

Modas Internacionales

El más reciente libro del economista Paul Krugman, *Pop Internationalism* (MIT Press, 1996), ofrece una serie de argumentos en contra de ciertas modas que han surgido alrededor de temas internacionales como la apertura comercial, la fascinación con las exportaciones, y la idea de que mayor libre comercio conduce a la creación de nuevos empleos. Estas ideas son esencia y consecuencia de la retórica de la globalización. Sin embargo, según Krugman, la mayoría de estas son falsas.

Un País no es una Empresa

El libro de Krugman es sumamente desconcertante para aquellos que siguen las modas internacionalistas, pero contiene ideas fundamentales sobre el papel del comercio exterior en el desarrollo de una economía. Un país no es como una empresa, y el entorno global no se puede concebir como un mercado gigantesco donde países compiten uno con el otro. Asimismo, un empresario exitoso no significa que, por esa razón, la persona sea un buen economista. En la mayoría de los casos, según Krugman, los empre-

sarios que predicán sobre los principios económicos "no saben de lo que están hablando." Esta acusación es relevante a los tantos empresarios que ostentan conocimientos particulares sobre la globalización, o sobre cómo hacer un país competitivo. Krugman se ve obligado a repetir, una y otra vez, los principios básicos del intercambio: el comercio internacional es una actividad económica, sujeta a los mismos principios que otras actividades. Es un proceso de producción que consiste, fundamentalmente, en transformar exportaciones en importaciones.

¿Qué es más importante, la exportación o la importación? Sin duda, la primera; así nos dice el internacionalista de moda, el empresario experto en globalización, que desconoce el verdadero papel del comercio exterior: el intercambio mutuamente benéfico de bienes y servicios. No se trata de competencia, ni de competitividad, ni de alcanzar más productividad; se trata de intercambiar lo que un país tiene (o lo que un país produce con ventaja comparativa) por lo que ese mismo país no tiene (o produce con desventajas comparativas). Por lo tanto, según esta perspectiva, el fin del comercio internacional no son las exportaciones, sino las importaciones. Un país se beneficia del comercio exterior cuando puede importar lo que desea; y las exportaciones son una actividad que los países deben realizar simplemente porque los proveedores de los bienes importados son seres humanos, que demandan pago

Roberto Salinas León es graduado de Hillsdale College, y de Purdue University (donde se doctoró en filosofía en 1993). Actualmente es Director Ejecutivo del Centro de Investigaciones sobre la Libre Empresa (México).

por lo que venden — pagos que a su vez se utilizan para comprar bienes que ellos mismos no tienen.

La producción no es un fin en sí mismo, sino una necesidad que surge en virtud de que no se puede consumir un bien sin intercambiar algo por ese bien. Por lo tanto, aumentos en la productividad de las empresas son buenos no porque permiten aumentar la competitividad de las empresas, sino porque aumentan la capacidad de consumo (vía más utilidades) de los accionistas.

Krugman afirma que el incremento en el nivel de vida de una sociedad depende de estímulos a la productividad interna, no de fortalecer la competitividad. Su recomendación es que la competitividad constituye una “obsesión peligrosa.” El criterio prevaleciente en las modas internacionalistas dice que los Estados Unidos han perdido “competitividad” ante Japón, por el hecho que tienen un alto déficit comercial con el país asiático. Es el mismo criterio que celebra la “competitividad” de las exportaciones mexicanas en los últimos dos años, aun cuando los reportes de competitividad colocan a la economía mexicana en el penúltimo lugar.

La apertura comercial bajo el TLC ha permitido aumentar significativamente el volumen total del comercio bilateral. Los Estados Unidos son el principal socio comercial de la economía mexicana: 70% de las importaciones mexicanas provienen de ese país, mientras que 65% de las exportaciones nacionales se destinan a la región estadounidense. Asimismo, casi 70% de la inversión extranjera depositada en México origina de los Estados Unidos. Por otro lado, México se ha convertido en el tercer socio comercial más importante de Estados Unidos, sobrepasando a países como Alemania, Inglaterra y Japón (este

último en productos manufactureros). Estos datos reflejan la tesis de Krugman: el comercio exterior procura el intercambio con beneficios mutuos — nada menos, y ciertamente nada más.

El estudio de Krugman es un buen antídoto para esclarecer la actual retórica de la competitividad. Krugman tiene razón: el estado de la balanza comercial de un país no es indicio confiable de si su economía es o no competitiva. El nivel de vida y la calidad de productos se explica por incrementos en productividad laboral, no por la competitividad comercial. Sin embargo, el concepto de competitividad nacional sí es válido para analizar escenarios de competencia bajo la apertura comercial. El caso más sobresaliente, de mayor alcance que los casos comentados en este espacio, es la inversión privada.

Competitividad e Inversión

La tesis de Krugman de que la competitividad es una “obsesión peligrosa” se limita al comportamiento de la balanza de pagos de una sociedad. En su controvertido análisis, Krugman sostiene que un superávit comercial puede “ser una señal de debilidad y mal desempeño económico, mientras que un déficit comercial puede funcionar como un indicador de confianza y superior rendimiento.” Sin embargo la competitividad concebida como una estrategia para desarrollar un clima de inversión superior cobra relevancia ante la actual lucha global por captar capitales que cada día se tornan más escasos. Es decir, la retórica de competitividad es viable si se aplica al contexto institucional, al reto de forjar regímenes de inversión que puedan captar nuevos recursos.

Esta observación se basa en las tendencias financieras que se han gestado en el hemisferio occidental a partir de la entrada en vigor de procesos de apertura y el repudio a los paradigmas de estatismo y la sustitución de importaciones que imperaron en los años anteriores. La consecuente reestructuración de las economías ha incorporado la captación de recursos foráneos como fuerza motriz del desarrollo. La posibilidad de materializar esa meta ha dependido en forma fundamental del orden institucional que impera en naciones respectivas. Así concebida, la competitividad es un factor de carácter extra-comercial, es decir, de las condiciones que guarda un país en su meta de atraer escasos recursos de capitalización.

En términos globales, sólo 15% de la inversión extranjera total se encuentra depositada en los países en vías de desarrollo. Este factor implica que la competitividad institucional de un país, el régimen de inversiones, es de gran importancia para las metas de crecimiento sostenido que procuran los diversos programas de reforma estructural, desde Nueva Zelanda hasta Argentina.

La reforma estructural en los países latinoamericanos ha generado las condiciones para amortiguar los "shocks" de desconfianza que han golpeado la buena imagen del actual marco de inversiones. Es decir, los acontecimientos de turbulencia que se han dado hubieran repercutido en forma mucho más seria en el quehacer económico si el actual entorno sufriera los desequilibrios tan pronunciados que se dieron hace media década. La tendencia a la baja de la tasa de inflación, la relativa estabilidad cambiaria, el TLC, el reciente ingreso a la OCDE, y la reestructuración del papel del gobierno en la actividad económica, han prevenido

un colapso del comportamiento de las principales variables económicas.

El TLC es un acuerdo que incorpora flujos de inversión. El acuerdo fue diseñado con la meta de balancear los requerimientos financieros de una economía subcapitalizada por medio de su contribución estratégica en consolidar un clima de inversión atractivo. Un país como México requiere generar tasas de crecimiento de 6% para hacer frente a las demandas laborales de un sector de empleos que incorpora 1.5 millones de trabajadores nuevos por año. Esto, a su vez, depende de un flujo de inversión extranjera equivalente a \$us 15,000 millones por año. La certidumbre de hacer negocios en un marco de reglas permanentes es un factor fundamental para lograr ese objetivo.

Por ejemplo, las cláusulas que protegen propiedad intelectual en rubros como marcas, patentes y nuevos descubrimientos son un requisito indispensable para evitar los problemas de piratería que antes inhibían la inversión en rubros como farmacéutica, equipo de medicina y tecnología. Asimismo, el TLC incluye calendarios de desgravación para sectores de servicios, como seguros, servicios financieros, consultoría, y otros. En materia financiera, esto permitirá abaratar costos de intermediación y contribuir a un mercado de crédito más congruente con las demandas de inversión en la pequeña y mediana industria. Las normas que estipulan trato nacional para la inversión extranjera son vitales para evitar discriminación y disminuir riesgo, y con ello incrementar nuestra posición competitiva.

Estos ejemplos implican que la tesis de Paul Krugman sobre la competitividad tiene una limitante. Es cierto, el creci-

miento de una sociedad no depende de competir con otros países en la forma en que las empresas compiten entre sí en un nicho de mercado. Depende, más bien, de la productividad interna. Sin embargo, la productividad interna depende de tecnología de punta, de capacitación, de las condiciones que guarda el entorno empresarial. Y eso no se puede lograr sin un flujo constante de inversión productiva. La competitividad, por lo tanto, es producto de la habilidad de un país, de sus argumentos institucionales, para asegurar un flujo de capital considerable y continuo.

“Hood Robin” y Competitividad

Las economías latinoamericanas son objeto de un surrealismo fascinante. Por un lado, varias de éstas han vivido un auge financiero importante, un pronunciado ingreso de capitales, con el consiguiente impacto en las tasas de interés y estabilidad en los mercados cambiarios. Por otro lado, la reacción generalizada ante la estabilidad en el tipo de cambio preocupa a varios actores de la economía (exportadores, políticos, autoridades fiscales, consultores, empresarios, expertos en globalización, así como economistas hechizados con el mito de “devaluación competitiva”). La ironía es sobresaliente: cuando las cosas van bien, es signo de que van mal.

La idea de que la estabilidad en los mercados cambiarios conduce a una revaluación indeseable del peso es fruto de la falsa expectativa generada por la retórica de que las causas de la crisis mexicana de 1994-95 fueron los desequilibrios comerciales en la balanza de pagos. En su momento, estas causas exculparon a las autoridades de responsabilidad, pero al

celebrar la subvaluación como fuente de bienestar se infundió una obsesión peligrosa que hoy cosecha frutos tan indeseables como la “preocupación” sobre la fortaleza del poder adquisitivo de la moneda nacional. Krugman sentenciaría: un empresario no hace un buen economista. Los llamados “expertos” caen en el error de confundir los fines con los medios, al colocar el equilibrio externo como fin de la política cambiaria, independientemente del nivel que determina el intercambio de oferta y demanda de divisas en un sistema de flotación. La inversión, bajo este extraño criterio, es el peor enemigo del desarrollo.

Por circunstancia o consecuencia, el capital exterior ha entrando en masa a la zona latinoamericana. El efecto ha sido natural: a más dólares, menos presión sobre el tipo de cambio y las tasas de interés. Sin embargo, los neo-mercantilistas ven desgracia en la bendición: grandes exportadores se asustan de la revaluación de las monedas, y proponen un esquema de subvaluación permanente, para que por arte de magia cambiaria se eviten las crisis financieras. La propuesta equivale a empobrecer para evitar la pobreza: devaluar el medio de intercambio para evitar el desastre. La crisis mexicana de 1995 fue un episodio contundente que demuestra que devaluar no evita el desastre, sino que es el desastre. Los reclamos de la competitividad cambiaria se esconden en los tecnicismos: que necesitamos recuperar la subvaluación para lograr que los bienes de exportación sean más competitivos. Pero esto es la más pura versión de “hood-robinismo”: quitarle poder de compra a los ciudadanos, los que ganan sus ingresos en pesos, para que los exportadores puedan vender más con un delicioso subsidio cambiario. Krugman identifica el peligro: la obsesión con la

competitividad, por lo menos a través del mecanismo cambiario, no nos hace más competitivos, sino que abarata el valor del patrimonio familiar a través de más inflación, recesión y crisis. Pedir que se mantenga un margen de subvaluación para mantener la competitividad de las exportaciones es pedir que se abarate el salario real de los que tienen su ingreso en pesos, con el fin de subsidiar la venta de productos a los exportadores que perciben sus ingresos en dólares. Esto nos da un superávit en la balanza comercial, pero como diría Krugman, en esas circunstancias superávit refleja la debilidad del mercado interno, poca inversión, inestabilidad y pérdida de poder de compra — señales de pobreza, no de progreso, aún cuando la palabra superávit es mucho más linda que déficit. A los partidarios del “hood-robinismo” comercial es necesario dejar claro que el patrimonio de los ciudadanos es de ellos, no de los exportadores, y que deberían consultar al pueblo antes de elaborar flamantes propuestas de subvaluación. Pedir que se deprecie la moneda para aumentar las ventas externas, o con el fin de mantener el superávit comercial, es artificial y contraproducente — similar al fenómeno de “cocaína cambiaria”. Es profundamente injusto. Lo barato sale caro, y tantos años de experimentar con una moneda barata ha dejado un saldo muy caro entre generaciones presentes y futuras.

Mercantilismo Iluminado

El TLC ha sido un éxito relativo. Sin embargo, los argumentos pro y contra que se escuchan casi nunca tocan los puntos relevantes, es decir, los aspectos de intercambio comercial que definen el

propósito original de abrir las fronteras al comercio por ambos lados del Río Grande. En México, se culpa al TLC y su esencia “neo-liberal” por la desaparición de muchas microempresas, así como por ocasionar los desequilibrios que, a la larga, generaron la devaluación del peso. En los Estados Unidos, se dice que el TLC ha ocasionado un “déficit comercial” con México y por lo tanto la pérdida de 250,000 empleos.

Por otro lado, los partidarios también equivocan el enfoque: que el TLC ha dado nuevas fuentes de empleo, o que ha permitido un superávit comercial con los Estados Unidos, incluso que fue un instrumento esencial para concretar el préstamo de 12,500 millones de dólares u.s. que salvó al gobierno zedillista de la moratoria. No se habla de lo relevante: la expansión de las actividades comerciales derivadas de la desgravación arancelaria y no-arancelaria, es decir, el crecimiento neto de exportaciones e importaciones en la zona norteamericana.

El actual debate destaca la presencia del mercantilismo iluminado: la idea de que el comercio exterior es un juego de suma-cero, es decir, la idea de que si un país gana, otro pierde. Esta visión es responsable de la obsesión con las exportaciones y la idea de que a más exportaciones y menos importaciones, más ganancia nacional en las cuentas externas. En Estados Unidos, el mercantilismo iluminado ha dado lugar al neo-proteccionismo: barreras de tipo ecológico, cultural o laboral que impiden el libre flujo de mercancías, bajo un teórico principio de reciprocidad. Empero, tal como advirtió Frederic Bastiat el siglo pasado, este principio de ser proteccionista porque otros países son proteccionistas es como bloquear puertos marítimos porque otros tienen costas rocallosas.

En México, la misma visión ha dado lugar a la obsesión cambiaria: evitar una "apreciación indeseable" de la paridad con el fin de sostener la "competitividad" del sector externo. Empero, en la medida que se deprecia la moneda, la inflación subsecuente permite librar capacidad para las exportaciones: si nadie tiene dinero para comprar cemento, o para invertir en autos o en un proyecto de construcción, las empresas las destinan al extranjero, en vez de usarlas para el consumo interno.

Esto no es progreso, sino símbolo de pobreza. No es congruente hablar de ganancias competitivas cuando el incremento de exportaciones se logra a través de recortes en flujos de inversión o menor capacidad para aumentar la producción interna.

En las palabras de Alberto Benegas-Lynch, el comercio no es un juego de suma negativa y su finalidad no es fomentar las exportaciones: "se nos ha dicho que debemos realizar un formidable esfuerzo para sacar todos los bienes y servicios de un país y exportarlos, y con el producto importar un alfiler. El asunto es exactamente al revés: lo ideal sería exportar un alfiler y con lo producido arrasar con todos los bienes y servicios del resto del mundo. La exportación es el costo de la importación, del mismo modo que nuestro trabajo es la inutilidad en que debemos incurrir para obtener los bienes y servicios que deseamos."

La oposición a declaraciones como ésta es la mejor muestra que uno comparte los principios del mercantilismo iluminado. En su libro, Krugman nos invita a una reflexión sobre las importaciones que se encuentra en libros de texto. Se considera la fábula que nos invita a suponer el siguiente caso: un buen día, un hábil empresario nacional descubre un

invento que, por arte de la más pura tecnología avanzada, recibe maíz y frijol por una puerta de la fábrica, y por la otra genera un torrente de bienes, maquinaria sofisticada, e insumos de primera. Sin duda, este hábil empresario sería elogiado en la prensa nacional como un héroe comercial, promesa para el futuro y una muestra de que sí se puede.

Sin embargo, supongamos que en el transcurso del tiempo se descubre que después de todo, nuestro hábil empresario simplemente se dedicaba a exportar maíz y frijol, y con las divisas obtenidas compraba la maquinaria y materiales para vender en el mercado interno. La reacción sería inevitable: un fraude, una decepción, qué corrupto.

La lección de este ejercicio es de capital importancia: el comercio exterior es como un mecanismo que convierte la venta en la compra — las exportaciones (lo que vendemos) en importaciones (lo que compramos). Por eso, si se satanizan las importaciones y se dicen cosas como "peligra la balanza comercial," se alimentan ideas de cómo cerrarle las puertas al comercio exterior: sustitución de importaciones, política industrial, devaluación competitiva, todo con el único fin de exportar. Es el equivalente a dejar de consumir para producir más, dejar de crecer en nombre de la salud económica.

Le agrade al creciente coro neo-proteccionista o no, si la economía mejora, habrá más importaciones. El comercio exterior implica intercambiar, libre y voluntariamente, lo que se tiene, lo que se hace bien, por lo que no se tiene, o lo que no se hace tan bien.

Al Corriente con la Cuenta Corriente

Un protagonista importante de la economía mexicana ha dicho: los déficits en la cuenta corriente son “malos,” a partir de un nivel, porque los agentes perciben que son malos, a partir de ese nivel (se habla de 3 a 4% del PIB como límite máximo). Eso, por supuesto, no significa que son malos, sino que existe la percepción generalizada que estos atentan contra la salud económica de mercados emergentes.

Japón es un país mega-exportador, que, contrario a la percepción generalizada, ha observado una explosión de crecimiento exportador simultáneamente con una apreciación constante de su moneda nacional. Esto significa que el crecimiento de las exportaciones, en el largo-plazo, poco tiene que ver con el factor cambiario — a pesar del consenso anti-importador y anti-apreciación que vivimos. Si se confunden fines con medios, y se coloca un superávit comercial (y de cuenta corriente) como fin exclusivo, entonces la receta apropiada sería prohibir toda la inversión extranjera, descapitalizar la país, y abandonar la apertura comercial. Ese, sin embargo, no debe ser el fin. El reto para el bienestar del pueblo mexicano es fomentar la captación de nuevos recursos globales de inversión productiva.

En las palabras de Krugman: si un país atrae inversión externa necesariamente generará déficit en las cuentas externas. Esta idea no se comprende por observadores que aplauden la inversión externa pero insisten en mantener competitividad (medida en términos de superávit comercial). No se puede. No es una hipótesis, sino una necesidad contable: si un país compra más de lo que vende, debe estar captando nuevos recursos para

financiar el diferencial (en maquinaria, capital humano, en nuevos ingresos por privatizaciones, en títulos o valores). Así pasó en Japón, por varias décadas: el proceso de modernización fue acompañado por déficits corrientes. Otros tigres asiáticos también han observado déficits en promedio por arriba de 5% del PIB.

La disminución del déficit corriente se sigue presentando como un gran logro de la estrategia de austeridad. Pero el tamaño de la cuenta corriente, por sí misma, no nos dice nada. Un superávit puede significar que residentes del país piensan que es más atractivo invertir fuera que dentro del país. Una devaluación corrige el “saldo desfavorable” no por medio de mayor ahorro, sino por medio de una contracción de inversión. Si se da una gran fuga de capital, se sacrifica el crecimiento doméstico, tal como ocurrió en México en 1995. En Japón, se dice que su superávit comercial indica un exceso de ahorro interno, lo que se manifiesta en un bajo nivel de crecimiento interno.

En materia de déficit de cuenta corriente, el factor determinante es la capacidad de la economía de captar recursos o cumplir con obligaciones. Este representa un problema de la cuenta de capital, la forma de financiamiento: el financiamiento puede ser un préstamo, un déficit fiscal, expansión monetaria, créditos a corto-plazo, o inversión directa de largo-plazo. Por lo tanto, si un déficit es “bueno o malo” depende de la naturaleza de la cuenta de capital, no del criterio iluminado de un burócrata si debe ser 3% o 4%, o 3.4% del PIB. Es el uso y la modalidad de los recursos. El fenómeno del déficit se da a nivel microeconómico todos los días, en el caso de las empresas. Si una empresa contrata un crédito para, digamos, financiar los lujosos viajes de sus altos ejecutivos, o la construcción de

majestuosos palacios en colinas distintivas de la ciudad, se puede decir que está financiando una expansión de "importaciones" en forma irresponsable. Si, por el otro lado, el crédito adquirido se contrata para financiar un proyecto de capitalización, por medio del cual se puede capacitar personal, o realizar una obra de expansión que permita aumentar la rentabilidad del negocio, entonces el "déficit" de la empresa es reflejo de un estado de bienestar. Lo mismo a nivel macroeconómico: los créditos externos para financiar faltantes públicos serán difícilmente rentables, mientras que un déficit corriente ocasionado por un flujo de inversión extranjera directa es perfectamente deseable. Repetimos, no es la mera existencia del déficit, sino la forma de financiamiento.

Una economía subcapitalizada no se puede dar el lujo contable de sacrificar los recursos productivos en aras de mantener "saldos favorables" en la cuenta corriente.

La idea representa el equivalente a la receta medieval de dejar sangrar el cuerpo económico, para mejorar la salud del paciente. Lo rojo desaparece, pero también el bienestar.

Conclusión

Sin duda, estas representan ideas controvertidas; pero permiten poner al comercio exterior en perspectiva. La moda internacionalista actual se centra en fomentar la competitividad de las economías latinoamericanas, o cómo evitar déficits comerciales e incluso cómo lograr la eficiente sustitución de importaciones. Krugman afirma, al contrario, que todos estos son fines sin sentido, que distorsionan el verdadero papel del comercio exterior, y que no reconocen la razón de ser del comercio internacional: unas por otras.