

Llevándose la escalera: China y la competitividad de las exportaciones Mexicanas

Por Kevin P. Gallagher y Roberto Porzecanski | 10 de septiembre de 2008

El economista Ha Joon Chang, de la Universidad de Cambridge, ha señalado que los países desarrollados están “Pateando la Escalera” a las políticas de desarrollo tradicionalmente utilizadas tanto por países en desarrollo como por países desarrollados para aumentar los estándares de vida de sus pobladores. De acuerdo a Chang, los países ricos hacen esto incentivando a los países pobres a firmar acuerdos con muchas constricciones, como el TLCAN. Sin embargo China, un país grande que ha podido evitar esos acuerdos, se está “llevando la escalera” utilizando políticas que están prohibidas en tratados del tipo del TLCAN para imponerse a México y virtualmente a todas las otras naciones en desarrollo en los mercados mundiales de manufacturas.

Luego de décadas de llevar adelante una estrategia basada en la protección de su economía, México abrió sus puertas a la economía global a fines de los años 1980 y siguió una estrategia basada en la liberalización de los regímenes de comercio e inversión. Uno de los objetivos centrales de esta estrategia ha sido el ganar cada vez mejor acceso al mercado más grande del mundo: el vecino al norte de México, los Estados Unidos. La liberalización comenzó en los años 1980 y culminó con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), lanzado en 1994. La esperanza era que transformándose en una economía orientada a la exportación con acceso preferencial a los Estados Unidos, México atraería inversión doméstica y extranjera que sustentaría un crecimiento económico de largo plazo.

En un reciente estudio que llevamos a cabo con Juan Carlos Moreno-Brid, publicado en la revista académica “World Development” mostramos que el crecimiento de China socava la apuesta de México de transformarse en una de las mayores economías orientadas a la exportación. Encontramos que más de la mitad de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos están bajo “amenaza” China, lo que significa que México está perdiendo terreno rápidamente, mientras China lo está ganando. Esto es particularmente preocupante ya que más del 85% de todas las exportaciones mexicanas se destinan a Estados Unidos y de que México tiene acceso preferencial a ese mercado.

El estudio clasifica a las categorías de productos en las que la penetración China está aumentando y la de México disminuyendo como categorías donde se observa un “amenaza directa”. Por otro lado, las categorías en las que tanto México como China están aumentando su participación en el mercado pero donde el

aumento de México es menor que el de China se denominan como categorías donde hay una “amenaza parcial”.

De acuerdo a este criterio, un número creciente de exportaciones mexicanas al mercado estadounidense se han vuelto amenazadas. Entre 1988 y 1991, el 22.5% de las exportaciones mexicanas estaban amenazadas. En 2005, la cifra llegaba a 53%. En otras palabras, más de la mitad de las exportaciones mexicanas están bajo “amenaza” China.

La vasta mayoría de las exportaciones clasificadas como “amenaza directa” entraron a esa categoría en 1997. El porcentaje fue de 14.6% entre 1988 y 1991, bajó a tan poco como 6.5% entre 1994 y 1997 y subió a 43.7% entre 2000 y 2005.

Por ejemplo, en computadoras, México aumentó en 1.9 puntos porcentuales su participación en el mercado estadounidense, pero China aumentó la suya en 42.6 puntos porcentuales. El éxito de China en estas industrias es particularmente impresionante considerando que transportar computadoras de México a Estados Unidos toma 18 horas, en comparación con casi 18 días por barco desde China, y que China enfrenta un arancel de 6% mientras que México tiene libre acceso. En respuesta a esta presión, firmas de alta tecnología en México han comenzado a contratar trabajadores en forma temporaria para reducir al máximo los salarios, los costos y las protestas. También han cambiado su matriz de productos, y actualizado el nivel tecnológico en sus empresas. Sin embargo, estas medidas draconianas aún no han resultado en una recuperación de la competitividad en el mercado estadounidense.

Nuestro análisis comparando la penetración del mercado estadounidense por parte de México y China encuentra que las únicas

Porcentaje de Exportaciones Mexicanas Bajo “Amenaza” China: 1988 a 2005

	1988-1991	1991-1994	1994-1997	1997-2000	2000-2005
Amenaza Directa	14.6%	15.2%	6.5%	22.1%	43.7%
Amenaza Parcial	7.9%	32.9%	22.1%	19.7%	9.3%
Total	22.5%	48.1%	28.6%	41.8%	53.0%

El Programa de las Américas



www.ircamericas.org

Un Nuevo Mundo de Acción Ciudadana, Análisis, y Alternativas Políticas

exportaciones donde México tiene un mejor desempeño que China son las relacionadas con el sector automotor y del transporte. México todavía mantiene su ventaja en vehículos a motor, camiones y motores a explosión porque estos productos son pesados y por ende mucho más costosos de transportar a través del Océano Pacífico, y por las normas de origen del TLCAN, que estipulan que más del 60 % de los autos que se venden en América del Norte tienen que ser hechos en América del Norte (actuando, de hecho, como requisitos de performance).

Este deterioro de la competitividad de México en relación a China se debe principalmente a cuatro factores:

- 1. Bajos niveles de inversión doméstica:** El desempeño de la inversión en México en las últimas dos décadas ha sido pobre. Desde los 1980s, la formación bruta de capital fijo nunca ha alcanzado más del 22 % del producto bruto interno (PBI). Este número está por debajo del 25 % identificado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) como en nivel mínimo para sostener la tasa anual de crecimiento económico de largo plazo de 5 % que México necesita para absorber a una creciente fuerza laboral. Esta mediocre performance de la inversión ha sido causada en parte por firmas extranjeras que desplazaron a firmas Mexicanas bajo el TLCAN. En contraste, la formación bruta de capital fijo como porcentaje del PBI en China ha sido creciente y de más del 40 % en el mismo período.
- 2. Salarios bajos y productividad creciente en China:** Los salarios reales promedio son más altos en México que en China. Esta brecha tiende a más que compensar las diferencias en los niveles promedio de productividad, que si bien todavía favorecen a México, están creciendo mucho más rápido en China. Los bajos salarios ya no son una ventaja comparativa de la economía mexicana y, con poca inversión, competir en alta tecnología o en otras industrias de mayor valor agregado es muy poco factible.
- 3. Mala política cambiaria:** Otro elemento que ha socavado la competitividad internacional de México en relación a China ha sido la evolución del tipo de cambio real del peso mexicano y de la moneda china en relación al dólar. La obsesión mexicana con políticas macroeconómicas ajustadas, que incluyen tasas de interés relativamente altas, han llevado a una moneda que está persistentemente sobrevaluada. En las casi dos décadas que han pasado desde mediados de los

1980s—cuando México comenzó su drástico proceso de liberalización comercial—hasta 2006, el tipo de cambio peso-dólar (calculado en relación a los índices de precios al consumo) se ha apreciado en un 21 % en términos reales. En contraste absoluto, la moneda China se ha depreciado casi un 80 % en el mismo período. Parte del plan chino de industrialización estratégica ha involucrado mantener la moneda baja. Esto actúa como un subsidio a sus exportadores en la búsqueda de capturar los mercados mundiales.

- 4. El desmantelamiento de la política industrial mexicana:** El último factor es el cambio en la orientación de las políticas industriales en México. Desde 1984 México ha tenido una “mentalidad de maquila” que llevó a la privatización y liberalización del sector manufacturero con la esperanza de que firmas extranjeras inundarían el país. También se creía que el nuevo comercio y la nueva inversión automáticamente crearían encadenamientos con el resto de la economía mexicana, disparando crecimiento y una reducción de la pobreza. México ha aprendido, por las malas, que estos encadenamientos no suceden de manera automática y que el sector exportador de alta productividad mexicano es un enclave desconectado del resto de la economía. En contraste, China selectivamente apoya a algunas industrias claves con subsidios, apoyo a las exportaciones y mandatos de encadenamientos con firmas extranjeras. China tuvo el espacio para implementar estas políticas antes de ingresar a la Organización Mundial del Comercio (OMC) y todavía mantiene la capacidad de desplegar algunas de éstas políticas bajo la OMC. México, por el contrario, tiene muy poco espacio para implementar políticas destinadas al desarrollo industrial bajo el TLCAN.

Con el alto precio del petróleo, la atención en México se ha alejado parcialmente de la economía. Sin embargo, con las reservas probadas en México reduciéndose a una tasa muy alta, la economía deberá volver a volcarse al sector manufacturero para obtener resultados en el crecimiento y el desarrollo. Si México no reconsidera sus políticas macroeconómicas y industriales, China se podrá llevar la escalera al desarrollo económico que México intenta subir.

Kevin P. Gallagher es profesor en el departamento de relaciones internacionales en Boston University e investigador asociado en el “Global Development and Environment Institute (GDAE)”, en Tufts University. Roberto Porzecanski es investigador en GDAE.

Publicado por el Programa de las Américas, copyright © 2008, todos derechos reservados.

Cita recomendada:

Kevin P. Gallagher y Roberto Porzecanski, "Llevándose la escalera: China y la competitividad de las exportaciones Mexicanas," Programa de las Américas Informe político (Washington, DC: Center for International Policy, 10 de Septiembre de 2008).

Dirección en el Internet:

<http://www.ircamericas.org/esp/5525>

Información de producción:

Escritor: Kevin P. Gallagher y Roberto Porzecanski
Redacción: Laura Carlsen
Producción y diseño: Chellee Chase-Saiz