

ALGUNOS CONCEPTOS DE POLÍTICA INDUSTRIAL

Gustavo Ortega Oliveros

El proceso de toma de decisiones económicas se toma cada vez más complejo exigiendo más agilidad, en tanto la evolución en los sistemas de información y tecnología jalonan el proceso, permitiendo una mayor movilidad de factores donde el conocimiento exclusivo del propio mercado y de las fuentes de aprovisionamiento de la empresa, dejan de ser motivos suficientes para el logro del éxito empresarial.

La situación anterior es el resultado de una competencia cada vez mas internacional con empresas de países que presentan características económicas diversas y estrategias competitivas diferenciadas donde, muy a pesar de las teorías neoliberales, el Estado se ha convertido en un importante agente económico pues sus decisiones de naturaleza económica y política alteran el entorno de los negocios; sus compromisos internacionales condicionan sus políticas y el empresario se ve en la obligación de ajustar su estrategia.

Es así, como se hace necesaria la ejecución de una estrategia de competitividad tanto a nivel nacional como internacional por medio de la política económica hacia los sectores productivos, con orientación industrial que permita la conjunción de una serie de actuaciones, entre las políticas industriales, como la regulación del funcionamiento de los mercados de factores productivos, la regulación de los mercados de bienes y servicios: el correcto manejo de las finanzas públicas, mediante inversiones destinadas a generar externalidades positivas para las empresas sin que ello lleve a excesivos déficits públicos y la política económica encaminada a asegurar que no existan distorsiones en los procesos de asignación de recursos y en la eficiencia de los procesos productivos programados hacia la consecución de un objetivo común: la mejora de competitividad del sector industrial.

De tal forma los modelos económicos exigen una salida estrategia industrial adoptada a la nueva realidad y fundamentada en una economía más liberalizada, abierta y global donde los objetivos tradicionales del Estado sustentados en la defensa de una independencia nacional, seguridad, justicia, educación, protección social se ven acompañados de nuevas responsabilidades.

* Docente Economía Industrial

La constante búsqueda de macroindicadores eficientes, en cuanto a empleo, balanza de pagos, inflación, evolución del PIB, déficit público y la formación bruta de capital, deben servir como parámetros para alcanzar mejores niveles de competitividad, que en asocio con las políticas industriales intentan modificar la asignación de recursos en los mercados donde la oferta y la demanda actúan libremente.

La política industrial exige, por tanto, un pleno conocimiento tanto del entorno interno como externo, así como del consenso de los agentes implicados, dígase: agrupaciones empresariales, sindicatos de obreros y entidades gubernamentales, de tal manera que permita determinar prioridades y ventajas para su inserción en el ámbito internacional.

La empresa, institución o sector industrial que desee llevar a cabo una política industrial se ve en la obligación de realizar un profundo análisis global, puesto que las observaciones que de allí se deriven van a permitir evaluar el costo, los alcances y el nivel de dependencia de la política industrial respecto al entorno cultural, político, económico y de la propia empresa.

En estas condiciones, la función del Estado en términos de la política industrial está dirigida a proteger e impulsar la industria doméstica de un entorno nacional, a uno supranacional que exige el modelo de globalización de la economía, para lo cual es fundamental y prioritario que el Estado defina una estrategia industrial que contemple en su concepción tanto el corto como el largo plazo.

El Estado se preocupará en ordenar la competencia para no ver lesionados los intereses nacionales, obligándose a emprender acciones con mayor proyección temporal. A este respecto, se pondrán en marcha políticas con "Efecto Retardado", como programas de innovación o de formación de recurso humano, cuyos objetivos irán encaminados a crear condiciones o economías externas que permitan fortalecer las ventajas competitivas de las empresas, para dotarlas de una importante capacidad de resistencia a las vicisitudes de los ciclos económicos.

El concepto de política industrial podría definirse como la consecución de un equilibrio entre los siguientes elementos claves:

1. Fijar condiciones estables a largo plazo para favorecer el funcionamiento eficaz de una economía de mercados, promoviendo y manteniendo un elevado nivel de competencia que fomente la competitividad empresarial.
2. Elegir los instrumentos adecuados para acelerar el ajuste estructural: incrementar la capacidad de innovación, impulsar la creación y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, invertir en recurso humano, etc.
3. Actuar como moderador de cara a la organización del cambio estructural, tomando iniciativas cuando la importancia económica, política y social lo requiera.

Política industrial puede definirse como:

Una actividad abierta y cooperativa entre el sector público y los agentes económicos y sociales, donde las iniciativas y responsabilidades, de cara a la modernización del tejido industrial, corresponden a las empresas, que son las verdaderas protagonistas del cambio, mientras que a los

poderes públicos les incumbe adaptar el marco jurídico y económico a las necesidades vigentes con el fin de favorecer el desarrollo. La intervención sectorial directa debe considerarse como coyuntural y transitoria y sólo cuando se trate de industrias de interés preferente o estratégico para el país.

Categorías de la política industrial:

HORIZONTALES:

Son aquellos beneficios que contribuyan a mejorar y potenciar las capacidades y recursos productivos del país. De esta manera, el Estado tendrá la posibilidad de tomar una iniciativas en determinadas direcciones, veamos:

- La creación de un marco macroeconómico
- La promoción de la innovación tecnológica
- Facilitar la creación de empresas
- Incidir en la formación de capital humano.

SECTORIALES (REGIONALES)

Dan lugar a la creación de un conjunto de disposiciones especialmente dedicadas a una industria. Con ellas se procurará mejorar la racionalización y homogenización de las condiciones productivas de distintos sectores que atraviesan situaciones de crisis de cierta gravedad y cuya recuperación se considera de interés general. Las políticas sectoriales tienen como finalidad eliminar progresivamente los desequilibrios regionales.

“La política industrial se puede define como el conjunto de intervenciones gubernamentales que por medio de impuestos, (o subsidios) y regulaciones en los mercados de productos domésticos o factores de producción intentan modificar la asignación de recursos que obtendría por la libre interacción de las fuerzas del mercado”.¹

La política industrial es entonces, el paquete de medidas que determina el Estado, buscando desarrollar industrias o sectores industriales, con el objetivo claro de aportar al crecimiento de la economía, a la generación de fuentes de empleo, a la ampliación del mercado y sobre todo a la acumulación de excedentes que posibiliten el aumento de la inversión productiva en un país.

Las principales motivaciones que presiden la elaboración de acciones regionales son las siguientes:

- El elevado grado de concentración geográfica de la población.
- Los niveles migratorios condicionados por la concentración productiva.
- Las diferencias en los niveles de renta per capita.

LA MATRIZ INDUSTRIAL ESTRATÉGICA

Definición

Se define como la formalización en términos matriciales de la evolución que se considera óptima para la estructura industrial de un país. Es decir, la matriz industrial estratégica permite representar y plasmar los objetivos principales de la política industrial de una Nación. Sectores para el análisis:

- Sectores no básicos (SNBC) Incluyen actividades marginales que no contribuyen de forma significativa en el desarrollo económico del país.
- Sectores básicos en crisis (SBC) Son aquellas actividades tradicionales que han sido importantes en el pasado pero han entrado en una profunda recesión e irremediable declive. Su nivel de degradación es tan grande que no hay plan de reconversión, capaz de levantar y relanzar dichas industrias.
- Sectores básicos sensibles (SBS) Son actividades afectadas por la crisis pero que pueden volver a una situación de crecimiento tras la aplicación de un plan de reconversión que sirva de revulsivo.
- Sectores estratégicos consolidados (SEC)

Son actividades que han logrado asentarse y ser fundamentales para el desarrollo de la industria nacional gracias a la madurez de la tecnología utilizada, a la amplia cuota de mercado controlada y a la creciente demanda existente.

- Sectores estratégicos emergentes (SEE).

Son actividades de reciente creación que reúnen importantes ventajas y condiciones de cara a garantizar su expansión futura.

Elementos de la estrategia industrial de Mercado:

- El campo de la actividad
- El vector de crecimiento
- La ventaja competitiva
- La sinergia positiva

| | | | |
|--------------|----------------------|--------------------------------------|--------------------|
| | PAÍS | OTROS PAÍSES | GLOBAL |
| OLIGOPOLISTA | | | COMPETENCIA GLOBAL |
| INTERMEDIA | | COMPETENCIA INTERNACIONAL (REGIONAL) | |
| FRAGMENTADA | COMPETENCIA NACIONAL | | |

- Mercados fáciles
- Mercados moderadamente difíciles
- Competencia de mercados difíciles
- Accesibilidad a los Mercados Internacionales.

MATRIZ DE ESTRATEGIA INTERNACIONAL

| | Fragmentada | Potencialmente global | Global |
|----------|--|--|--|
| ELEVADO | Entrar en nuevos negocios | Prepararse para la globalización | Reforzar la posición global |
| MODERADO | Consolidar los mercados en exportación | Expansión en los mercados internacionales | Búsqueda de alianzas y nichos globales |
| BAJO | Quedarse en casa | Desarrollar nichos de mercados internacionales (especialización) | Join-Ventures |

Así, la competencia se compone de cuatro fuerzas, competitivas que son:

1. La amenaza de nuevas incorporaciones en un sector o actividad industrial.
2. La amenaza de productos o servicios sustitutos, que en el mundo moderno aumenta vertiginosamente.
3. Del poder de negociación de compradores y vendedores, en un mercado que actúa a la libre oferta de la demanda y la oferta.
4. La rivalidad entre los competidores existentes.

Estas fuerzas deben desarrollarse dentro de un ámbito competitivo, donde la empresa cree ventajas competitivas al percibir o descubrir nuevas y mejores formas de competir en un sector trasladándolas al mercado, lo que significa innovar.

Las causas más comunes de innovación son el resultado de nuevas tecnologías, cambiantes necesidades del comprador, aparición de nuevos segmentos de mercado, cambio en los costos, disponibilidad de insumos, cambio en las disposiciones gubernamentales. Por tanto, las empresas modernas deben conocer perfectamente los mercados internacionales.

NOTAS:

- 1 García Fontes, Walter. Apuntes sobre organización industrial: un enfoque para las políticas de competencia. Página 4.