

La construcción de una política nacional de exportación (El Financiero 18/04/12)

La construcción de una política nacional de exportación (El Financiero 18/04/12) José Ignacio Martínez Cortes Miércoles, 18 de abril de 2012 Después de 40 años, en 1982 México adoptó una nueva política comercial que a la fecha continúa bajo una sola premisa: la apertura comercial, que se ha dirigido en tres ejes: a) multilateral, ingreso al GATT; b) regional y bilateral, tratados de libre comercio, y c) unilateral, Prosec. El sector exportador, principalmente el manufacturero, se ha convertido en el pivote de la economía nacional, ya que representa 33 por ciento del PIB. Por ello reviste singular importancia poner atención en este segmento de la economía, ya que si bien cada año las ventas al exterior aumentan entre 15 mil y 20 mil millones de dólares, su impacto en la industria doméstica es menor, ya que del 100 por ciento de las del valor agregado a las exportaciones manufactureras, 17 por ciento es de producción nacional, es decir 77 por ciento de los insumos que se importan se ensamblan en el bien final de exportación. Esto es resultado de que los programas de promoción a las exportaciones no han logrado, a 30 años, articular cadenas de valor agregado nacional, lo cual se refleja en un enorme desequilibrio territorial exportador, ya que los estados del norte, que concentran 90 por ciento de la inversión maquiladora, aportan 47.1 por ciento del total exportado; en tanto que los estados del centro, que son proveedores de la región del norte, participan con 43.3; los del occidente con 7.9, y los del sur-sureste escasamente aportan 1.5 por ciento. Ahora bien, si analizamos la radiografía de las firmas de las aproximadamente 35 mil empresas exportadoras, 93 por ciento gozan de esquemas de excepción para importar insumos que se incorporarán a un bien final, es decir que a través de los programas Immex, Draw Back, Prosec, Empresas Certificadas, Regla Octava y Cuenta Aduanera, las compañías tienen esquemas de facilitación comercial para importar, ensamblar y exportar, por lo que en gran medida el crecimiento de las exportaciones es resultado de los incentivos que se otorgan a las importaciones (deducibilidad del pago de IVA, ISR, DTA, reducción o exención de impuesto de importación, cuotas compensatorias), puesto que las escasas cadenas de proveeduría, nacional o no, cumplen con los estándares de calidad o no tienen la capacidad de producción solicitada, sin que a la fecha se hayan implementado estrategias efectivas de articulación entre la producción del mercado interno con el esquema exportador-ensamblador. Al contrario se sigue profundizando en la reducción de aranceles a productos industriales, ya sea para consumo interno o para venta externa. En este sentido recobra relevancia que 85 por ciento de las exportaciones manufactureras de México sean realizadas por empresas registradas en los programas de fomento y operación de la industria maquiladora de exportación. La OMC llama la atención sobre la realidad que enfrenta el sector exportador de nuestro país, ya que en 2000, México participaba con 3.2 por ciento de las exportaciones mundiales, pero 2010 lo hizo con 2.1 por ciento, esto es que en la década en que hubo mayor beneficio de la desgravación arancelaria, resultado del acceso preferencial obtenida por la negociación de tratados comerciales, la participación porcentual de nuestro país en el comercio internacional de mercancías descendió. También en esa década perdimos presencia en el mercado estadounidense y se redujo en el mercado europeo. A ello sumemos el abultado déficit comercial que creció de manera desproporcional con China en ese mismo periodo. Al respecto mucho se analiza que en los próximos años se diluirá la productividad industrial de China, provocado por un aumento del costo de la mano de obra, reducción de subsidios, revaluación del yuan, acrecentamiento de los costos logísticos, afectando, por supuesto, su presencia en los mercados internacionales, lo cual puede ser una gran oportunidad para México, siempre y cuando se transforme la actual estrategia exportadora, que en los últimos 17 años ha oscilado en la órbita del TLCAN, por lo que el gobierno, los agentes económicos y universidades están obligados a construir estrategias que conduzcan a una nueva política nacional de exportación, entre las que pueden destacar: Desarrollo de economías costeras; proveedores nacionales que abastezcan a empresas con producción intermedia y terminal de exportación; instituciones de promoción y regulación (ProMéxico, Bancomext, Aserca, Nafinsa, Cofepris y Senasica) orientadas en una sola línea, que es la consolidación de nueva producción susceptible de convertirse en oferta exportable. Sin duda se requiere de una política de desarrollo tecnológico encaminada a la producción y elaboración de materias primas y bienes semielaborados generados por Pymes, con lo cual la industria de exportación nacional estaría en condiciones de incrementar mayor valor agregado a la producción. De igual forma, la elaboración de insumos tecnológicos y la tasa de importación de bienes de uso intermedio y bienes de capital tendería a reducirse, y las empresas tendrían un mayor beneficio al minimizar los costos derivados de la importación de estas materias, que hoy es necesario traer del exterior. En este contexto, México tendría una oportunidad de dejar de ser un país maquilador y se estimularía la producción industrial interna. Debemos estar conscientes de que se ha reducido comparativamente la actual oferta exportable mexicana, así como el margen de maniobra para ampliar la plataforma para poder vender al exterior. Las empresas transnacionales son autodeterminadas y deciden qué producir y a cuál mercado dirigir sus productos. Algo semejante sucede con las empresas de gran escala, que de alguna manera se han transformado en transnacionales, aunque su centro de decisiones está en México. Por ello es necesario incidir en ese otro segmento de la actividad productiva nacional, que permita ampliar la producción de exportación. Para ello se precisa una reestructuración productiva, con base en una matriz industrial que permita ubicar los sectores estratégicos emergentes susceptibles de impulsar el nuevo desarrollo interno. Sin un desarrollo tecnológico que estimule una nueva producción exportable, no se consolidará la tan anhelada diversificación de mercados y dispersión de mercancías. Laboratorio de Análisis en Comercio Exterior. Profesor del Centro de Relaciones Internacionales, FCPS-UNAM.