

INTRODUCCION

A principios de la década de los ochenta, la economía mexicana era una de las más cerradas y protegidas del mundo. Esta situación impedía la competencia industrial, tanto en el ámbito interno como externo, favoreciendo la utilización de tecnologías viejas y obsoletas. En pocas palabras, no existía incentivo alguno para que las empresas se modernizaran, elevaran la calidad de sus productos o se preocuparan por los costos de los mismos. Al final, eran los consumidores quienes pagaban la cuenta de las ineficiencias derivadas de la protección.

El principal resultado de ese modelo de desarrollo fue que la productividad de la economía mexicana se rezagara, llegando a colocarse en niveles ínfimos respecto a la de muchos países con los que ahora México comercia y compite. En este sentido, a nadie debería sorprender que los salarios industriales en México estén entre una décima y una vigésima parte de los salarios equivalentes en Estados Unidos: después de todo, la productividad de la industria mexicana equivale prácticamente a una vigésima parte de la estadounidense.

Las décadas en que estuvo vigente la sustitución de importaciones dejaron una lección invaluable: aunque se lograron muchos beneficios en términos de crecimiento industrial, el país y los mexicanos son ahora más pobres de lo que hubieran sido en una economía abierta y fuertemente competitiva. Más aún, a pesar de que la crisis petrolera hubiera afectado de cualquier modo al país, la capacidad de éste para reaccionar ante un choque externo de esa magnitud habría sido mucho mayor en el contexto de una economía abierta, acostumbrada a la competencia y a todo lo que ésta significa.

Hoy en día, la economía mexicana está casi totalmente abierta. Aunque prevalecen restricciones no arancelarias al comercio de algunos productos, han

desaparecido prácticamente todos los demás impedimentos al comercio; el arancel máximo se ha reducido a 20 por ciento y la política cambiaria hoy es realista. Aun cuando todavía se podría abrir más la economía, el contraste entre un nivel tan elevado de protección efectiva, que para todo fin práctico impedía las importaciones, y la apertura que hoy caracteriza a la economía mexicana es ingente. Al mismo tiempo que las importaciones constituyen una fuente de competencia antes desconocida en el país, las empresas han podido diversificar sus fuentes de insumos buscando buena calidad, bajos precios, formalidad y compromiso en las entregas. Los consumidores -tanto personas como empresas- tienen opciones nunca antes soñadas.

La gran interrogante que este libro pretende responder es qué le ha pasado al sector industrial como resultado de la apertura. En tanto privaba el proteccionismo, cualquier empresa podía sobrevivir y ser exitosa. En el contexto actual esta afirmación ya no es sostenible. Es cierto que sólo las empresas que cuenten con la habilidad, la tecnología, los productos adecuados y los canales de distribución más eficientes podrán triunfar en esta etapa. Sin embargo, es fundamental advertir -con base en la experiencia de apertura que hasta hoy vive el sector industrial- qué posibles lecciones se pueden rescatar para el presente y el futuro.

Es un hecho que, tras seis años de apertura, el sector industrial se ha venido ajustando. Prácticamente no hay empresa que no haya tenido que adquirir nuevas tecnologías, reponer maquinaria, modificar sus líneas de producción y, sobre todo, competir por los clientes que antes consideraba cautivos. Cada sector de la industria, sin embargo, ha recibido un impacto diferente. Algunas empresas han fracasado y han tenido que cerrar sus puertas; otras han desarrollado nuevos productos con gran éxito. ¿Cuál es el balance a la fecha?

Implícito en la decisión de liberalizar el comercio y llevar hasta sus últimas

consecuencias la reforma económica, estaba el reconocimiento de que no todas las empresas y sectores industriales podrían sobrevivir. En una economía cerrada se podía producir todo, sin importar el costo; es más, se tenía que producir todo, independientemente de las economías a escala que existieran o la eficiencia y rentabilidad de los proyectos. En una economía abierta lo que cuenta es la capacidad para sobrevivir y triunfar en un contexto de competencia.

Para que la apertura sea exitosa, la transformación de la industria tendrá que arrojar un saldo positivo en términos de producción, productividad, empleo, calidad e ingresos respecto a lo que existía antes, aunque el número de sectores y/o empresas que permanezcan después del ajuste sea mucho menor al que existía antes. Estamos a la mitad del camino y lo que se busca es, en estos términos, evaluar la dirección del cambio y el grado de éxito a la fecha.

De antemano se sabe que hay sectores que pueden llegar a desaparecer, así como también hay otros que han logrado éxitos notables. Este libro busca ofrecer una descripción de la experiencia del sector industrial, explicar el grado de avance del ajuste del aparato productivo, analizar las acciones que se traducen en éxitos o fracasos en el proceso de ajuste y derivar las lecciones importantes de empresas reales que han logrado el éxito. Al final del estudio se considera qué se puede y debe hacer para que los diferentes integrantes de la sociedad puedan aumentar sus probabilidades de éxito.

Para conseguir lo anterior se ha dividido el libro en cinco capítulos. El primero tiene por objeto explicar las diferencias conceptuales entre la economía de antes y la del futuro. Antes, las economías eran en su mayoría cerradas, y se caracterizaban por sus restricciones a la importación y exportación de productos y servicios, por un apoyo irrestricto a todos los sectores industriales con tal de que se desarrollaran y sobrevivieran, por sus variados subsidios, por el papel protagónico del gobierno en el desarrollo y por una regulación excesiva que

impedía muchas actividades económicas, lo que implicaba un gran desperdicio y una muy mala asignación de los recursos.

Aun cuando las economías cerradas tienen su propia lógica (como proteger a la industria infante), si estos esquemas no se abandonan a tiempo pueden llevar a enormes distorsiones en los precios relativos y en la rentabilidad de los proyectos. Una protección excesiva y prolongada generalmente conduce a la asignación ineficiente de recursos escasos entre fines diversos.

La economía abierta sigue una lógica totalmente distinta. Lo que se busca es que los recursos fluyan hacia las actividades que tienen la mayor rentabilidad, de modo que no haya despilfarros. En las economías abiertas la competitividad y la eficiencia deciden el éxito o fracaso de las empresas. Esta no es una simple aseveración o capricho de la teoría, es una generalidad que la experiencia internacional confirma.

El primer capítulo, entonces, pretende resaltar estas diferencias entre las economías cerradas y las abiertas, buscando algunos ejemplos en el ámbito internacional para hacer la comparación entre unas y otras. Además, se explica por qué muchos gobiernos han cambiado la dirección de su política económica y, conceptualmente, en qué consiste ese cambio. La explicación incluye, asimismo, la lógica del cambio, buscando dejar claro qué esperan alcanzar, a través de diferentes políticas, los países que lo han iniciado.

El segundo capítulo aplica los conceptos descritos en el primero al caso de México. Si el capítulo I habla del pasado y del futuro, éste trata sobre el presente y sobre el futuro inmediato. Lo que el gobierno de México ha propuesto representa un cambio radical para lo que han conocido los industriales y empresarios en la historia del país.

En una primera parte, este segundo capítulo describe rápidamente cómo ha sido el tránsito de México hacia la economía abierta. En una segunda, se

describen las medidas específicas que ha tomado el gobierno, principalmente en el ámbito comercial, y cómo han afectado éstas a los diferentes sectores industriales y a las empresas que los forman. Sin llegar a las pruebas empíricas, este capítulo incluye algunos datos estadísticos que muestran tanto el cambio cualitativo en la política comercial de México, como los efectos generales sobre la planta industrial que han tenido lugar.

El capítulo III busca dar una imagen de conjunto de lo ocurrido a consecuencia de la apertura que se inició en 1985. ¿Qué le ha pasado a la industria desde entonces? Se aporta un conjunto de pruebas estadísticas que, aunque sencillas, muestran cómo se ha comportado en su conjunto el sector manufacturero. Esto se hace en tres partes: primero, se analiza a la economía en su conjunto a través de datos agregados. Segundo, se hace una serie de pruebas al sector manufacturero con datos a nivel división industrial, de modo que se pueda observar lo que ha pasado con este sector de la economía a partir de la apertura comercial y el cambio estructural. Tercero, a través de datos más desagregados se trata de observar cómo han reaccionado a su vez las diferentes ramas industriales.

La gran pregunta que trata de responder este capítulo es ¿qué tanto se ha especializado la economía mexicana a raíz de la apertura comercial? Además, si esta especialización se ha dado, ¿qué características lleva consigo? ¿Han sucedido otras cosas además de la especialización?

El capítulo IV es más bien cualitativo; trata de aislar a ciertas empresas mexicanas que han conseguido tener éxito a pesar de la apertura. Es importante establecer qué estrategias han sido la clave del éxito, para posteriormente poder hacer recomendaciones a aquellas que no han sido tan afortunadas en el contexto de la competencia. Finalmente, lo que se busca no es tener menos sectores industriales, sino empresas más eficientes.

En este capítulo se explica qué son la capacidad empresarial y gerencial, así como los conceptos que les dan contenido. Si bien los empresarios nunca habían tenido que competir, hoy es importante dejar claro cuáles son las herramientas básicas para que lo hagan. Hoy no queda más que sobrevivir compitiendo. Hasta ahora ¿qué se ha hecho mal que pueda cambiar en el futuro? Si la empresa está enferma, ¿se puede salvar? ¿Cómo diagnosticar el mal para administrar la medicina correcta?

Finalmente, el último capítulo pretende someter a la consideración tanto de empresarios, como de gobierno y academia, un conjunto de recomendaciones, de modo que la estrategia gubernamental sea congruente con los cambios que las empresas deben hacer para ser competitivas en una economía abierta, al tiempo que las universidades y los centros de investigación hagan rentables las actividades académicas para las empresas.

En esta última parte, por un lado se trata de explicar qué es lo que ha salido mal o ha sido insuficiente de la estrategia gubernamental, descrita en los dos primeros capítulos, para sugerir algunas recomendaciones; por otro lado se establece cuál puede ser el trabajo del gobierno, cuál el de los empresarios y cuál el de los centros de investigación y la academia en general para que el proceso de reforma económica concluya con un balance positivo.