos: según lamentaciones de los industriales, en 1981 los rendimientos bajaron en casi la mitad de las empresas y para 1982-83 sólo 29% de ellas reportaba utilidades satisfactorias. En estas condiciones, un considerable número de establecimientos no efectuaron pago alguno de impuestos sobre la renta por las pérdidas sufridas durante el año.

Como se ve, contrariamente a lo que sucede con el grueso de la población, los empresarios saben protegerse de la crisis. Ahora bien, el panorama se hace más risueño si se engalana con proyectos estatales y el costo no sale de sus bolsillos. Claro que debido a las dificultades de competitividad con el capital internacional y de los propios pantanos que la dinámica de producción crea, es difícil prever un final de cuento infantil: ... y los industriales fueron felices porque tuvieron una alta capacidad de exportación al mismo tiempo que dejaron de depender del financiamiento externo y de las importaciones necesarias para su producción.

¹ Examen de la situación económica de México. Vol. LX No. 704, julio de 1984.

² Ibid.