

ARTÍCULO DE: *GERMÁN ALARCO TOSONI*

Ph.D. EN ECONOMÍA. INVESTIGADOR PRINCIPAL Y PROFESOR EN EL ÁREA ACADÉMICA DE FINANZAS DE CENTRUM CATÓLICA.



Ilustración: Angelo Neciosup

CUANDO LOS ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES NO SON SUFICIENTES

MÉXICO ES UNO DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA QUE MÁS TRATADOS COMERCIALES TIENE. SU ECONOMÍA ES LA DÉCIMA DEL MUNDO EN CUANTO A TAMAÑO SE REFIERE, PERO HAY ALGO EXTRAÑO: TIENE UN REDUCIDO CRECIMIENTO. ¿QUÉ DEBERÍAMOS APRENDER LOS PERUANOS DE LA ECONOMÍA MEXICANA PARA NO REPETIR LOS MISMOS ERRORES?

+

Desde inicios de 1994, entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que asoció a Canadá, Estados Unidos y México. A la fecha, este último lleva doce tratados de libre comercio con 44 países y más de 30 nuevos acuerdos comerciales específicos. Es innegable que ellos implican una gran ventana de oportunidades, ya que permiten acceder a más de mil cien millones de habitantes, a dos tercios de las importaciones y a tres cuartas partes del PBI mundial.

Estos tratados también generan nuevas posibilidades de insumos y de bienes de consumo a precios más competitivos para los mexicanos. Por ahora, México tiene la posición 15 y 14 en cuanto a las exportaciones e importaciones a nivel internacional, según la Organización Mundial de Comercio (OMC). En esa dirección, se observan resultados impresionantes en términos del crecimiento de las exportaciones –se han multiplicado por cinco, de 51.9 a 272.1 miles de millones de dólares anuales entre 1993 y 2007–, pero los resultados macroeconómicos del país aún son bastante mediocres.

La economía mexicana es la décima del mundo en cuanto a tamaño, mientras su ingreso per cápita es de 6,790 dólares, con lo que se ubica en la posición setenta a nivel mundial. Cuando se habla del ingreso per cápita corregido por la paridad del poder adquisitivo, la cifra es de 9,640 dólares, lo que los sitúa en el peldaño ochenta de todo el planeta. Sin embargo, lo que más llama la atención es su reducido crecimiento: en el período de la «economía cerrada», es decir entre 1950 y 1990, México creció a una tasa promedio anual de 5.1%, mientras comparativamente Estados Unidos lo hizo al 3.5%; y, entre 1990 y el 2007, sólo creció al 3.3% respecto al 2.9% de Estados Unidos.

Hacia adelante, las perspectivas tampoco son muy positivas, ya que la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) señaló, a finales de agosto pasado que, para el 2008 y el 2009, México tendría un crecimiento del 2.5% anual, respecto a un promedio regional latinoamericano del 4.7% y del Caribe del 4%. En ambos años, México tendrá las tasas más bajas del conjunto de países analizados y compartiría el último lugar de la tabla con Nicaragua. ¿Cómo es posible que una economía pierda velocidad de crecimiento cuando se abre más al comercio internacional?

Entre 1993 y 2007, Canadá perdió participación en las importaciones totales de Estados Unidos al pasar del 19.1% al 16%. México incrementó su participación del 6.8% al 10.8%, pero ésta es menor a los niveles observados en el 2001, cuando esa participación fue superior al 11%. China, en cambio, la habría elevado del 5.4% a 16.4% debido al crecimiento desacelerado de Canadá y México.

Otro tema interesante es que los acuerdos comerciales se agotan solos. El comercio internacional es muy dinámico y hay productos con una «elasticidad ingreso» más elevada respecto al PBI que se mantienen en crecimiento en el tiempo, pero muchos otros cumplen las reglas del ciclo del producto: crecen ligeramente, luego aceleradamente, después se estancan y posteriormente comienzan a decrecer. Asimismo, la ventana de oportunidad es máxima cuando no existen barreras para-arancelarias y el arancel aplicable es cero. Por último, en un mundo donde todo cambia pero poco se transforma, la proliferación de acuerdos y preferencias comerciales genera una externalidad negativa para cada país considerado

+

LA ECONOMÍA MEXICANA ES LA DÉCIMA DEL MUNDO EN CUANTO A TAMAÑO, MIENTRAS SU INGRESO PER CÁPITA ES DE 6,790 DÓLARES, CON LO QUE SE UBICA EN LA POSICIÓN SETENTA A NIVEL MUNDIAL. SIN EMBARGO, LO QUE MÁS LLAMA LA ATENCIÓN ES SU REDUCIDO CRECIMIENTO: EN EL PERÍODO DE LA «ECONOMÍA CERRADA», ES DECIR ENTRE 1950 Y 1990, MÉXICO CRECIÓ A UNA TASA PROMEDIO ANUAL DE 5.1%, MIENTRAS COMPARATIVAMENTE ESTADOS UNIDOS LO HIZO AL 3.5%; Y, ENTRE 1990 Y EL 2007, SÓLO CRECIÓ AL 3.3% RESPECTO AL 2.9% DE ESTADOS UNIDOS

México es una experiencia interesante que puede ser útil para proporcionarnos algunas enseñanzas sobre el Perú. Hay muchas diferencias entre ambas economías, pero también semejanzas que son necesarias considerar para aprovechar las ventajas y enfrentar los problemas y retos que pueden implicar estos acuerdos comerciales.

RAZONES DEL ENTORNO INTERNACIONAL

Es cierto que el entorno internacional de estos tiempos no es tan propicio para el comercio, pero este elemento no es sostenible como una razón después de quince años de la firma del TLCAN: al igual que en los períodos críticos, se ha vivido una expansión económica durante los años noventa.

Otro elemento en juego es que todas las economías comparten el objetivo común de ser más competitivas. A ello habría que sumarle que, a pesar de que uno vaya rápido, el ganar o perder participación en los mercados también depende de la velocidad de los competidores. Eso es lo que le ha ocurrido a México.

individualmente. Al respecto, México se justifica señalando que, entre 1993 y 2007, el número de acuerdos comerciales notificados por todos los países a la OMC se ha elevado de 44 a 194.

RECuento DE DIFERENCIAS ENTRE MÉXICO Y PERÚ

Una primera diferencia que salta a la vista y que abona a nuestra hipótesis del mediocre desempeño mexicano es cómo un país con hidrocarburos crece tan poco. México es el sexto productor mundial de hidrocarburos, su producción valuada a precios de mercado es equivalente al 8.4% del PBI y las reservas probadas son equivalentes a cerca de dos años del valor de su producto.

Sin embargo, en el período 2000-2006, mostró tasas de crecimiento por debajo de los países petroleros. Entre el 2000 y el 2004, México creció al 1.5% anual, mientras que el grupo de países con hidrocarburos lo hizo al 3.4%. Entre el 2005 y el 2006, México creció al 2.8% y 4.8% anual, y el promedio simple de todos los países con hidrocarburos lo hizo

al 6.6% y 6.4% respectivamente. ¿Qué hacen los mexicanos que no aprovechan el *boom* de los precios del petróleo?

LA VENTAJA DE LA DIVERSIFICACIÓN Y LA PARADOJA DE TENER MENOS INGRESOS

México enfrenta un serio problema: más de la mitad de sus exportaciones se orienta al mercado norteamericano. Ello los obliga a estar sometidos estrechamente a los ciclos expansivos y contractivos de esa economía. El Perú enfrenta una estructura más diversificada. En el 2007, sólo el 19.3% del total se orienta a los Estados Unidos respecto de una participación del 31.1% en el 2005. El 10.9% de las exportaciones se orientaron a China respecto de 10.8% en 2005. Japón y Suiza la incrementaron de manera significativa al 8.4% y 7.8% del total nacional en el 2007 con relación a niveles del 4.6% y 3.5% en el 2005, respectivamente. Otros mercados relevantes para las exportaciones peruanas son Chile, Canadá, España, Brasil, Alemania, Países Bajos y Corea del Sur, según datos de PromPerú. La pregunta es: ¿qué vamos a hacer los peruanos

referencia: la industria maquiladora de exportación mexicana tiene una propensión a importar insumos intermedios del 75.7% del valor de sus exportaciones, sin considerar lo concerniente a las importaciones de bienes de capital. Un incremento del 100% de estas exportaciones se acompaña de un crecimiento del 75.7% en las importaciones de insumos, 11% en salarios y menos del 10% de la compra de otros insumos y servicios nacionales.

ELEMENTOS NEGATIVOS COMUNES

Es riesgoso aventurarse, pero puede resultar interesante lanzar algunas hipótesis. Entre Perú y México, existen, por lo menos, seis elementos negativos comunes. El primero es la desarticulación interna. México cuenta con al menos dos sectores muy vinculados a la economía internacional: la IME y el sector petrolero. Ambos comparten una notoria desarticulación con el resto de la economía interna. Entre 1988 y 2004, estos sectores tuvieron una tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) del 11.4%, mientras que el resto de sectores creció al 2.1% y el promedio total fue 3.1%. Lo mismo sucede en el



MÉXICO ENFRENTA UN SERIO PROBLEMA: MÁS DE LA MITAD DE SUS EXPORTACIONES SE ORIENTA AL MERCADO NORTEAMERICANO. ELLO LOS OBLIGA A ESTAR SOMETIDOS ESTRECHAMENTE A LOS CICLOS EXPANSIVOS Y CONTRACTIVOS DE ESTA ECONOMÍA. EL PERÚ ENFRENTA UNA ESTRUCTURA MÁS DIVERSIFICADA: APARTE DEL ESTADOUNIDENSE, OTROS MERCADOS RELEVANTES SON CANADÁ, ESPAÑA Y COREA DEL SUR. LA PREGUNTA ES: ¿QUÉ VAMOS A HACER LOS PERUANOS PARA MANTENER ESTA ESTRUCTURA DIVERSIFICADA DEL COMERCIO EXTERIOR?

para mantener esta estructura del comercio exterior conveniente y diversificada?

El componente importado de la producción es menor en el Perú respecto de México, otorgándonos la ventaja de que una menor proporción del ingreso generado se filtra hacia el exterior. De acuerdo con información del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), la penetración de las importaciones respecto al producto fue, en el 2007, del 18.2% respecto del 13.8% que se vio en el 2000. Ésta ha crecido a lo largo del tiempo, pero se encuentra por debajo de los estándares mexicanos del 33.5% del PBI en el 2007 con una clara transnacionalización de los patrones de producción y consumo.

Al respecto, un fenómeno paralelo es el relativo a que poco más del 50% de las exportaciones se refiere a operaciones de la industria maquiladora de exportación (IME) y casi el 60% de ellas se refiere a otros regímenes especiales. La particularidad de esta actividad es que se trata de ensamblaje, aunque con diferentes niveles de desarrollo. Esta actividad genera positivamente más de 1.2 millones de empleos, sobre todo en la zona fronteriza norte con Estados Unidos. Sólo como

Perú en el sector minero, los hidrocarburos y los productos pesqueros. Por el contrario, los productos no tradicionales –especialmente los textiles, las confecciones y los agropecuarios– son más dinámicos y articulados a la economía interna.

Sachs distingue al menos cinco patrones de crecimiento aplicables para los países en desarrollo. México es clasificado en el grupo de los seguidores en la incorporación de tecnologías, mientras que el Perú estaría en el de los recursos naturales. En el caso peruano, el pasar de un estadio inferior a otro superior de desarrollo implicaría diversificar e incorporar más valor agregado (industrializarse). En el caso mexicano, esto se daría con más inversión y resultados concretos en el campo de la ciencia y la tecnología para contar con un modelo de crecimiento endógeno. Perú y México comparten una visión que soslaya la importancia de la ciencia y la tecnología en el desarrollo. En el 2004, ambos canalizaron a la investigación y desarrollo el 0.10% y 0.42% del PBI, respectivamente, frente a un promedio internacional para los países de menor, medio y alto desarrollo de 0.73%, 0.87% y 2.54% del PBI. Brasil y China, por ejemplo, destinaron el 0.98% y 1.31% de sus respectivos PBI.

Una reducción de la participación de los sueldos y salarios respecto del ingreso o del PBI no es una buena receta para el crecimiento económico, a menos que la inversión crezca aceleradamente. En la perspectiva de Keynes o Kalecki, la mayor participación de la masa salarial es una garantía de mayores niveles de consumo y estabilidad. En el 2004, México y Perú tuvieron participaciones de la masa salarial del 30.4% y 23.7% con relación al PBI, respectivamente, mientras que en 1980 tuvieron valores de 36% y 29.7%. Estados Unidos, por su parte, tuvo una participación del 56.82% en el 2005 respecto del 60.11% que tuvo en 1980. Y Alemania mostró un 50.3% respecto del 58% en el mismo período.

Si nos introducimos a la problemática de la distribución personal del ingreso, la situación es más dramática. Perú es más desigual que México con un índice Gini del 54.6%, superior al mexicano de 49.5%. Asimismo, procesando la información del Banco Mundial se observa que el 20% de la población más pobre del Perú tendría ingresos per cápita corregidos por paridad del poder adquisitivo de apenas 1,084 dólares anuales, mientras que en México serían de 2,069 dólares respecto de los promedios de 5,400 dólares y 9,640 dólares, respectivamente. En otras palabras, el 20% de los peruanos tendría condiciones de vida similares a los habitantes de Benín y Eritrea, mientras que los mexicanos más pobres serían como los habitantes de Mongolia y Mauritania. El 10% más rico, en cambio, vive al nivel de los países desarrollados con ingresos per cápita anuales de 29,258 dólares en el Perú y 37,923 dólares en México.

Un tema que comparten Perú y México es el relativo a las políticas fiscales y monetarias, ambas de corte ortodoxo. A diferencia de los Estados Unidos, donde la Reserva Federal se preocupa no sólo de la inflación sino del crecimiento y el desempleo, nuestras autoridades monetarias asumieron las recomendaciones externas relativas a concentrarse en la problemática inflacionaria. No vamos a discutir los orígenes y el desempeño previo que justificaron dichas recomendaciones, pero lo que es claro es que cuando se produce el crecimiento se aplican políticas contractivas de la demanda, aumentando las tasas de interés y reduciendo la oferta de dinero.

En el campo fiscal, la política es procíclica. A menor crecimiento, menores ingresos públicos y, por lo tanto, las autoridades reducen el gasto contribuyendo a reducir más el nivel de actividad económica en una perspectiva de corto plazo, ignorando las enseñanzas de la política fiscal anticíclica o contracíclica norteamericana o las enseñanzas chilenas. Aunque sin presentar evidencia empírica sobre la materia, ambos países comparten también una caída significativa en el tipo de cambio real (actualmente hasta una apreciación nominal de las monedas nacionales respecto al dólar norteamericano) que afecta, a juicio de autores como Rodrik, la posibilidad de avanzar en el fortalecimiento del aparato productivo por la mayor propensión a importar que a producir localmente.

Por último, un tema importante es que ambos países han dejado de lado la planeación. Obviamente, la situación peruana es más dramática: aquí no existe en forma ni en fondo. México es una realidad interesante, ya que ella existe en la forma, pero en el fondo es poco útil. La planeación se formula a partir de un Plan Nacional de Desarrollo para el período de gobierno que corresponda, un plan que debe ser concertado y luego aterrizado en programas sectoriales. Lo interesante es que ahora los planes son muy detallados en cuanto a metas e indicadores, pero el problema es que el cumplimiento de éstas requeriría de un conjunto preciso de acciones, que no se especifica, acorde con la ideología dominante.

REFLEXIONES FINALES

México vive la paradoja del país rico que no aprovecha plenamente sus recursos. En el Perú, la lista de temas por trabajar es numerosa. Allí destaca la necesidad de mejorar la articulación entre los diferentes sectores y regiones del país. También hay que preocuparse por la ciencia y la tecnología, así como mejorar significativamente la estructura funcional y personal de la distribución del ingreso, y abandonar la frivolidad del consumo suntuario importado, entre otros temas. ¿Qué estamos haciendo? Se debe recrear la planeación con nuevas prácticas y repensar colectivamente la política fiscal y monetaria. En fin, debemos potenciar nuestra actual cultura emprendedora, aprovechar las oportunidades que se abren, enfrentar nuestras debilidades y mitigar las amenazas que nos acechan.

REFERENCIAS

- Alarco, G. (2007). Crecimiento desbalanceado a partir de la industria maquiladora y petrolera mexicana al 2015. *Economía Informa*, 347, julio-agosto. México D.F., Facultad de Economía de la UNAM, 68-85.
- Lindenboim, J. (2008). Distribución funcional del ingreso, un tema olvidado que reclama atención. *Problemas del Desarrollo*, 39, 153, 83-117. México D.F., Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.
- Organización Mundial del Comercio (2007). *Estadísticas del comercio internacional*, 2006. www.wto.org
- Rodrik, D. (2004). *Industrial Policy for the Twenty-first Century*. Harvard University, John F. Kennedy School of Government, septiembre.
- Sachs, J. (2000). Globalization and Patterns of Economic Development, en: *Weltwirtschaftliches Archiv - Review of World Economics*, Band 136, Heft 4, Kiel Institute of World Economics, 579-600.
- Secretaría de Economía (2007). *Retos - pérdida de competitividad internacional*. www.economia.gob.mx
- Subsecretaría de Negociaciones Internacionales (2006). *La estrategia de negociaciones comerciales internacionales*. www.economia.gob.mx
- World Bank (2006). *World Development Indicators 2006*. <http://webworldbank.org>.