

*Raúl M. Gutiérrez Muguerza **

Hacia la reindustrialización de México

SUMARIO: I. Introducción. II. Un recuento de antecedentes recientes. III. Aspectos diversos de un diagnóstico sobre el sector industrial. IV. El proceso de desindustrialización en México y la cadena de valor metalmecánica. V. La necesidad de una política industrial: Una propuesta mínima. VI. A manera de conclusión. VII. Bibliografía.

I. Introducción

Los grandes rezagos y desafíos que enfrenta México en términos de crecimiento y generación de empleo¹ imponen la necesidad de pensar en la pertinencia de una nueva estrategia de desarrollo para el país, la cual debe partir tanto de la identificación de nuestras fortalezas y aciertos, como del reconocimiento objetivo de nuestras debilidades y errores. Los altos índices de pobreza que seguimos registrando y la problemática asociada a este

* Ingeniero Industrial. Director General de Deacero S.A. de C.V, Presidente de la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero (CANACERO) y Presidente de la Asociación Latinoamericana del Acero (ALACERO).

¹ El PIB de México creció a una tasa promedio del 1.7% anual en los últimos 5 años (2007–2011) y la generación de empleos formales en el mismo periodo (promedio anual IMSS) fue de 316 mil; en los últimos diez años, en el periodo 2002-2011, el crecimiento promedio fue del 2.2% anual y el promedio anual de empleos formales generados fue de 271 mil; y en los últimos quince años, en el periodo 1997-2011, el crecimiento económico fue de 2.9% con 342 mil empleos formales generados de acuerdo a los registros del Seguro Social. Los cálculos del empleo son realizados tomando el promedio anual y a partir de ello la diferencia entre los años. Esto adquiere gran relevancia si se considera que nuestro país requiere generar, en promedio, un millón de empleos anuales para satisfacer la demanda de plazas de trabajo de una sociedad mayoritariamente joven.

flagelo como es la inseguridad, el desempleo y la informalidad, han generado un círculo vicioso del cual no hemos podido salir, pese a los esfuerzos de modernización económica que se han realizado en los últimos 25 años.

La necesidad de ser mucho más eficaces en la solución de estos problemas es mayor si se considera que vivimos en un mundo cada vez más complejo y competitivo que plantea grandes dificultades para los próximos años y lustros. Dada la enorme dependencia de nuestra economía sobre las exportaciones, principalmente las que van hacia EUA, la nota dominante en nuestro contexto comercial es la desaceleración económica de ese país y la amenaza de una posible segunda recesión aún más profunda que la anterior.

En este orden de ideas, lo primero que habría que plantearse es, por ejemplo, ¿hasta dónde el modelo de desarrollo que hemos seguido los últimos 25 años responde genuina y pragmáticamente a la necesidad de crecer más y distribuir mejor la riqueza; y hasta dónde ha sido más bien producto de una postura ideológica fundamentalista? ¿Cuáles son los saldos del dogmatismo económico que ha guiado este último cuarto de siglo la implementación de políticas públicas? ¿Cómo entender en México que los países que impulsarán el crecimiento económico en los próximos 25 años (Brasil, Rusia, India y China) lo harán basándose en modelos de apoyo a la actividad manufacturera mediante políticas industriales bien definidas y al margen de dogmas y concepciones academicistas? ¿Cómo aprovechar, por tanto, el clima internacional favorable en que los extremismos ideológicos que reivindicaban como absolutos al mercado o al Estado están cediendo frente a una posición mucho más objetiva, flexible y sensata? ¿Cómo crear una verdadera alianza público-privada por medio de la cual se establezcan círculos virtuosos y sinergias de colaboración entre el Gobierno y el sector industrial nacional? ¿De qué manera podemos evitar seguir rezagándonos con relación a los países desarrollados y a los países emergentes que han optado por aplicar políticas de desarrollo industrial, sin contravenir las normas que rigen el comercio internacional? ¿Es posible y deseable que el Gobierno Federal continúe aplicando una política de comercio que, bajo el pretexto de la facilitación y el supuesto impulso a la competitividad —que no ha hecho más que retroceder en los últimos años— tiende a beneficiar más a los productores manufactureros de otros países? ¿Qué tan benéfico ha resultado para el país, en términos de crecimiento y generación de empleo, un modelo de desarrollo industrial basado en el apoyo a empresas transnacionales que exportan grandes cantidades de productos ensamblados en nuestro país, con muy bajo valor agregado y contenido nacional? ¿No será ésta, fundamentalmente, una de las causas por las cuales aunque nuestras exportaciones manufactureras crecen, nuestra economía no lo hace al ritmo que debiera? ¿Es posible continuar ignorando en los hechos que uno de los principales competidores de la industria nacional, hoy en día, es el Es-

tado chino? ¿No requeriría este solo hecho una gran estrategia con enfoque regional para sumar fuerzas con nuestros socios comerciales? Ante los nuevos desafíos que plantea el comercio mundial, ¿luchar por la nivelación del campo de juego es una posición “proteccionista” y “retrógrada”, una utopía, o un asunto de sobrevivencia y de indispensable sentido común?

Entre otras muchas, estas son algunas de las preguntas que debemos plantearnos y responder urgentemente y de manera consensada con los actores adecuados: a fondo, de manera responsable, con la voluntad de privilegiar un verdadero diálogo que nos permita reconocer las tendencias del mundo globalizado y la situación del país, sin prejuicios ni dogmatismos. Lo que está en riesgo es el porvenir de la nación y de los mexicanos, el futuro de sus empleos y el de sus empresas. Aún hay tiempo. Es preciso actuar estableciendo con claridad qué queremos y debemos hacer para lograr lo que deseamos y lo que el país requiere para continuar siendo viable, en beneficio de su gente, de sus familias, de nuestras comunidades. De las presentes y futuras generaciones. Si queremos crecer como país, lo primero que debemos hacer, por obvio que parezca, es querer hacerlo. La definición de los “cómos” debe orientarse con un sentido de urgencia y pragmatismo, con metas claras y rendición de cuentas; debe ser orientado por un liderazgo capaz de convocar a todos los sectores productivos a dialogar y proponer alternativas, para recuperar y potenciar lo que sí ha funcionado y desechar los lastres que impiden adaptarnos a la nueva realidad mundial.

II. Un recuento de antecedentes recientes

Para situar en su justo contexto la urgente necesidad de establecer una política industrial que sea en verdad consensada en su diseño y participativa en su aplicación, es necesario hacer un recuento de las condiciones y de los hechos que ha venido enfrentando la planta productiva del país en las últimas décadas. En este sentido, vale la pena recordar que tras las sucesivas crisis económicas de los años setenta y ochenta, y la manifestación de los arraigados problemas estructurales que venía arrastrando la economía mexicana, fue necesario impulsar una serie de reformas. El propósito fue redimensionar al Estado mexicano para enfrentar eficazmente una serie de pasivos y, por tanto, sanear las finanzas públicas, así como insertar al país en un contexto internacional caracterizado por la apertura de mercados y el libre comercio.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que entró en vigor en enero de 1994 implicó una estrategia necesaria y de inicio muy exitosa —que incluso permitió hacer frente a las muy graves consecuencias de

los errores en el manejo de las finanzas públicas en diciembre de ese mismo año— para que la economía nacional relanzara su crecimiento bajo un esquema de complementariedad con nuestros vecinos del Norte. Se entiende que este objetivo respondía a la necesidad de establecer una sintonía con los diversos procesos de globalización y que tenía lugar al amparo del triunfo del libre mercado a escala global tras la caída del Muro de Berlín y el desmembramiento de la Unión Soviética.

Dicha complementariedad estuvo fundamentalmente sustentada en el impulso a determinadas industrias, entre ellas de manera muy señalada la automotriz y, en general, la industria de la maquila. El riesgo, desde un principio, era justamente que el modelo de desarrollo industrial terminara privilegiando la producción de insumos manufacturados fuera de la región del TLCAN. Para ello se crearon mecanismos especiales, las llamadas “reglas de origen”, que intentaron privilegiar la incorporación de insumos producidos en la región.

Sin embargo, la realidad fue que muchos de los insumos para ensamblar, desde refrigeradores hasta automóviles, por citar dos ejemplos, no se producían ni se producen aún hoy en día en nuestro país, dando así un nivel de contenido nacional insuficiente. Para ello se generaron programas especiales que permitieron su importación con aranceles preferenciales para diversas industrias y, paralelamente, Estados Unidos fue reduciendo su arancel promedio para cualquier país miembro de la Organización Mundial de Comercio.

En realidad, lo que ocurrió en estos 25 años es que la falta de una política industrial adecuada provocó que se desaprovecharan las ventajas originales que nos daba el TLC. Estados Unidos, como una potencia industrial podía darse el lujo de reducir sus aranceles a cero —como ocurrió gradualmente— porque su planta de producción manufacturera ya era sólida, competitiva y muy avanzada. Además, le convino hacerlo para que sus grandes empresas trasnacionales pudieran trasladarse a China y a otros países, y aprovechar las ventajas que en ese momento les daba una mano de obra más barata y otros incentivos que ofrecían y siguen ofreciendo esos países —en particular, el Estado Chino— como parte de su política industrial.

Así, la reducción del arancel de Nación Más Favorecida de Estados Unidos benefició a los productores americanos asentados en Asia, a los importadores americanos y a los consumidores de ese país, con lo que se fueron extinguiendo las ventajas y atractivos en términos arancelarios que ofrecía en un principio México, por su tratado comercial con América del Norte. La gran diferencia entre Estados Unidos y México es que nosotros no teníamos ni tenemos aún una industria tan desarrollada como la americana con empresas trasnacionales que pudieran irse a instalar a China y beneficiarse de los incentivos productivos que otorga ese país; y por el contrario, nuestro

mercado interno, que es una de nuestras principales fortalezas y atractivos para lograr buenas negociaciones comerciales con el resto del mundo, se lo entregamos en bandeja de plata a los fabricantes de manufacturas asentados en Asia, al adoptar una política arancelaria que buscaba imitar lo que Estados Unidos hacía, sin considerar las grandes diferencias en las estructuras de producción y los niveles de competitividad.

La hipótesis de que esta política arancelaria estimula la competitividad del país al proveer a la industria de insumos a bajos costos, no se sostiene en la realidad y los dramáticos descensos en nuestros niveles de competitividad así lo demuestran. En los hechos, lo que ha ocurrido es que sí se ha garantizado a la industria la posibilidad de contar con insumos baratos para la producción, pero esto ha sido en detrimento de la manufactura nacional que ha sido sometida a una competencia injusta contra productos subsidiados, subvaluados y producto de un capitalismo de Estado que choca contra las reglas de mercado que supuestamente todos los países dentro de la OMC practican.

Este desplazamiento de la industria nacional se manifiesta cada vez más en la creciente importación no sólo de insumos intermedios, sino de bienes de consumo final, provocando un daño mayor; es decir, la industria productora de insumos básicos e intermedios es desplazada, pero poco a poco también son desplazados los transformadores a quienes, a la larga, les conviene convertirse en importadores de productos que logran el precio bajo muchas veces de manera desleal y que provienen de países donde sus gobiernos sí se preocupan por generar condiciones óptimas para el desarrollo de su propia industria.

Los otros beneficiados de esta política son las grandes empresas ensambladoras de autos y otras firmas extranjeras, a quienes se les garantiza la posibilidad de contar con insumos importados de cualquier parte del mundo, sin discernir si el país en que fueron producidos dichos insumos, compite de acuerdo a las reglas de la economía de mercado y los lineamientos internacionales del comercio, amén de que gran parte de las utilidades que generan estas empresas no se quedan en el país.

Uno de los pocos saldos positivos de esta cuestionable estrategia de apertura es el control de la inflación. Por ello se dice que en nuestro país dicho control no ha sido únicamente un logro del autónomo Banco de México, sino también producto de políticas públicas diseñadas desde la Secretaría de Economía, antes de Comercio y Fomento Industrial. El control de la inflación es, sin duda, un propósito encomiable y nuestra historia económica reciente así lo muestra. Sin embargo, cabe preguntarse si este objetivo debe lograrse a costa de la desarticulación de las cadenas productivas y la disminución de la participación de la manufactura en el PIB total de la economía. La verdad es que el control de la inflación se trata de una condición necesaria, más no suficiente para generar crecimiento y empleo en la proporción que se requiere.

Esta rápida revisión de hechos tiene como objetivo fundamental mostrar la importancia de generar estrategias que, sin cambiar la orientación de fondo del modelo de apertura, privilegien la generación de mayor contenido nacional en los bienes industriales producidos en nuestro país. Aunque parezca un lugar común, nuestra economía requiere fortalecer sus debilitadas cadenas productivas, porque lo que nos muestra la realidad es que al cabo de los años las exportaciones de México y las inversiones se incrementaron de manera muy importante, pero en los hechos, ello no se ha traducido en un crecimiento económico suficiente, ni tampoco en la cantidad y calidad de empleos que lo requiere un país de 114 millones de habitantes, cuya población fundamentalmente es joven.

Para tener una dimensión de lo que ocurre en términos de empleo: en el periodo 2001-2011 nuestro país generó sólo 271 mil plazas formales de trabajo en promedio² cuando el país necesita generar, según diversas estimaciones, un millón de empleos anuales por lo menos. Es decir, ciertamente el Gobierno y la economía en general está logrando algunos resultados, pero la realidad es que esto es a todas luces insuficiente; requerimos ser mucho más eficaces en esta tarea, porque el riesgo de no lograr el resultado es muy grave y parte de las manifestaciones de esto ya lo estamos viendo en la inseguridad, la informalidad, la migración y otros fenómenos sociales que reflejan el desgarramiento del tejido social. Los empresarios, en particular los industriales, podemos y debemos contribuir más a lograr este resultado, pero requerimos para ello condiciones apropiadas que no estamos viendo con la política económica que se ha seguido en los últimos años.

Los manuales de economía que suelen citar y ejecutar al pie de la letra los diseñadores de políticas públicas de nuestro país en los últimos años, plantean que la inserción en los mercados internacionales y por lo tanto la competencia, se deben traducir en un mayor desarrollo industrial y, consecuentemente, en reducción de costos, mejoramiento de la calidad de las manufacturas e introducción de nuevos procesos de producción. En pocas palabras: en una mayor productividad y competitividad. Sin embargo, debemos ser conscientes de que la industria nacional está siendo altamente perjudicada por la importación de bienes de aquellos países con los que no contamos con tratados y que, en muchos casos, son subsidiados por sus gobiernos. Adicionalmente, debemos tener en cuenta que la productividad y la competitividad no puede ser responsabilidad exclusiva de la iniciativa privada; se requiere corresponsabilidad. El Gobierno tiene que poner también de su parte siendo más competitivo y dotando de las bases que permitan, efectivamente, hacer crecer más la econo-

² Trabajadores registrados en el IMSS.

mía, la generación de empleos, y a la industria nacional y extranjera con presencia en nuestro país.

Asimismo, se dice que al dejar todo a las libres fuerzas del mercado la productividad aumenta y, consecuentemente, también la competitividad que debe reflejarse en la creación de economías de escala, en flujos de información constantes sobre mejoras en los procesos productivos y en otros aspectos que darían por resultado mayores tasas de crecimiento. Lo cierto es que las empresas del sector industrial han tenido que enfrentar obstáculos extraordinarios en cuanto a los costos que supusieron la apertura y desregulación, mismos que se han traducido en un debilitamiento de la planta industrial del país.

Algo tal vez más importante aún es que la rapidez y profundidad de la apertura no fue acompañada de medidas igualmente rápidas y profundas, orientadas a mejorar las condiciones de conducción de la industria nacional: nos referimos principalmente a la necesidad de mejorar los costos de la energía, la banca de desarrollo, la infraestructura pública, la seguridad y, en general, a los costos y a la calidad de los bienes y servicios que proporciona el Estado en forma monopólica.

En este proceso México perdió la soberanía del sistema financiero; renunciamos abiertamente, por los motivos que sean, a la posibilidad de contar con mecanismos eficaces y suficientes para impulsar como se necesitaba a una industria que enfrentaba la más dura y, en ocasiones, injusta competencia internacional. Los organismos financieros no estaban preparados para apoyar a las empresas en un proceso nuevo y que suponía riesgos evidentes. En este punto vale la pena señalar que el proceso de apertura y desregulación nunca tomó en cuenta el tema de China y una vez viéndolo, el Gobierno no ha tenido la capacidad para reaccionar oportunamente.

Las opciones eran claras: concretar rápidamente las reformas estructurales y adoptar políticas públicas eficaces para impulsar la competitividad de la economía; o contener la invasión de productos manufacturados en condiciones abiertamente desleales con subsidios e incentivos diversos con los que no contamos los productores nacionales. A estas consideraciones se suma lo que han señalado destacados autores, en el sentido de que mucho del éxito empresarial depende de las instituciones producto del mercado pero también de aquellas instituidas por el Estado, así como de los acuerdos logrados por los propios agentes productivos.³ Nuevamente, el tema de la competitividad no puede entenderse de otra forma más que a través de un genuino sentido de corresponsabilidad.

³ Sobre estos aspectos en particular, ver Ayala Espino, José, *Instituciones para mejorar el desarrollo. Un nuevo pacto social para el crecimiento y el bienestar*, FCE, México, 2003, pp. 337 y siguientes.

Por otra parte, tras el surgimiento de la crisis financiera de los Estados Unidos durante el periodo 2007-2008, el modelo económico vigente en México, fundamentalmente basado en la inversión extranjera y en las exportaciones, ha evidenciado aún más sus límites, al ser tan estrechamente dependiente de la hoy tan vulnerada economía del vecino país. Así, en la medida en que la economía estadounidense ha experimentado una contracción severa, sin que se haya conjurado la amenaza de una segunda y más profunda recesión, el crecimiento de las exportaciones de México hacia Estados Unidos, nuestro principal socio comercial, se ha reducido de forma importante.⁴

En resumen, si se deseara mantener el modelo económico basado en el fomento a las exportaciones, tenemos que enfrentar grandes desafíos cualitativos y cuantitativos. En cuanto a la calidad de las exportaciones, éstas deben poseer un mayor nivel de contenido nacional y valor agregado; y en materia cuantitativa deberíamos exportar mucho más a partir de una inteligente estrategia de diversificación, sobre todo con los mercados emergentes, cuidando no volver a cometer los mismos errores de negociaciones pasadas.

A este respecto cabe una pregunta más: ¿cómo pretendemos lograr buenas negociaciones comerciales con países como Brasil, China, India y otros, si nosotros mismos estamos restringiendo nuestro margen de negociación al bajar unilateralmente los aranceles frente a esos países? En términos de mero sentido común se trata de una medida incomprensible, y desde un punto de vista estratégico, es un error elemental de graves consecuencias.

Ahora bien, en materia de lo que ha sucedido en el panorama del comercio internacional durante aproximadamente las dos últimas décadas —como lo consigna Dani Rodrik⁵ la tasa de crecimiento de los países en desarrollo y de los países emergentes se ha distanciado de la tasa de crecimiento de las naciones plenamente industrializadas, de manera que en 2008 se registró una diferencia de casi 4 puntos base porcentuales, en promedio por año, entre una tasa de crecimiento y otra. De hecho, con anterioridad a la crisis financiera global, la economía del mundo creció cada vez más debido al estímulo que le imprimieron las economías de los mercados emergentes, fundamentalmente de China e India.

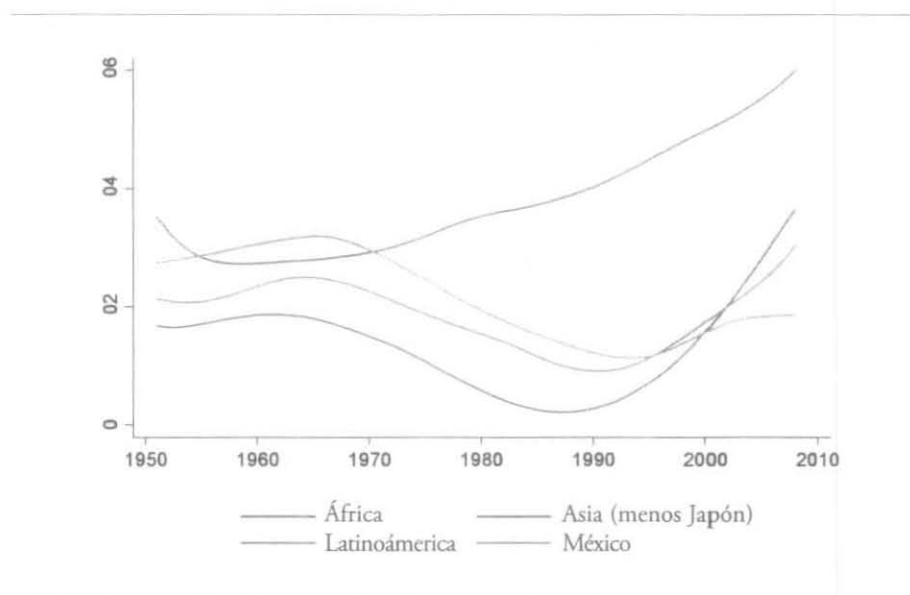
De tal manera que si se divide al mundo en desarrollo en las regiones de Asia (exceptuando a Japón), América Latina y África, con el fin de valorar el

⁴ Mendes de Paula, Germano; Cervera, Ernesto, "Desarrollo de la Cadena de Valor Metalmeccánica Latinoamericana", Capítulo México, ALACERO, Julio 2011.

⁵ Rodrik, Dani, "Good Growth, Bad Growth and Manufacturing", conferencia magistral pronunciada en el Primer Congreso de la Industria Sederúrgica, Canacero 2011, celebrado los días 6, 7 y 8 de septiembre de 2011 en Monterrey, Nuevo León, México.

desempeño económico de México en una perspectiva adecuada, tenemos que se aprecia un alza del crecimiento económico a partir de la década de los noventa. Este crecimiento es mayor en África y menor en América Latina (aunque no es malo), pero lo importante es que resulta mucho menor con respecto a Asia. Asimismo, en la siguiente gráfica se observa también que, lamentablemente, el crecimiento económico de México en términos comparativos con respecto a las tres regiones es muy pobre.

Gráfica 1
Tendencia del crecimiento de los países en desarrollo por región.
(1950-2008)



Lamentablemente, como puede observarse, el panorama para nuestro país no es ni medianamente optimista como para otros países, ya que la tasa de crecimiento mexicana ha permanecido señaladamente baja con respecto a la de los años cincuenta y sesenta, con la diferencia de que ahora se encuentra en mejores condiciones macroeconómicas para enfrentar riesgos externos y retomar la senda del crecimiento, pero hay que hacerlo pronto, porque el rezago es importante y el costo de oportunidad es cada vez mayor.

En este punto la pregunta obligada es ¿con base en qué tendría lugar dicho crecimiento y en qué grado puede alcanzarse considerando las experiencias de otros países, ya que la estabilidad macroeconómica no lo ha generado ni lo va a generar por sí sola? Lo anterior en el entendido de que para obtener

las respuestas respectivas es necesario recurrir a una perspectiva temporal de mediano y de largo plazos.

Pero volviendo a la recuperación de algunos hechos que anteceden el estatus actual de la industria mexicana, hay que tener en cuenta que aproximadamente diez años antes que México iniciara su proceso de apertura comercial, el país de la Gran Muralla comenzó un proceso de modernización con una estrategia totalmente distinta que está a punto de convertirlo en la economía más poderosa del planeta. Hoy en día a nadie escapa el hecho de que la economía china ha venido incrementado su importancia de manera extraordinaria en las últimas décadas, a partir de las reformas radicales que sus élites políticas introdujeron en el modelo económico y en su manejo desde 1978, en respuesta a sus necesidades y a los desafíos de la economía internacional y luego de la globalización.

De esta manera, mientras México y otros países de América Latina impulsaban las reformas económicas estructurales (de las cuales muchas permanecen truncas) y cumplían con grandes sacrificios las medidas planteadas en el denominado Consenso de Washington bajo el axioma de que la mejor política industrial es que no haya política industrial, China y otros países de Asia avanzaron paulatinamente mediante una estrategia diferente, con énfasis en el impulso a la industria manufacturera, lo cual ha tenido un gran éxito hasta el momento.

Esto es una realidad que no estamos queriendo ver y que está modificando dramáticamente el comercio a nivel mundial porque, antes, China simple y sencillamente no participaba en el juego. Ignorar estos hechos o apostar a que el modelo de crecimiento chino es insostenible y va a fracasar tarde o temprano, es negarnos a una realidad concreta y objetiva que, hoy, está generando altísimos costos a nuestra planta productiva y a nuestra economía en general.

Durante la década de los noventa, cuando el mundo Occidental se encontraba embriagado por la caída del Muro de Berlín y la derrota del modelo socialista soviético, China y los países del Sudeste Asiático avanzaron en la consolidación de un modelo económico híbrido en el que recuperaron los mejores atributos del sistema de producción capitalista y los combinaron con las ventajas que otorga un sistema de planificación centralizado.

Este tipo de modelo, conocido por la historia económica como Mercantilismo no es nuevo. De hecho, cabe apuntar algo que Clyde Prestowitz, ex asesor económico del presidente Ronald Reagan ha expuesto con toda claridad:

La afirmación de que el gran Imperio Británico de los siglos XVIII y XIX se construyó sobre la base del libre comercio, no puede estar más alejado de la realidad. Este país adquirió su poderío hegemónico a través de la inflexible implementación, durante casi 400 años, de un agresivo modelo proteccionista

de crecimiento, dirigido a la promoción de las exportaciones. Comenzando con el rey Enrique VII, quien a finales del siglo XV estableció medidas para desarrollar la industria de los textiles de lana que, en su momento, se identificaron como mercantilismo, pero hoy preferimos llamarlas estrategias de crecimiento orientadas a la exportación. Posteriormente, la reina Elizabeth I puso en marcha el Plan Tudor, el cual consistió en lo siguiente: cuando sea posible, se obtendrá el monopolio en la producción de los bienes; cuando sea necesario, se importarán las materias primas para hacerlo, y se eliminarán las importaciones de bienes similares de competidores extranjeros o coloniales. Este paquete de políticas sirvió de base para construir la grandeza de Inglaterra al buscar establecer y maximizar de forma sistemática el desempeño de los sectores industriales domésticos.⁶

Esta histórica forma de producción y generación de riqueza se implementó también en Estados Unidos, Japón, Corea y hoy adquiere renovados bríos en Asia y, en razón del tamaño de esta economía, está distorsionando por completo los flujos del comercio mundial y crea un nuevo (des)equilibrio que tan sólo en el caso de México llegó a implicar en los últimos diez años un déficit comercial acumulado entre México y China que asciende a la aterradora cifra de casi 200 mil millones de dólares a precios corrientes (esto sin considerar la subfacturación y el contrabando que constantemente se ejerce y que fácilmente puede aumentar esta cifra en un 50% más)⁷ lo cual representa la asimetría comercial más grande en el mundo en términos proporcionales al volumen de comercio. En pocas palabras, no existe una mayor distorsión en el comercio mundial, que la que hoy tenemos entre México y China.

Este tipo de modelo sustentado en una serie de prácticas que van desde subsidios, subvaluación de la moneda, créditos a fondo perdido, exenciones fiscales, estrategias de innovación y desarrollo tecnológico, etc., tiene como rasgo principal la adopción de una política industrial explícita y el radical apoyo a sus empresas, además del franco desafío a la normatividad comercial internacional.

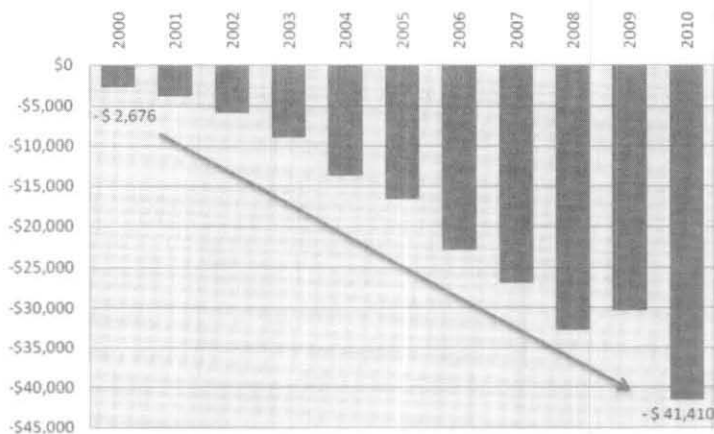
La cantidad de casos de dumping que no sólo México, sino prácticamente todos los países del mundo han iniciado contra la nación asiática, son una muestra inequívoca de lo que está ocurriendo hoy en día en el comercio mundial. En los últimos 15 años, el mundo ha iniciado un total de

⁶ Prestowitz, Clyde, "The Betrayal of American Prosperity", Simon & Schuster. EUA, 2010 pp. 46-55.

⁷ "Desarrollo de la Cadena de Valor Metalmeccánica Latinoamericana", Capítulo México, Asociación Latinoamericana del Acero (ALACERO), Julio 2011., *op. cit.*

825 casos de dumping en contra de China. Para dar una idea de lo que representa esta cifra, cabe apuntar que el total de investigaciones de dumping a nivel mundial es de 3,922.⁸

Gráfica 2
Balanza comercial México China.
 (millones de dólares)



Fuentes: Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI.
 Estudio ILAFA, Desarrollo de la Cadena Metalmeccánica en México.

III. Aspectos diversos de un diagnóstico sobre el sector industrial

Hoy en día el sector industrial mexicano afronta un conjunto de debilidades y amenazas: baja productividad de la mano de obra nacional; acceso limitado al financiamiento; escasa vinculación con universidades y centros de investigación para fomentar la innovación; una cada vez menor participación del sector en el crecimiento económico del país; en igual forma, la inexistencia de políticas de desarrollo productivo implementadas desde una perspectiva de Estado y, como parte de ellas, una política industrial; un Estado de derecho y una seguridad de-

⁸ OMC, Organización Mundial de Comercio, "Medidas Antidumping por país exportador 01/01/1995 – 30/06/2011", sitio en internet, http://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/ad_init_exp_country_e.pdf

bilitados; un alto grado de corrupción y burocracia que obstaculiza la eficiencia de las empresas; altos costos de energía; pobre infraestructura;⁹ altos niveles de contrabando por medio de triangulaciones; una gran informalidad en la que hoy se ocupan cerca del 30% de la PEA,¹⁰ así como una falta de consensos para lograr acuerdos en el seno del Poder Ejecutivo Federal¹¹ y una clara desventaja frente a políticas y estrategias de países emergentes que, en cambio, incentivan a su industria.

Pero también es necesario señalar que el sector industrial cuenta con fortalezas y oportunidades que es preciso potenciar y aprovechar: madurez y subsectores señaladamente dinámicos; empleos mejor remunerados que en otros sectores de la economía; un incremento de la inversión en investigación y desarrollo tecnológicos, aunque aún resulta insuficiente; pocas barreras tecnológicas y estratégicas en materia de inversiones; oportunidades vinculadas al tamaño de nuestro mercado interno; la persistencia del bono demográfico, que debe ser aprovechado sin demora, pues en unos años ya no será posible; la estabilidad macroeconómica que se traduce en certidumbre y en confianza; la posición geográfica y comercial del país respecto a la economía más grande del mundo, así como el acceso al mercado latinoamericano y salidas hacia los océanos Pacífico y Atlántico y el Mar Caribe; una población ampliamente educada en términos cuantitativos, aunque con graves deficiencias en términos cualitativos.

⁹ Por ejemplo, el costo de la energía eléctrica industrial es de 50% a 80% más cara que en nuestro vecino del Norte y, en términos de infraestructura, según del Quinto Informe de Gobierno y del Foro Económico Mundial WEF, pese a que la inversión en infraestructura que se ha hecho en esta Administración (3.13 billones de pesos) es un 52.5% más que en el sexenio anterior, ésta “no ha tenido el efecto esperado, pues México ha pasado en este indicador del lugar 64 en el 2007 al lugar 73, una caída de nueve lugares (Diario *Reforma*. Sección Negocios. Lunes 9 de enero de 2012, p. 2).

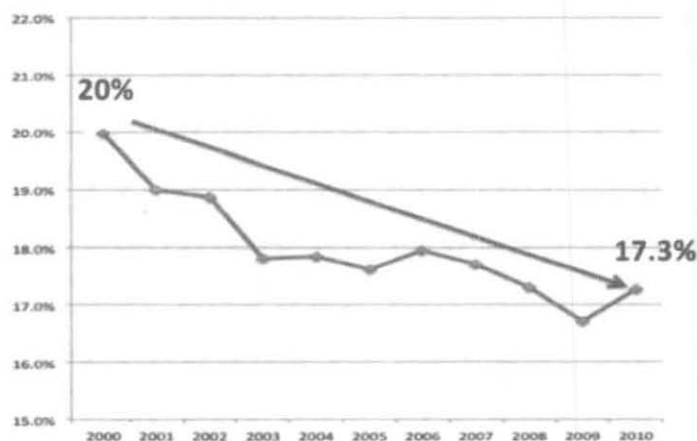
¹⁰ Con base en datos del INEGI y del IMSS, un análisis reciente del diario *La Jornada* señala que “el sector informal se convirtió en el principal generador de ocupación de la economía mexicana durante los dos gobiernos surgidos del Partido Acción Nacional. En este periodo de 11 años, el sector formal generó prácticamente uno de cada cuatro puestos de trabajo de los 10.8 millones en que aumentó la población ocupada de diciembre de 2000 hasta fines de 2011. Los tres restantes correspondieron al ámbito de las actividades informales”. *La Jornada*, 9 de enero de 2012, p. 21.

¹¹ Cabe destacar notables excepciones, como la reciente reforma a la Ley Federal de Competencia Económica y la reciente aprobación de la Ley de Asociaciones Público-Privadas, impulsada fundamentalmente por los legisladores federales del estado de Nuevo León, Eloy Cantú e Ildelfonso Guajardo en el Senado y en la Cámara de Diputados, respectivamente.

IV. El proceso de desindustrialización en México y la cadena de valor metalmecánica ¹²

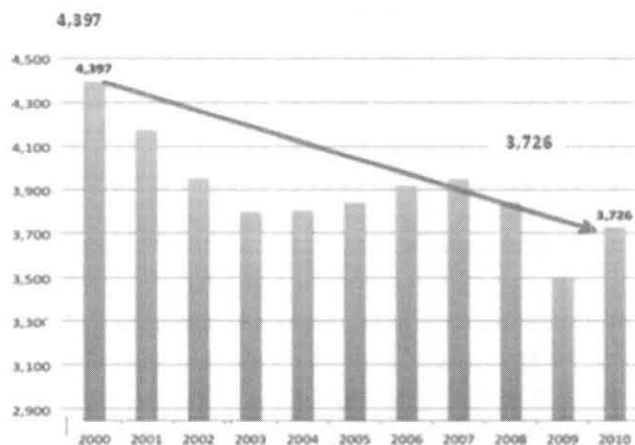
México padece un proceso de desindustrialización prematuro debido a que ocurre cuando aún no llegamos a ser un país industrializado. Como lo veremos a continuación, esta desindustrialización se sustenta en, al menos, dos hechos claros e inobjetable que han adquirido una dimensión dramática en el transcurso de los últimos dos sexenios: del año 2000 a la fecha, según datos del propio INEGI, la manufactura ha perdido tres puntos porcentuales en la participación del PIB total de la economía y en ese mismo periodo, asociado a este hecho, se han perdido más de 700 mil empleos.

Gráfica 3
 PIB del sector manufacturero de México.
 (participación en el total)



¹² El diagnóstico y los datos citados a continuación, en parte sustantiva corresponden al estudio reciente coordinado por el Dr. Germano Mendes de Paula por parte del entonces Instituto Latinoamericano del Fierro y el Acero (ILAFA), hoy Asociación Latinoamericana del Acero (ALACERO), con el fin de analizar el estatus del sector en los casos de Argentina, Brasil, Colombia y México. Por lo que respecta a nuestro país, el estudio fue realizado por el Grupo de Economistas y Asociados (GEA), bajo la supervisión del Dr. Ernesto Cervera, Director General de dicho despacho de consultoría, y por encargo de CANACERO.

Gráfica 4
Trabajadores asegurados en el IMSS
del Sector Manufacturero (miles).



Como lo hemos apuntado, el limitado y mediocre crecimiento económico del país que en el periodo 2000–2010 fue de 2.2% se ha traducido en importantes consecuencias negativas en el sector industrial y en la cadena de valor de la industria metalmecánica. Adicionalmente, sin instrumentos de política adecuados y en desventaja frente a otros países, el sector se enfrenta a la competencia de economías emergentes, que practican políticas de subsidios y de apoyo a sus industrias y, en el señalado caso de China, además un neomercantilismo o capitalismo de Estado, lo que propicia que los productos mexicanos continúen viéndose desplazados injustamente en el mercado interno y en los mercados internacionales, particularmente en los Estados Unidos, nuestro principal socio comercial.

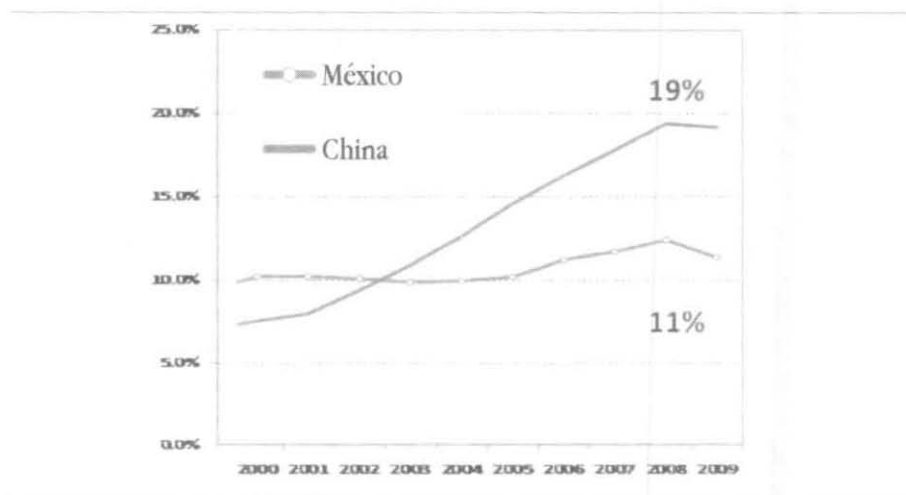
De hecho, en los últimos diez años se generaron en promedio 271 mil empleos formales al año (registros en el IMSS), cuando el país demanda la generación de un millón de plazas de trabajo al año, a lo cual hay que agregar que los puestos de trabajo en el sector manufacturero son mucho más valiosos, dado el nivel de remuneraciones mayor al del sector comercio o agrícola, sin mencionar a la informalidad, y dado que la productividad en este sector de la economía es mucho mayor, como lo ha señalado puntualmente el Dr. Dani Rodrik.¹³

¹³ Rodrik, Dani, “Good Growth, Bad Growth and Manufacturing”, conferencia magistral pronunciada en el Primer Congreso de la Industria Sederúrgica, *Canacero* 2011, celebrado los días 6, 7 y 8 de septiembre de 2011 en Monterrey, Nuevo León, México.

Cuando hablamos del rezago de la industria no sólo se trata de debatir cifras, sino de reconocer que estamos perdiendo grandes oportunidades. El punto es que no sólo la participación de la manufactura se ha reducido del 20 al 17 por ciento en el PIB, sino que además el volumen físico de la producción manufacturera ha perdido su dinamismo, de manera que de un crecimiento de 5.4 por ciento en el periodo 1994-2000 se redujo a uno de apenas 0.7 por ciento durante el periodo 2001-2010. Ese es el costo de oportunidad: no se trata sólo de los empleos perdidos en el sector, sino también de los que podían haberse creado con los grandes beneficios que generan los empleos en el sector manufacturero, como está plenamente demostrado.

Como parte de este panorama, las nuevas circunstancias del comercio global a partir del ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio en 2001, han ocasionado un reacomodo del comercio internacional, de manera que los productos chinos han desplazado a los de otros países, entre ellos los que integran la región de Norteamérica bajo el amparo del TLCAN. En este sentido, debe realizarse un estudio serio para determinar la relación de causalidad entre el creciente déficit comercial de México con China y su relación con la pérdida de empleos.¹⁴

Gráfica 5
Importaciones de EUA por país de origen.
(Contribución al total nacional)



¹⁴ A este respecto cabe apuntar que la Asociación Latinoamericana del Acero (ALACE-RO), con sede en Santiago de Chile y bajo la presidencia de quien suscribe el presente texto, está coordinando un estudio a profundidad para determinar el impacto del comercio indirecto del acero entre China y cuatro países latinoamericanos (Argentina, Brasil, Colombia y México), en materia de crecimiento y empleo.

Por otra parte y como sabemos, un tema vital en nuestro comercio exterior es el intercambio con Estados Unidos. En este sentido, vale la pena apuntar que las exportaciones de México hacia ese país en el periodo 2001-2010 crecieron sólo un 4.9 por ciento anual en promedio, lo que representa un 75 por ciento menos que en el periodo de 1994-2000. La participación de las manufacturas mexicanas en el mercado estadounidense alcanzó su techo hace nueve años, mientras que las manufacturas de origen chino aumentaron su participación en más de 10 puntos porcentuales en la última década. Y la brecha tiende a abrirse. Como se dice coloquialmente: China nos comió el mandado en Estados Unidos, nuestro principal mercado de exportación.

Pero no sólo eso. Pese a todo, la industria mexicana es competitiva fuera del país, por lo que la gran cuestión radica en preguntarnos ¿por qué si podemos competir afuera, no podemos hacerlo adentro? La manufactura nacional ha tenido que enfrentar el constante crecimiento de la participación de las manufacturas chinas desleales en el mercado doméstico, como lo he apuntado anteriormente.

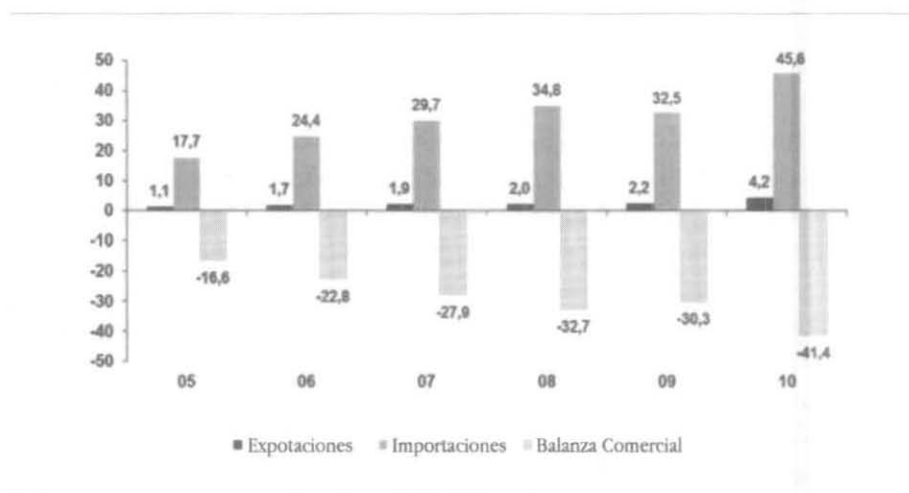
Las importaciones de México provenientes de China son más de diez veces superiores a las exportaciones de México hacia ese país, de manera que el déficit de la balanza comercial de nuestro país con China, sólo en el 2010, alcanzó la escandalosa cifra de 41 mil 400 millones de dólares. El planteamiento adquiere mayor claridad si se considera que la brecha en el comercio bilateral se ha venido abriendo dramáticamente, como se muestra en la gráfica 6.¹⁵

Complementariamente, reviste gran relevancia la creciente participación de las importaciones manufactureras provenientes de China en las importaciones manufactureras totales, pues pasaron de 1.5 por ciento del total en 2000 a 16.2 por ciento en el año 2010. Incluso durante el periodo de contracción más importante de la industria mexicana, en el 2009, la participación de las importaciones manufactureras chinas avanzó de manera sostenida. El resultado: actualmente China exporta a México once veces el volumen que México exporta a aquel país, lo que evidencia las grandes asimetrías de acceso entre ambos mercados.

De acuerdo a lo anterior podemos afirmar sin temor a equivocarnos, que la competencia desleal con China se ha convertido de facto en una amenaza a la planta productiva nacional y representa un riesgo para la producción y la generación de empleos en la región del TLCAN. Así pues, la necesidad de replantear el alcance del tratado es más que evidente, de manera que es necesario reforzar sus ventajas iniciales con una profundización de la integración de cadenas productivas verticales.

¹⁵ “Desarrollo de la Cadena de Valor Metalmecánica Latinoamericana”, Capítulo México, Asociación Latinoamericana del Acero (ALACERO), julio 2011., *op. cit.*

Gráfica 6
Comercio Bilateral de México con China, 2005-2010.
(Miles de millones de dólares)



Fuente: World Trade Atlas.

En suma: las consecuencias negativas de mantener el status quo se manifestarán no sólo en la producción manufacturera, sino asimismo en todas las cadenas productivas en las que México ha desarrollado una ventaja comparativa importante y un crecimiento sustancial en los últimos diez años, como en el sector automotriz, en la producción de bienes duraderos y en la de maquinaria y equipo, sectores muy importantes de la cadena metalmeccánica que, pese al crecimiento de sus exportaciones, han perdido empleos debido al privilegio que se le da a la importación de insumos manufacturados fuera del país.

Por ejemplo, es interesante observar el comportamiento de la industria manufacturera en el periodo 2000-2010, ya que a pesar de que sus exportaciones crecieron a una tasa del 6.1% anual, el empleo manufacturero disminuyó en 67 mil plazas cada año en promedio.¹⁶

En el proceso de desindustrialización, uno de los sectores que mayores contracciones han observado es la industria metal-mecánica, que no sólo ha padecido los efectos de la crisis financiera mundial de 2009, sino también

¹⁶ "Desarrollo de la Cadena de Valor Metalmeccánica Latinoamericana", Capítulo México, Asociación Latinoamericana del Acero (ALACERO), julio 2011., *op. cit.*

los de una penetración importante de productos provenientes de China. El PIB real de la rama metal-mecánica registró prácticamente el mismo nivel en 2010 que el observado en 2000, con un crecimiento marginal de apenas 0.1 por ciento en promedio por año.

La pérdida de empleos en el sector metalmecánico ha tenido un impacto importante en la economía mexicana en la medida que los trabajadores (obremos y empleados) de la rama metalmecánica son los que tienen las mayores remuneraciones en el sector formal de la economía mexicana vinculado con su nivel de preparación, capacitación y productividad; y, desde luego, son los trabajadores con las mayores prestaciones del sector manufacturero. De hecho, la remuneración promedio mensual de dichos trabajadores ha sido del doble del correspondiente a los trabajadores de la industria manufacturera en su conjunto.

La desindustrialización en el caso de la metalmecánica ha sido señaladamente grave durante los últimos cuatro años, ya que de los 68 subsectores que lo integran, sólo 24 mostraron un avance marginal en su producción y sólo 12 en el empleo. Así, el balance para el sector en su conjunto resulta en una caída de 6.1 por ciento del valor de la producción y en una pérdida de 135 mil puestos de trabajo.

En cuanto a la penetración de productos importados de China correspondientes al sector metalmecánico, ésta ha tenido un impacto importante sobre el proceso de desindustrialización en México. De hecho la dinámica de crecimiento de estas importaciones ha sido sustantiva, con un avance de 37.3 en promedio al año. Tan sólo en 2010 se registró un crecimiento de 45 por ciento del valor de las importaciones metalmecánicas chinas, con lo que alcanzaron 35 mil millones de dólares en ese año. Este comportamiento implicó que dichas importaciones hayan pasado de representar 1.7 por ciento del valor de la producción metalmecánica nacional en 2000 a 35.4 por ciento en 2010. Asimismo, cabe destacar que estas importaciones pasaron de representar el 55 por ciento de las importaciones totales provenientes del país asiático en el año 2000, hasta alcanzar el 80 por ciento en el año 2010; lo que representa un ritmo de crecimiento del 37 por ciento en promedio anual.

V. La necesidad de una política industrial: Una propuesta mínima

Hay en el sector industrial un consenso generalizado en el sentido de que es urgente fortalecerlo y, en consecuencia, en que es necesario impulsar su

adecuada y exitosa inserción internacional en el contexto de un escenario que viene cobrando mayor complejidad; ello a raíz de la pasada crisis financiera global y de la presente desaceleración económica, así como de una posible recesión que pudiera ser aún más profunda que la ocurrida durante 2008-2009.

Para lograr este objetivo, el conjunto de los programas y acciones que deben ser impulsados sólo pueden corresponder a la adopción de una política industrial (PI), consensada en su diseño y participativa en su aplicación, en el marco de necesarias y estrechas alianzas público-privadas y de un contexto internacional en el que, desde hace años y cada vez con mayor intensidad, se habla del retorno de la PI —mientras que de hecho se le practica— en los países altamente industrializados —entre ellos, los propios Estados Unidos—, así como en las economías emergentes.

En tal sentido es preciso recordar que durante décadas y como resultado de la vigencia del Consenso de Washington, hoy superado, como el propio Gordon Brown afirmara recientemente, la PI fue proscrita del ámbito de las políticas de desarrollo productivo, y a decir de grandes estudiosos del tema como el economista y profesor de la Universidad de Harvard, Dani Rodrik, hoy es necesario recuperar su vigencia. En este punto es preciso señalar enfáticamente que no se trata de políticas industriales que reproduzcan la versión de las que fueron diseñadas y aplicadas durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones en un contexto de economías cerradas, sino de una PI en sintonía con los desafíos de la globalización, la economía de mercado y el libre comercio.

Actualmente, en la amplia perspectiva de un rico debate internacional que se refleja en la literatura especializada con variados matices, se enfatizan diversos aspectos de la intervención del Estado para apoyar los procesos de industrialización; de manera que el renovado concepto de PI remite a las acciones que resultan de las estrategias públicas implementadas en la prosecución de ciertos objetivos y metas; ello con el fin de apoyar industrias clave, con vocación exportadora y alta capacidad de generar encadenamientos productivos, para incrementar su potencial y su capacidad de generar empleos, de la misma manera que para apoyar la producción de infraestructura, el fortalecimiento del mercado interno y la creación de empresas mexicanas. En ese contexto, es necesario impulsar la instrumentación de ciertos principios de diseño para establecer la política industrial del caso.

Así, además de una arquitectura institucional articulada en los ejes de un efectivo liderazgo político y empresarial; de la creación de instancias de coordinación y deliberación efectivas; y, en igual forma, además de la implantación de mecanismos de transparencia y rendición de cuen-

tas para impulsar el diseño y la ejecución eficaz de la PI, debe impulsarse un conjunto de principios de diseño de dicha política, que a continuación se plantean.¹⁷

- Los incentivos deben otorgarse primordialmente a las actividades clave de la economía. Es decir, debe ser aplicada a las actividades que, con base en la experiencia nacional e internacional, demuestren ser capaces de promover la innovación y encadenamientos productivos a gran escala.
- Deben establecerse parámetros claros para dilucidar el éxito y el fracaso. Ello en la comprensión de que la PI es un proceso experimental que no necesariamente se traduce en éxitos, de manera que es preciso establecer criterios para no perpetuar o prolongar indebidamente los fracasos.
- Debe incorporarse una cláusula con fecha de expiración. Estrechamente vinculado al principio anterior, debe establecerse con claridad una fecha límite para continuar dispensando los recursos que se destinen a actividades que resulten no redituables, de manera que en tal caso sean retirados gradualmente.
- El apoyo público debe enfocarse en actividades y no en sectores. De esta manera se facilitará la estructuración de dicho apoyo como un correctivo para fallas específicas del mercado y no como un apoyo genérico para tal o cual sector, a fin de que no se desvíen los esfuerzos promocionales de las industrias.
- Las actividades apoyadas deben tener un claro potencial de generar derramas y demostrar sus efectos. Estas actividades deberán mostrar su potencial para atraer inversiones complementarias o generar derramas tecnológicas y/o de información.
- La autoridad para llevar a cabo políticas industriales deberá otorgársele a dependencias y personas con probada capacidad para ello. La interlocución efectiva entre los sectores público, privado y académico, es clave para

¹⁷ En la formulación de estos principios, aquí mencionados muy esquemáticamente, se sigue lo propuesto por Dani Rodrik en un ensayo de obligada referencia: "Industrial Policy for the Twenty-First Century", Kennedy School of Government, Universidad de Harvard, septiembre del 2004. (Hay traducción de dicho texto, incorporado como capítulo en *Una economía, muchas recetas. La globalización, las instituciones y el crecimiento económico*, FCE, México, 2011).

el éxito en la ejecución de este tipo de modelos de desarrollo, de manera que la autonomía de los burócratas no se traduzca en distanciamiento de los empresarios e inversionistas. Por el contrario: es fundamental que haya comunicación y contacto constantes, a fin de que los funcionarios cuenten con la debida información y con base en ello tomen decisiones.

- Las dependencias ejecutantes de las PI deben ser monitoreadas de cerca por un dirigente con un claro interés en los resultados y que tenga autoridad política al más alto nivel. La PI requiere cierta autonomía en el caso de las dependencias en que se instrumente, ya sea una Secretaría de Estado o un Consejo de Políticas Públicas, pero al mismo tiempo requieren de un liderazgo sólido y comprometido al más alto nivel, que monitoree y coordine las actividades de promoción industrial y se haga realmente responsable de la agenda de reestructuración. El dirigente puede ser un secretario de Estado o incluso el Presidente de la República. En este sentido, el modelo de coordinación política ejecutado por el ex presidente Lula da Silva en Brasil, es un buen ejemplo de lo que es posible lograr mediante el diálogo y la participación activa de los sectores sociales.
- Siempre se cometerán errores. El tema no es escoger sectores ganadores, sino desarrollar las redes de protección y compensación adecuadas para minimizar riesgos. Con seguridad algunas de las actividades de promoción industrial pueden fracasar, por lo cual el objetivo debe ser minimizar el costo de los errores cuando estos ocurran. Evidentemente un sistema político en el cual predomina la falta de transparencia, la corrupción y la debilidad del Estado de derecho, es terreno propicio para que se generen focos de rentismo y se desvirtúe el sentido original de la política de fomento. Desde esta perspectiva, habría que estudiar a profundidad en qué medida el fracaso de las políticas industriales del pasado en nuestro país está más asociado a problemas estructurales como la corrupción y la opacidad y a la falta de un modelo de crecimiento basado en la generación de riqueza producto de la innovación, el desarrollo tecnológico y la productividad.
- Las actividades industriales necesitan desarrollar capacidad de autorrenovación para que el ciclo de innovación se vuelva continuo. De la misma manera que no hay un esquema único para llevar a cabo la promoción de políticas industriales, “es probable que las necesidades y circunstancias del descubrimiento productivo cambien con el tiempo.” Por ello las dependencias que implementen las políticas deben ser capaces de remodelarse a sí mismas. Así, habrá algunas tareas clave que deban eliminarse progresivamente, mientras se van adoptando otras nuevas.

VI. A manera de conclusión

La ejecución eficaz de las políticas públicas industriales requiere la creación y actuación de entidades líderes, con el fin de que coordinen los múltiples organismos involucrados que generalmente actúan en un plano horizontal y que están vinculados a determinadas áreas de gobierno. Ello suele traducirse en serios problemas de superposición, desarticulación y redundancia de políticas, instrumentos, programas y acciones y tal deficiencia, en materia de coordinación, representa una de las externalidades que suelen afectar la ejecución de la PI.

Al respecto cabe señalar que en el caso de México hay una veintena de leyes que rigen la operación del sector industrial. Este complejo marco jurídico ha dado origen a cientos de organismos públicos ejecutores de objetivos de políticas de desarrollo productivo. Así pues, junto con la necesaria implementación de una política industrial, este solo hecho representa un desafío de gran importancia que requiere de una especie de reingeniería para asegurar la coordinación y el funcionamiento más eficaces de las políticas y los programas involucrados, además del uso racional, eficiente y transparente de los recursos públicos comprometidos.

México padece un preocupante proceso de desindustrialización —a pesar de lo que el Gobierno Federal insiste en afirmar, mientras que organismos internacionales como la CEPAL y datos oficiales como los que he citado en este trabajo, reconocen el fenómeno—, que entre otros sectores productivos lesiona al del acero, con lo que ello significa en términos de pérdida de competitividad, empleos y oportunidades, junto con un consumo per cápita reducido y un alto costo de oportunidad asociado a nuestra capacidad potencial.

Se trata de una desindustrialización que ocurre mucho antes de haber alcanzado nuestro país niveles de industrialización adecuados y avanzados para un país de 114 millones de habitantes. Así pues, la valoración de las PI debe poner la mira tanto en los resultados de las políticas como en el diseño correcto de su aplicación y de su proceso, en un contexto en que el Gobierno y el sector privado sumen esfuerzos y colaboren para resolver los problemas del ámbito productivo, en una sinergia y una dinámica en que cada una de las partes vaya conociendo las oportunidades de que se beneficia la otra y los obstáculos a los que se enfrenta.

En pocas palabras, la visión correcta de las PI debe surgir, como ha señalado Dani Rodrik, como “un proceso de descubrimiento” en virtud del cual las empresas y el Gobierno se embarcan en un proceso de aprendizaje de los costos y oportunidades de la implementación de la PI y orientan esfuerzos al servicio de una coordinación estratégica, por medio de instancias y mecanismos creados para ello, de acuerdo a las particula-

ridades de cada país. Esta concepción le imprime un giro sustancial a la visión tradicional de la PI.

El tema, sin duda, reviste muchas más aristas y facetas de gran riqueza que es necesario debatir, con amplio criterio y valorando la discusión que hoy tiene lugar en gran parte del mundo y que es preocupación de gobiernos, sectores empresariales y académicos y sociedades. México no debe sustraerse a ello, sobre todo en un contexto de gran complejidad y de enormes desafíos en el ámbito interno. Sería lamentable e injustificable que así como estamos retrasados con respecto a los países altamente industrializados en materia económica, también lo estuviéramos en el desarrollo de las ideas, y ahora no sólo frente a ellos sino, asimismo, frente a las economías emergentes que encabezarán el crecimiento mundial, y de las cuales podemos formar parte. Para ello hay que erradicar prejuicios y dogmatismos con humildad y sentido práctico y asumir las limitaciones propias con el fin de restaurar la capacidad de aprendizaje. Hay que reconocer que lo que ultimadamente queremos es un crecimiento suficiente de la economía y un crecimiento suficiente de la generación de empleos, lo cual desafortunadamente no se ha dado. Por lo mismo, hay que reconocer errores del pasado para desecharlos y centrar la mira en el futuro, con una renovada capacidad de diálogo abierto y tolerante. En una palabra, dialogar con honestidad y con entereza. El país y los mexicanos se lo merecen. En tal sentido, es necesario actuar ahora y pronto.

VII. Bibliografía

- Ayala Espino, J. (2003). *Instituciones para mejorar el desarrollo. Un nuevo pacto social para el crecimiento y el bienestar*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Grupo de Economistas y Asociados (GEA). (2010, septiembre). *Importancia del acero en México*. Estudio elaborado para la Cámara Nacional del Hierro y el Acero (CANACERO).
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2011, diciembre). *Patrones y Cotizantes en el Instituto Mexicano del Seguro Social*. Banco de Información Económica (BIE).
- (2011, noviembre). Sistema de Cuentas Nacionales.
- (2011, noviembre). Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOA).
- Mendes de Paula, G. & Cervera, E. (2011, julio). *Desarrollo de la cadena de valor metalmecánica Latinoamericana. Capítulo México*. Estudio elaborado para la Asociación Latinoamericana del Acero (ALACERO).

- Organización Mundial de Comercio (OMC) (2011). *Medidas antidumping por país exportador 01/01/1995 – 30/06/2011*. Recuperado de <http://www.wto.org>
- Prestowitz, C. (2010). *The betrayal of American prosperity*. Nueva York: Free Press, Simon and Schuster.
- Rodrik, D. (2011, septiembre). *Good growth, bad growth and manufacturing*. Conferencia magistral pronunciada en el Primer Congreso de la Industria Siderúrgica, Canacero 2011, del 06 al 08 de septiembre en Monterrey, México.
- (2011). *Una economía, muchas recetas. La globalización, las instituciones y el crecimiento económico*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.