

Globethics Repository

The logo for Globethics, featuring the word "Globethics" in white, sans-serif font centered within a solid blue rectangular background.

El aparato productivo mexicano [The Mexican productive apparatus]

This page was generated automatically upon download from the Globethics Repository. More information on Globethics see <https://www.globethics.net>. Data and content policy of Globethics Repository see <https://repository.globethics.net/pages/policy>.

Item Type	Article
Authors	Dussel Peter, Enrique
Publisher	Fundación Friedrich Ebert (FES)
Rights	Creative Commons Copyright (CC 2.5)
Download date	2026-07-10 22:55:25
Link to Item	http://hdl.handle.net/20.500.12424/217955

El aparato productivo mexicano

Entre la crisis global y el caos de la política nacional

El sector productivo mexicano, y especialmente el manufacturero, atraviesa una situación gravísima, que comenzó a principios de siglo y que se ha profundizado a partir del estallido de la crisis mundial. La caída de su participación en el PIB, la pérdida de empleos y las dificultades para incorporar innovación y valor agregado demuestran que se trata de una crisis de competitividad sistémica y no de un problema coyuntural. A pesar de ello, las políticas públicas se encuentran en una fase caótica debido a la falta de un diagnóstico claro y los cambios de los funcionarios encargados de implementarlas. El artículo argumenta que es necesario partir de un estudio sistémico y global del sector para, a partir de allí, elaborar políticas activas que contemplen la complejidad de la actual situación.

ENRIQUE DUSSEL PETERS

A inicios de 2009, la situación de la economía mexicana es crítica, tanto por las incertidumbres internacionales como por las debilidades nacionales: mucho más allá de los catarras y los problemas coyunturales reconocidos por los máximos encargados de la política y la economía del país, no caben dudas, incluso en medios oficiales, de que nos encontramos en una profunda recesión. De hecho, el debate más bien pareciera concentrarse en su extensión y profundidad. El propio Banco de México ha expresado a inicios

Enrique Dussel Peters: profesor de tiempo completo del posgrado en Economía de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y coordinador del Centro de Estudios China-México (Cechimex) de la UNAM. Autor de diversos libros y análisis sobre la temática, disponibles en <<http://dusselpeters.com>> y <www.economia.unam.mx/cechimex>.

Palabras claves: economía, crisis, competitividad, manufactura, México.

de 2009 que el PIB caerá 1,8% este año y que se perderán varios cientos de miles de empleos formales. A diferencia de la crisis nacional de 1994-1995 y de la recesión estadounidense de 2001-2003, en la actualidad nos enfrentamos a un panorama negativo tanto internacional (sobre todo en Estados Unidos) como en el mercado interno. En otras palabras, el mercado mundial no será opción para sobrellevar la crisis nacional. El gobierno incluso pareciera haber reconocido esta situación con la presentación, hasta enero de 2009, de su tercer –aunque tímido– programa anticrisis.

En este contexto, el presente trabajo abordará dos temas. En primera instancia, se analizan las recientes medidas que se han tomado hacia el sector industrial y, concretamente, hacia el manufacturero. El segundo apartado abordará, de modo más general, las condiciones del sector productivo –la agricultura, la minería y la manufactura– en la actualidad. El tema es crítico si se considera el impacto de este sector en el PIB, el empleo formal y el comercio exterior, entre otras variables.

La hipótesis es que el sector manufacturero no ha sido considerado suficientemente en los diversos programas anticrisis y que, además, no existe conciencia ni interés –ni en el ámbito público ni en el privado– en la necesidad de tomar medidas concretas y significativas para mejorar su situación. Sobre la base de este diagnóstico, el documento concluye con una serie de propuestas de política orientadas a enfrentar la crisis que experimenta el sector productivo.

Antes de iniciar el análisis, hay que señalar tres aspectos relevantes que ayudan a una comprensión general de la situación. En primer lugar, la socioeconomía mexicana, según los planteamientos del Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés), viene cayendo desde la década de 1990 en los *rankings* de esta institución y ha pasado del número 60 al 134, por debajo de países como Costa Rica y Chile¹. Independientemente de la medición y de sus limitaciones conceptuales, el continuo descenso de México en comparación con otros países refleja un profundo problema sistémico de competitividad, más allá de temas puntuales como el financiamiento, el tipo de cambio, la tecnología, la innovación, etc. El problema, como veremos más abajo, no es nuevo; lleva más de diez años y desde hace algunos meses, a raíz de la crisis global, se ha profundizado.

1. Global Competitiveness Report (GCR): *Global Competitiveness Report 2008-2009*, GCR, Ginebra, 2008.

El segundo aspecto relevante de la socioeconomía mexicana es la relación comercial y productiva con China, que implica un profundo cuestionamiento a la estrategia seguida por el país (y por buena parte de América Latina). En efecto, China implica un reto cualitativo mayor, en la medida en que, con políticas y estrategias contrastantes con las implementadas por México, se ha convertido en una potencia exportadora que compite directamente con los países de la región –y con México– en sus principales mercados: EEUU, la Unión Europea y la propia América Latina. La competitividad de las exportaciones chinas descansa en una fuerza de trabajo barata –más barata que la de la región– y en el creciente nivel tecnológico (superior al latinoamericano). Así, China ha logrado desplazar sustantivamente a los países de América Latina –y, en EEUU, especialmente a México– en cadenas como electrónica, hilo-textil-confección y, cada vez más, autopartes-automotriz. Para lograrlo, ha desarrollado una estrategia de integración al mercado mundial vía innovación y desarrollo tecnológico ausente hasta ahora en la región². Por eso, implica un cuestionamiento profundo a la estrategia latinoamericana, que se ha visto reforzado ante la crisis global.

Finalmente, desde una perspectiva sistémica de la competitividad³ –haciendo énfasis en los niveles de análisis micro, meso, macro y meta– se destaca, en el caso mexicano, la debilidad del nivel mesoeconómico: las instituciones públicas –y, particularmente, las privadas– reflejan la debilidad de las elites políticas y empresariales, que no se han comprometido en las últimas décadas con un proceso de crecimiento de largo plazo sino que, por el contrario, han preferido inversiones de corto plazo y la transferencia al exterior de sus ganancias. Este cortoplacismo contrasta con la dinámica capitalista desatada en Asia –incluida por supuesto China– donde las tasas de inversión en relación con el PIB son hasta tres veces superiores a las de México y América Latina. Esta debilidad, presente en las elites económicas en México, se ve reflejada en otros ámbitos, como la falta de innovación, de desarrollo tecnológico y de integración de los procesos y productos en las exportaciones.

■ Políticas hacia el sector manufacturero: desmantelamiento y caos

En los últimos años se han publicado diversos estudios sobre las condiciones estructurales de la manufactura y las políticas públicas orientadas hacia el

2. Rhys Jenkins, Enrique Dussel Peters y Mauricio Mesquita Moreira: «The Impact of China on Latin America and the Caribbean» en *World Development* vol. 36 N° 2, 2008. pp. 235-253.

3. E. Dussel Peters (coord.): *Perspectivas y retos de la competitividad en México*, UNAM / Canacinttra, México, 2003.

sector⁴. Desde el inicio del gobierno de Felipe Calderón, las políticas hacia el sector manufacturero e industrial, a cargo particularmente de la Secretaría de Economía, se encuentran en una situación verdaderamente caótica, sobre la cual cabe formular algunas consideraciones.

En primer lugar, no existe aún en el ámbito público –pese que se trata de un concepto de moda y de uso masivo– una definición adecuada y homogénea de lo que significa la «competitividad». En el reciente Programa Nacional de Desarrollo (PND)⁵, el concepto aparece mencionado en 71 ocasiones; en el Programa Sectorial de Economía 2007-2012 (PSE)⁶, la palabra se encuentra en 91 oportunidades. Sin embargo, en ninguno de los documentos se establece una definición precisa, lo que no solo cobra relevancia desde una perspectiva conceptual (han pasado 20 años de debates en torno de las concepciones de competitividad⁷), sino también desde el punto de vista de la aplicación de políticas públicas.

En segundo lugar, hay que mencionar que el PSE, tardíamente publicado en 2008, incluye como uno de sus ejes la competitividad, tanto en los objetivos como en los indicadores, las estrategias y las acciones, todo en 52 cuartillas. ¿Cuál es, entonces, la propuesta del gobierno mexicano en relación con la competitividad hasta 2012? El PSE sostiene que, por primera vez desde la década

Desde el inicio del gobierno de Felipe Calderón, las políticas hacia el sector manufacturero e industrial, a cargo particularmente de la Secretaría de Economía, se encuentran en una situación verdaderamente caótica ■

4. Colegio Nacional de Economistas (CNE): *Globalización y política industrial para un crecimiento endógeno*, CNE, México, 2006; Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (Concamin): *Industria competitiva y empleo 2006-2012*, Concamin, México, 2005; E. Dussel Peters: «Hacia una política de competitividad del sector productivo en México» en *Economía UNAM* vol. 3 N^o 9, 2006, pp. 65-81; Monitor de la Manufactura Mexicana: *Monitor de la Manufactura Mexicana* N^o 6, Facultad de Economía, UNAM / Centro de Estudios China-México, México, 2007; Jaime Ros: «La desaceleración del crecimiento de la economía mexicana desde 1982», 2006, mimeo.

5. Poder Ejecutivo Federal (PEF): *Plan Nacional de Desarrollo (2007-2012)*, PEF, México, 2007.

6. Secretaría de Economía (SE): *Programa Sectorial de Economía 2007-2012*, SE, México, 2008.

7. Recordemos que con Michael Porter se inicia un debate en torno de las «ventajas competitivas» de las naciones, a diferencia de las ventajas absolutas y comparativas analizadas históricamente en el pensamiento económico. Adicionalmente, existen diversos planteamientos sobre la «competitividad sistémica» y análisis relevantes sobre encadenamientos mercantiles globales y endogeneidad territorial. Para una discusión amplia, v. E. Dussel Peters (coord.): *Perspectivas y retos de la competitividad*, cit.

de 1980 y los tiempos de Herminio Blanco, la «mano visible» del gobierno⁸ es relevante: según el PSE, las intervenciones selectivas y temporales se justifican. Sin embargo, en ningún momento se define exactamente qué se entiende por competitividad. Además, se asume la estabilidad macroeconómica como un punto de partida necesario, tal y como ha sido establecido por la ortodoxia desde fines de los 80. La idea es clara: más estabilidad macro que políticas micro, y un esfuerzo centrado en mejorar las condiciones de mercado (en contra de los monopolios y a favor del libre mercado), de modo de estimular la competencia entre empresas y unidades económicas. Así, se presentan diversos programas y mecanismos de intervención: apoyo a las empresas de menor tamaño, promoción de la inversión extranjera directa (IED) y el estímulo a la creación rápida de empresas. Asimismo, se crea un «sistema para incrementar la competitividad de la economía mexicana», conformado por el Gabinete de Competitividad del Gobierno Federal, los comités técnicos de competitividad del Senado y la Cámara de Diputados, los comités de competitividad en las entidades federativas y un consejo de competitividad con la participación de los diversos agentes económicos⁹. La Subsecretaría de Industria y Comercio de la Secretaría de Economía, por último, presentó en 2008 su «decálogo» de

Llama la atención que los responsables de la competitividad no hayan realizado un mayor esfuerzo por comprender la profunda crisis del aparato productivo mexicano ■

propuestas vinculadas a políticas de facilitación comercial, políticas sectoriales, innovación, mercado interno y respectivas acciones¹⁰.

En tercer lugar, ninguno de los documentos indicados, ni el PND ni ninguno de los documentos de la Secretaría de Economía, cuenta con un diagnóstico aceptable a partir del cual planificar las políticas y establecer las prioridades. El PND menciona, además del crecimiento económico y el empleo insuficientes, la posibilidad de apoyar la IED, entre otros objetivos y metas. Pero, más allá de la generalidad de los objetivos y las prioridades y su falta de justificación, llama la atención que los responsables de la competitividad no hayan realizado un mayor esfuerzo por comprender la profunda crisis del aparato productivo mexicano, que se analiza más adelante. Como veremos en el siguiente apartado, el tema

8. SE: *Programa Sectorial de Economía*, cit., p. 9.

9. SE: *Programa Sectorial de Economía*, cit.

10. SE: *Diez lineamientos de la Subsecretaría de Industria y Comercio para incrementar la competitividad 2008-2012*, SE, México, 2008.

no es solo relevante desde una perspectiva académica, sino, sobre todo, desde el punto de vista político: sin un diagnóstico adecuado, las propuestas de política, su secuencia y su orden de prioridades resultarán arbitrarios y sin justificación.

En cuarto lugar, hay que mencionar que ninguno de los documentos anteriores logra llevar a cabo una mínima evaluación o un proceso de aprendizaje con respecto a la anterior administración (2000-2006). En otras palabras, no se establece claramente qué instrumentos se mantienen y por qué.

En quinto término, además de la falta de claridad conceptual, los documentos señalados no establecen diferencias en las empresas según su tamaño: micro-, pequeñas y medianas empresas siguen tratándose en forma indistinta, sin contemplar la necesaria especificidad. Pero las condiciones de las microempresas (que emplean hasta diez trabajadores) son absolutamente diferentes de, por ejemplo, las de las medianas empresas (entre 250 y 499 trabajadores). Mientras no haya especificidad en el conocimiento del aparato productivo, los instrumentos continuarán siendo ineficaces.

En sexto lugar, los programas presentados durante 2007 y 2008 por el gobierno –concretamente, por la Presidencia y la SE– han quedado rebasados por dos eventos significativos. En primera instancia, la SE experimentó cambios sustantivos a fines de 2008. De hecho, fueron reemplazados dos de los cuatro subsecretarios y fue designado un nuevo secretario. Con ello, las propuestas planteadas por la «vieja» administración, es decir el apenas saliente (el exsecretario de Economía, Eduardo Sojo Aldape), que apenas había iniciado su implementación, quedaron truncas. Desde entonces, la «nueva administración» pareciera concentrarse especialmente en las cuestiones vinculadas a la desgravación arancelaria, sin una estrategia de largo plazo¹¹. El segundo motivo que dejó sin efecto los programas elaborados fueron las revisiones del presupuesto para 2009 y el lanzamiento de tres pequeños programas anticrisis, el último conocido como «Acuerdo en Favor de la Economía Familiar y

11. Es interesante resaltar, por ejemplo, que la anterior subsecretaria Rocío Ruiz Chávez, con varias décadas de experiencia en el tema y en la propia SE, fue la fuente del «decálogo» elaborado por el organismo para incrementar la competitividad en el periodo 2008-2012, mientras que la actual subsecretaria Lorenza Martínez Trigueros, proveniente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), se ha concentrado, por el momento, en la reducción unilateral de los aranceles a la importación. El decreto publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 24 de diciembre de 2008 reduce unilateralmente el arancel para 8.000 fracciones arancelarias en medio de la crisis nacional e internacional de la manufactura. Fuente: <<http://dof.gob.mx/index.php?year=2008&month=12&day=24>>.

el Empleo», anunciado el 7 de enero de 2009. Los tres programas representan gastos adicionales cercanos a los 100.000 millones de pesos –o aproximadamente 6.500 millones de dólares–, de los cuales una pequeña parte se orienta a las empresas de menor tamaño.

Debido a todos estos factores, a inicios de 2009 la política industrial y las acciones orientadas hacia las manufacturas han quedado completamente rebasadas en relación con los objetivos incluidos en el PND y en los documentos de la SE. Las nuevas condiciones internacionales y locales, así como cambios en los responsables de implementar las políticas, han generado un caos en la política industrial, justamente en momentos en que el sector manufacturero atraviesa la peor crisis de las últimas décadas. La gravedad de la situación y la desorientación del gobierno en este tema se comprueban al tener en cuenta que, como ya se señaló, la única propuesta pareciera ser la reducción adicional y unilateral de los aranceles, motivada más por cuestiones ideológicas que por un bien sustentado diagnóstico, un programa de trabajo o una estrategia de corto, mediano y largo plazo.

■ La situación del sector manufacturero

Como indicamos anteriormente, se destaca la falta de diagnósticos, lo cual dificulta enormemente –o incluso hace imposible– elaborar propuestas medianamente serias de política. Considerando algunos de los estudios sobre el tema, destacamos tres aspectos que permiten comprender la profunda crisis que atraviesa el sector manufacturero desde 2001-2002 y que ha empeorado significativamente a partir del estallido de la crisis mundial a fines de 2008¹².

Los estudios más recientes concluyen que, en todos los niveles de desagregación, existe, desde fines de los 80, una fuerte asociación entre la IED y el proceso de industrialización orientado a exportaciones. En este contexto, es significativo destacar que 80% de las exportaciones mexicanas depende hoy de procesos de importación temporal para su exportación; es decir, que hacen uso de los incentivos fiscales previstos para importar partes y componentes y reexportar el producto terminado y manufacturado, con descuentos en el impuesto sobre la renta (ISR), el impuesto al valor agregado (IVA) y la importación temporal (y no definitiva) para su exportación con costos arancelarios mínimos. Desde

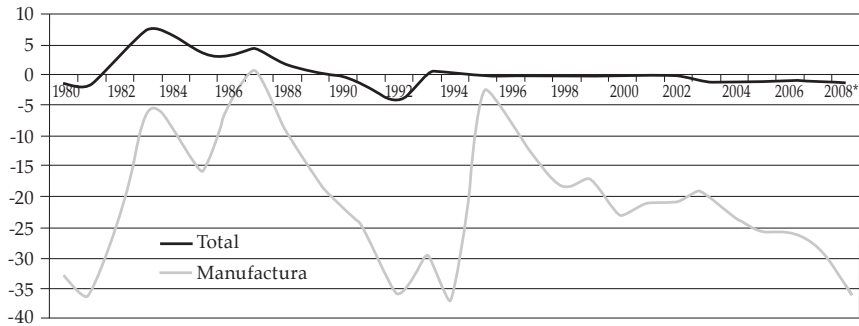
12. Para un análisis más detallado, v. CNE: ob. cit. y *Monitor de la Manufactura Mexicana* N° 6, cit., y N° 7, en prensa.

una perspectiva de procesos –no de productos–, estos instrumentos generan incentivos para procesos relativamente primitivos y sin mayor valor agregado, dado que buena parte de este es importado.

Así, la fuerte asociación entre IED y exportaciones dio forma, en las últimas décadas, a una organización industrial y una estructura de exportaciones que explican las necesidades y los requerimientos de los capitales extranjeros y su mínima capacidad de endogeneidad territorial¹³. El bajo grado de endogeneidad territorial se refleja en múltiples índices, como la balanza comercial total y la balanza comercial manufacturera, en particular desde 2001-2002. El gráfico 1 muestra las profundas dificultades de la economía mexicana –y, particularmente, de la manufactura– para corregir este problema. Lo anterior significa, entre otras cosas, que el sector manufacturero –centro del modelo de acumulación de industrialización exportadora iniciado a fines de los 80– requiere de cada vez más importaciones para sustentarse. El gráfico 1 muestra también cómo la balanza comercial de la manufactura cae abruptamente durante la crisis de 1994-1995, y crecientemente desde 2006-2008. Hoy, más de 30% de su PIB es importado en términos netos.

Gráfico 1

Balanza comercial/PIB, 1980-2008 (en porcentaje)



*Datos de 2008 hasta septiembre.

Fuente: elaboración del autor con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi).

13. E. Dussel Peters, (coord.), Luis Miguel Galindo Paliza, Eduardo Loría Díaz y Michael Mortimore: *El origen y destino de la IED y sus condiciones en México. Una perspectiva macro, meso y micro*, Facultad de Economía, UNAM / SE, México, 2007.

En segundo lugar, hay que señalar que una de las principales incógnitas y debates sobre la manufactura y la IED consiste en su debilidad para generar procesos de innovación y de incorporación de valor agregado. Aunque existe un importante grupo de investigaciones empíricas puntuales –tal y como se analizó en el primer apartado de este documento–, poco se ha avanzado en forma más sistemática en el estudio de este tema.

En varios de los análisis¹⁴, se ha demostrado la relación entre la IED y los escasos gastos en investigación y desarrollo, muy por debajo de los de las empresas sin participación –o con participación no mayoritaria– de IED. En otro documento reciente¹⁵, el tema se analiza explícitamente. La IED, medida en términos de coeficiente de la IED/PIB, solo es significativa en dos de las seis regiones consideradas en el estudio (la frontera norte y la región centro). Como muestra el gráfico 2, que toma datos de 40.000 grandes empresas manufactureras del Censo Económico de 2004, aquellas empresas sin IED –es decir, empresas nacionales– presentan coeficientes de ciencia y tecnología significativamente superiores a aquellas empresas con participación de IED. Sin embargo, hay que señalar que las empresas cuya IED es mayor a 50% del capital social presentan una orientación exportadora y una balanza comercial positiva muy superior al del resto de las empresas (y particularmente de las nacionales). En ese sentido, es relevante señalar que la IED no se asocia en forma significativa con gastos en ciencia y tecnología en este grupo de empresas y que incluso se aprecia una asociación negativa entre IED y productividad (ver el gráfico 3)¹⁶.

Como resultado de las tendencias anteriores, a inicios de 2009 el sector manufacturero atraviesa su peor crisis desde que existen estadísticas. Al menos dos indicadores reflejan esta tendencia, que comenzó en 2001-2002 y que se ha profundizado sustantivamente en el último trimestre de 2008: la caída de la participación del PIB manufacturero en el PIB total y la caída absoluta del empleo manufacturero.

En el primer punto, reflejado en el gráfico 4, se destaca la reducción del sector productivo –es decir, la suma de los sectores agrícola, minero y manufacturero–

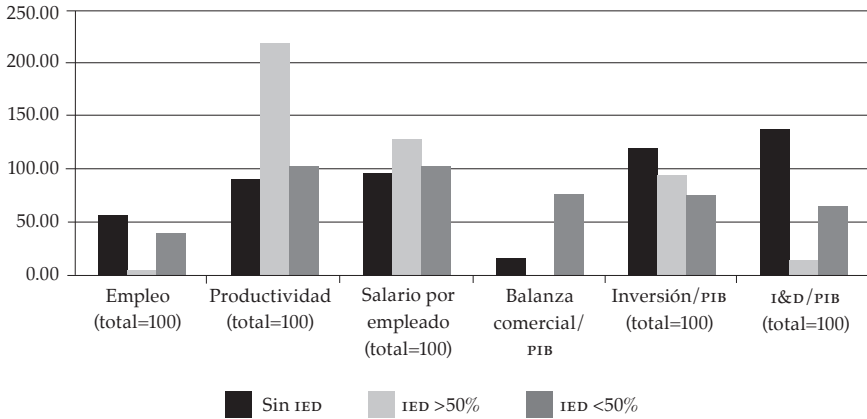
14. E. Dussel Peters (coord.), Luis Miguel Galindo Paliza y Eduardo Loría Díaz: *Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro*, Facultad de Economía, UNAM / Banco Interamericano de Desarrollo / Intal / Plaza y Valdés, México, 2003; E. Dussel Peters, (coord.), L.M. Galindo Paliza, E. Loría Díaz y Michael Mortimore: ob. cit.

15. E. Dussel Peters: *Regional Competitiveness in Mexico: Foreign Direct Investment and Innovation*, oecd, París, en prensa.

16. *Ibíd.*

Gráfico 2

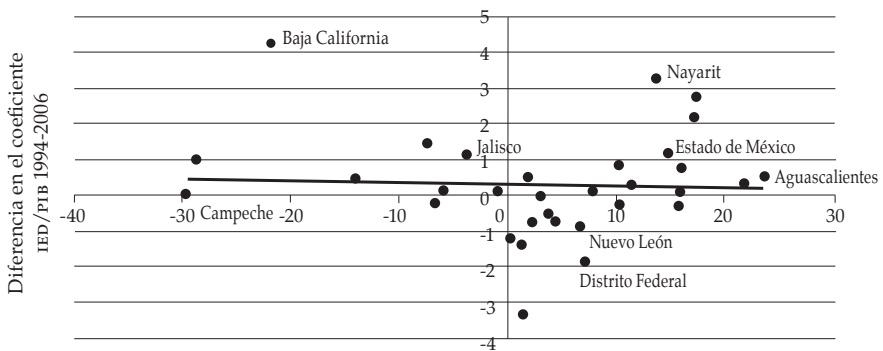
Grandes empresas manufactureras en México según su participación de IED: principales características, 2003



Fuente: elaboración del autor basada en E. Dussel Peters: *Regional Competitiveness in Mexico*, cit.

Gráfico 3

IED, PIB y productividad por estados, 1994-2006



Crecimiento de la productividad laboral 1994-2006

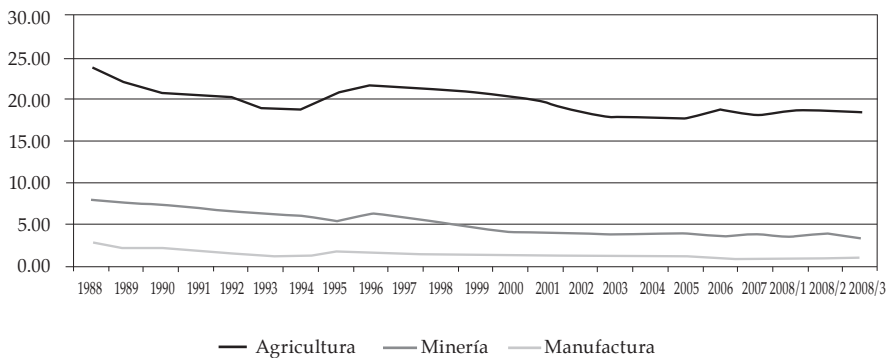
Fuente: elaboración del autor basada en E. Dussel Peters: *Regional Competitiveness in Mexico*, cit.

como porcentaje del PIB: de representar cerca de 35% del PIB total a fines de los 80, expresaba apenas 23% en 2008. Esto implica una caída de 12% en el PIB total. Los tres subsectores productivos han visto caer su participación, aunque la caída ha sido más acentuada en el sector de la manufactura, de 23,9% en 1988 a 18,6% en 2008; es decir, una caída superior a 5% del PIB en solo dos décadas.

En el segundo punto, hay que señalar que las condiciones de la crisis del sector productivo –y, particularmente, del manufacturero– son especialmente dramáticas en relación con el empleo, donde se observan las peores estadísticas. El gráfico 5 muestra que, con excepción de la caída de fines de 2001, el último trimestre de 2008 ha marcado la caída del empleo permanente más grave desde los 80. Hasta diciembre de 2008, y considerando que la crisis nacional e internacional apenas había comenzado, se había registrado una tasa de -7,5% del empleo permanente en la manufactura. Esta tendencia implica que la manufactura ha perdido, desde su máximo de empleo en octubre de 2000 hasta diciembre de 2008, 21,5%. En otras palabras, 905.303 empleos permanentes. Si bien es cierto que el masivo desplazamiento de fuerza de trabajo se ha profundizado en el último trimestre de 2008, la tendencia anterior ya se había iniciado en 2000.

Gráfico 4

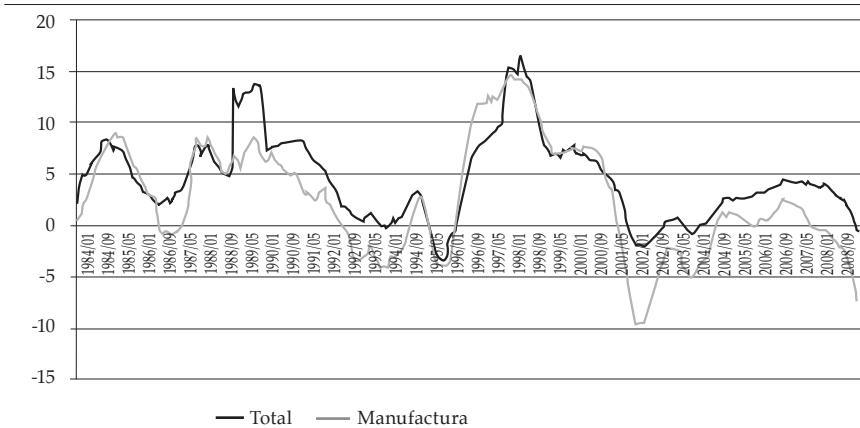
Porcentaje de cada sector sobre el total del PIB, 1988-2008/3



Fuente: elaboración del autor con datos del INEG.

Gráfico 5

Empleo permanente: tasa de crecimiento, 1984-2008



Fuente: elaboración del autor con datos de Secretaría del Trabajo y Previsión Social: «Estadísticas del sector» en <www.stps.gob.mx/DGIET/web/menu_infsector.htm>, fecha de consulta: 1/2009.

■ **Conclusiones**

A inicios de 2009, la política económica orientada hacia el sector productivo en México –y particularmente hacia el sector manufacturero– se encuentra desmantelada y en una fase caótica. Las antiguas propuestas de política no son compartidas por los nuevos funcionarios, que tampoco han planteado nuevas ideas (si es que lo hacen en lo que queda del sexenio).

El problema es que esto no parece una etapa de oportunidades –en términos de crisis según Antonio Gramsci–, sino apenas el reflejo del dogmatismo y la ignorancia de los funcionarios que asumieron en 2008. Su incomprensión de la importancia y las complejidades de la competitividad y de la situación del sector productivo, junto con las propuestas simplistas de políticas económicas, ha quedado de manifiesto: ante una crisis nacional e internacional como la actual, aceptada incluso por el Ejecutivo, los encargados de la política hacia el sector manufacturero se han limitado a proponer la disminución de los aranceles de importación.

Esto refleja una muy reducida comprensión de la complejidad de la crisis. Claramente, se trata de una crisis de competitividad sistémica, que implica los niveles micro-, meso- y macroeconómicos, por lo que las soluciones deben también producirse en estos niveles. Mientras no se comprenda el carácter

sistémico de la crisis, cualquier propuesta o política será insuficiente. Incluso aquellas políticas orientadas a fomentar la competitividad, fortalecer el sector productivo y apoyar a las empresas de menor tamaño aparecen como arbitrarias ante la falta de un cuerpo conceptual y un mínimo diagnóstico de la situación. La cuestión del diagnóstico es crucial. Por ejemplo, llama la atención que en los debates previos a la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y en las discusiones sobre la integración de México al proceso de globalización se argumentara que el sector de la manufactura iba a resultar el más beneficiado. Pero, como vimos en este breve repaso, al menos desde inicios del siglo XXI se encuentra en un profundo proceso de crisis.

En este marco, las condiciones actuales del sector productivo invitan a trabajar en un Programa de Emergencia Nacional para el Sector Productivo con énfasis en el empleo y sus procesos y productos. Las medidas deberían ser de índole territorial-sectorial y considerar los aspectos de endogeneidad territorial y de segmentos de cadenas de valor, procesos y productos en «tiempo y espacio». Por ejemplo, la producción de piña en fresco en Ciudad Isla, Veracruz, no es comparable con las condiciones de la producción de arneses para la industria automotriz en Tijuana, considerando que la clasificación comercial, por ejemplo, permite distinguir en la actualidad más de 25.000 productos a diez dígitos del Sistema Armonizado y hace posible, entonces, una enorme especificidad. Así, la política de competitividad en México debería considerar los retos internos masivos y los nuevos desafíos internacionales, particularmente en el mercado estadounidense y aquellos surgidos a partir del ascenso de Asia y, sobre todo, de China.

Hasta el momento, no obstante las masivas pérdidas y hasta la desaparición de ciertos sectores –por ejemplo, de la cadena de juguetes y, crecientemente, de la cadena de hilo-textil-confección–, no se ha logrado presentar una perspectiva clara, crítica e independiente. Mientras los funcionarios actuales no logren elaborar una perspectiva sistémica de la competitividad y se hagan responsables de sus propuestas –hasta sus últimas consecuencias legales y más allá de los dogmatismos macroeconómicos aprendidos hace décadas en las escuelas de economía–, la economía mexicana y su sector productivo seguirán navegando en condiciones adversas. ☐

Bibliografía

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal): *México: evolución económica durante 2007 y perspectivas para 2008*, Cepal, México, 2008.