

COMPETITIVIDAD: COMPULSIÓN PELIGROSA

ALBERTO GRAÑA

EL ARTÍCULO PLANTEA LA NECESIDAD DE CONSIDERAR CUIDADOSAMENTE EL ASUNTO DE LA COMPETITIVIDAD Y LA POLÍTICA COMERCIAL EN LA MEDIDA QUE ÉSTA A TRAVÉS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES TIPO TLC COMPROMETE TEMAS INTERNOS QUE AFECTAN EL CORTO PLAZO (PEQUEÑA AGRICULTURA, MEDICAMENTOS, COMPRAS GUBERNAMENTALES, POLÍTICA ANTIDROGAS, ETC.) Y TAMBIÉN EL LARGO PLAZO, YA QUE INCIDEN SOBRE TEMAS COMO PROPIEDAD INTELECTUAL, PATENTES, ASPECTOS QUE RESULTAN CENTRALES PARA APROVECHAR NUESTRA PRINCIPAL FUENTE DE DESARROLLO QUE ES LA BIODIVERSIDAD.

PALABRAS CLAVE: COMERCIO INTERNACIONAL - COMPETITIVIDAD - PRODUCTIVIDAD

En realidad, el artículo debería haberse intitulado “por un puñado de espárragos”, ya que -exagerando sólo un poco- hay quienes piensan como nosotros que por extender los beneficios del APDEA a un puñado de productos de costa (textiles, espárrago, frutas, cítricos), habría que condicionar la posibilidad de generar un futuro patrón de desarrollo diverso e intercultural.

Las condicionantes internas que impone la política comercial serán tan costosas social y económicamente hablando que, sin duda, suscitarán respuestas regionales y locales que sería largo enumerar. Por último, el artículo plantea que la economía norteamericana se encuentra en la fase descendente del ciclo de largo plazo -en la fase del Kondratieff B- lo que significa que requiere de máxima sujeción y condicionalidad de sus socios comerciales o estratégicos en función de sus propios intereses nacionales. Ello quizá explica la extrema dureza de los negociadores norteamericanos en las últimas negociaciones con los países andinos. Empero, como ha sucedido reiteradamente en la historia peruana, el principal enemigo no son los EU o cualquier otra potencia, somos nosotros mismos, nuestra incapacidad para comunicarnos.

Guardando las distancias históricas, ¿podría establecerse un paralelo entre la decadencia británica en las primeras décadas del siglo pasado y la actual declinación de los EUA? Esto último, a juzgar por la caída prolongada de la productividad industrial, la mayor dependencia energética y de capitales: antes de Japón y Alemania, y actualmente de China, sus elevados déficit gemelos en balanza de cuenta corriente y fiscal financiados en los mercados internacionales de capital.

El título está inspirado en un artículo del economista del MIT Paul Krugman. Lo escribió en 1994 a propósito de la frase del ex presidente Clinton, quien sostiene que cada nación es “como una gran corporación que compite en el mercado global”. Son las épocas en las que claramente la administración Clinton aplica políticas activas, orientadas a la ganancia de “competitividad” de sus empresas; una estrategia orientada a oxigenar su **sistema industrial**, por la vía del subsidio público. Las empresas productivas más favorecidas son aquellas ubicadas en el sector de alta tecnología (armas y aviones de combate, radares, etcétera), informática o biotecnología. Tales cambios se producen en la administración Clinton, en medio del agitado mercado financiero y monetario internacional, precisamente en el contexto de un acentuado conflicto interindustrial de alta tecnología de los países industrializados, principalmente Japón y Alemania. A principios de 1990 países como China, India, o Brasil, no aparecían aún como peligros competitivos de los EUA, momento en el que la CEE (Comunidad Económica Europea) se estaba formando. La raíz del problema del pobre desempeño de las mayores economías industrializadas, la persistencia del desempleo y aumento de la pobreza en sus propios países fue achacada a la **pérdida de competitividad** de sus respectivas economías industrializadas por los gobernantes y los “*think tanks*” del momento.

En la literatura especializada y en foros académicos se discutía -desde 1980- acerca de cómo los EUA deberían mantener su supremacía industrial en el mundo, y ganar la batalla por la hegemonía económica mundial. Esta discusión habría sido difícil de imaginar en el largo período expansivo de 1945 a 1970-73, cuando la economía norteamericana se erigió indiscutiblemente como la locomotora que arrasó la economía mundial, sobre la base de la reconstrucción de postguerra y la aplicación -en época de paz- de la investigación tecnológica producida para la guerra. Los ejes de tal expansión fueron la industria del acero, electrodomésticos, automotriz, textiles, química, electrónica, etcétera. El principio del fin de la hegemonía norteamericana se produce en la década de 1970. En los siguientes años hasta 1990 después del desconocimiento unilateral de Bretton Woods, sin reglas de juego que regulen el capital, las tasas de interés, y la paridad fija oro-dólar, se consolida el predominio del capital financiero y monetario.

Durante el período (1970-1990) se producen sucesivas crisis económicas y financieras internacionales relacionadas: en 1974 y 1978, sendas crisis del petróleo, de la deuda, el crack bursátil de Wall Street, la caída del mercado de la crisis del mercado de valores de débito y crédito de las bolsas de los Tigres Asiáticos, los megafraudes de las instituciones de ahorro y crédito (*savings and loans*), entre otras crisis nacionales que sería largo enumerar.

Quizá la más notable crisis fue la abrupta devaluación del peso y la caída del mercado de obligaciones y de valores de México entre la navidad de 1990 y año nuevo de 1991. Los triunfos electorales de Reagan y Thatcher hablan del triunfo conservador como un indicador de la consolidación de una tendencia ampliamente favorable al capital financiero y bancario (especulativo). En EUA entre 1980 y 1985 se produjeron la quiebra del Penn Square 1982, Seattle First Bank 1983, Continental Illinois 1984, y la crisis generalizada de instituciones de ahorro y crédito, entre muchas otras. Después de 1985, se produjo el rescate del Bank of Texas de Dallas en el crack bursátil de Wall Street en 1987 y el subsecuente hundimiento de los bonos de chatarra (*junk bonds*) en 1989, hasta el desplome del dólar en 1995. En los nuevos países industrializados se producía una seguidilla de moras unilaterales y refinanciaciones de deuda, iniciada con la moratoria unilateral mexicana, y en el mismo año de 1982 también ocurrió algo similar con la declaratoria de incumplimiento unilateral de Polonia a los bancos alemanes, además de otros países.

Durante nueve años consecutivos, en la década de 1990, la economía crece sostenidamente hasta que la “burbuja norteamericana estalla en el año 2000”. Las acciones tecnológicas también se desploman en ese año. En setiembre de 2001, el ataque a las torres gemelas de Nueva York, y en diciembre, el escándalo Enron (el fraude financiero más grande de la historia norteamericana, seguido por otros escándalos similares en Alemania y otros países) terminan por minar la confianza de los inversionistas, en este caso de millones de ancianos pensionistas, y marcan claramente un nuevo punto de inflexión en la economía norteamericana. (*The Economist*. En *America's Economy* August 11 2004).



Cuadro 1. Datos macroeconómicos de los Estados Unidos de América 2000-2003

	2000	2001	2002	2003
PNB per cápita (\$ a PPP)	34,770	35,438	36,432	37,831
PNB %cambio real por año	3.66	0.51	2.19	3.12
Consumo gobierno/PNB %	17.54	17.97	18.44	18.72
Déficit fiscal (% PNB)	3.37	1.27	-1.52	-3.46
IPC (% cambio anual)	3.37	2.83	1.58	2.28
Deuda pública (% PNB)	57.98	57.47	59.75	62.43
Costos laborales (U\$ día)	19.76	20.6	21.33	21.83
Desempleo abierto (% PEA)	3.98	4.76	5.78	5.99
Déficit Cuenta corriente BdP/PNB	- 4.19	- 3.9	- 4.59	- 4.9
Reservas (m U\$)	56,600	57,633	67,962	74,894

Fuente: Información oficial de países. Elaboración de *The Economist* Intelligence Unit

La actual expansión se basa en ramas industriales intensivas en investigación y desarrollo que sobreviven gracias al subsidio estatal que reciben (contratos con el gobierno). Entre las más notables se cuenta al complejo militar industrial, en particular, el productor de armas sofisticadas, cuyo despliegue pudo observarse en “tiempo real” en la reciente invasión norteamericana a Irak.

De verificarse la situación de declinación de la economía EUA, ella nos afecta como región, subregión andina, y como país, en tanto que no es lo mismo tener de socio a una economía en expansión que una economía en probable situación de recesión, disminuida en términos absolutos y relativos en relación al resto de países, particularmente si la comparamos con el desempeño reciente de la economía china, india o brasilera, para mencionar sólo algunos casos.

De la nota sobre la economía de EUA que hace *The Economist* se desprende que en el año 2002, después de tres trimestres de crecimiento y un paquete reactivador de 42 billones de dólares (Ley de estímulo económico), estas cifras fueron opacadas por nuevos escándalos corporativos, que hicieron temer por el inicio de una doble recesión e incluso de una deflación. En 2003, un segundo gran

paquete reactivador (disminución de los impuestos, *supply side*) llevó a aumentos del PNB 8% y 4% en los dos últimos trimestres, e incluso, esta inercia continuó en el primer trimestre de 2004, sintiéndose una mejora en los índices de empleo, guarismos que finalmente decidieron a las autoridades monetarias al aumento de la tasa de interés en $\frac{1}{4}$ de punto porcentual por primera vez en cuatro años (*The Greenspan Putt, The Economist Global Agenda*, 2 de julio 2004).

Se sostiene que haber mantenido tasas de interés tan bajas durante tanto tiempo fue un error del FED ya que puso dinero casi a valor cero aumentando el endeudamiento innecesario de familias y corporativo en general en los últimos años. Endeudamiento innecesario ya que la reactivación reciente de la economía norteamericana se explica más por cambio técnico e innovación tecnológica focalizada en algunos sectores de punta, cuya inercia hubiera permitido mantener tasas de interés más elevadas. El elevado endeudamiento público y privado derivado de la política de crédito barato de los últimos dos años, debe enfrentar el pago de dichas deudas a tasas de interés crecientes.

No podemos dejar de mencionar que en los últimos dos años, antes del desplome de 2002, los índices de producción industrial de los EUA crecieron de forma impresionante, aunque este dato no guarde relación causal directa con la delicada situación económica y financiera actual.

En efecto, el crecimiento de corto plazo inducido por la mano visible del Estado se hace a costa de desvanecer (en términos absolutos y relativos) los superávits fiscales de 2000 y 2001, y del aumento del déficit fiscal al doble entre 2002 y 2003, así como también del sustantivo aumento de la deuda pública, del consumo del gobierno, y del mantenimiento de masivos déficits en la cuenta corriente de la balanza de pagos desde 2000 (ver cuadro). Esta situación resalta la calidad cada vez más dependiente de la economía de los EUA, de capitales externos y del consumo del gobierno en la reactivación de dicha economía. Ahora bien, esta economía deberá aumentar a la lista de sus debilidades la restricción en el manejo monetario y la inestabilidad de la crisis mundial del petróleo. La restricción monetaria consiste en que, de ahora para adelante, se acabó el dinero barato. El FED decidió recientemente subir un cuarto de punto a la tasa de interés “exenta de riesgo” por primera vez después de cuatro años. Este dato es muy importante para una economía sobreendeudada que creció gracias al crédito barato por cuatro años. Esta situación de crecimiento “espúreo”, producida por la manipulación política o pública de los precios claves, más que por el aumento de la productividad agrícola e industrial interna, o por introducción de nuevas tecnologías, no podía

seguir siendo usada. En una situación de costo casi nulo del dinero, la capacidad del banco central es insuficiente para reactivar la economía, reduciendo aún más la tasa de interés ya que no pueden existir tasas de interés negativas.

Ello quiere decir que las sucesivas alzas de tasas de interés que se vienen en el futuro tenderán a reducir el consumo e inversión privada y del gobierno, debido a que aumentarán el servicio del pago de la abultada deuda pública, de la misma forma en que – sin duda alguna- aumentarán el servicio de la deuda externa de nuestros países. No se tiene el cálculo del aumento del pago del servicio de la deuda externa, empero intuimos que la elevación del costo del servicio será creciente, a juzgar por el aumento desde el nivel mínimo de 1% (en que se mantuvieron desde junio de 2003 a junio de 2004) a 1,25%, y se espera que llegue a 4% al final del 2005, o aún más si es que el elevado nivel de endeudamiento y déficit de la balanza en cuenta corriente de la economía norteamericana (u otros países deficitarios como Japón y Alemania) presionen el costo del dinero la tasa de interés en el mercado financiero y monetario mundial. La trampa de la deuda nuevamente amenaza a la economía norteamericana y, de paso, a la economía global.

Los aumentos en la tasa de interés en la época del Presidente Reagan no sólo aumentaron el costo de la deuda hasta provocar una cadena de moras unilaterales, como la mexicana y polaca, sino, quizá lo más importante, alteraron las rentabilidades relativas, haciendo más atractivas las inversiones en los EUA y ocasionando el fenómeno de la fuga de capitales hacia ese país, debido a la elevada rentabilidad relativa en el mercado financiero y de dinero.

Ello significó dos cosas: favorecer la rentabilidad del capital de usura y estrechar las expectativas de crecimiento -para no mencionar desarrollo y reducción de la pobreza- de nuestras economías. De forma que ya estamos advertidos: la era del crédito barato se terminó. De ahora en adelante, digamos finales del 2005, déjennos adivinar: ante la restricción del gasto público por aumento del servicio del pago de la deuda externa e interna, el discurso oficial dominante estará teñido en torno al tema del “riesgo país”. La inversión extranjera será el bien escaso y habrá que crearle más condiciones especiales (tributarias u otras) para que se decida a invertir en un mundo competitivo y globalizado.

¿INFLACIÓN O DEFLACIÓN ? ¿ESA ES LA PREGUNTA?

La situación y perspectivas de la economía norteamericana descrita - someramente expuesta por las limitaciones de tiempo y espacio- ha levantado preguntas en algunos analistas acerca de si la inflación es el verdadero problema de esta economía. (*Inflated expectations. The Economist print edition. A new paper questions whether inflation will really turn out to be America's main economic problem*).

O si más bien resulta ajustado a la realidad el temor de que el FED se ha estado ocupando poco sobre el peligro de una **deflación**. La espiral que se teme es aquella que normalmente se presenta después de un período de expansión basado en la disminución de las tasas de interés a “niveles anoréxicos”, al mismo tiempo se registraba una disminución de los precios de los bienes transables por efecto de la competencia y el cambio técnico. La expansión basada en el aumento del consumo y el endeudamiento llega a su fin en el momento en que hay que pagar estas deudas, lo que implica disminuir la inversión y el consumo. Si la disminución del consumo es abrupta, ello puede ocasionar un fenómeno de deflación de precios vis a vis un aumento del valor real de las deudas, creando un círculo vicioso y una espiral peligrosa. King, jefe de economistas del banco HSBC (Stephen King, “*Dicing with debt*” En: *Inflated expectations*) sostiene que la efectividad de las autoridades monetarias resulta seriamente limitada ya que no pueden fijar tasas de interés negativas, como lo muestra la experiencia de EUA en el crack de 1929, y la experiencia recesiva japonesa más reciente de 1990. Aun más, King sostiene que mantener las tasas de interés a un nivel tan bajo tanto tiempo fue un error, ya que el aumento de los ingresos de los norteamericanos se debió a la disminución de los precios por un rápido cambio técnico logrado en 1990 y al mejoramiento de los términos del intercambio. La deflación de precios se ha debido a la incorporación de China e India, competencia que ha logrado bajar los precios internos de los productos transables, aumentando el ingreso de las familias. Este tipo de deflación pudo haber sobrevivido con aumentos en la tasa de interés (aumento de deuda) sin mellar la capacidad de expansión debido a que se daba en un contexto de aumento de los ingresos. Resulta necesario anotar que los productos transables sujetos a competencia externa pertenecen a ramas industriales del viejo patrón de postguerra (bienes durables, intermedios y no durables), por lo que el rápido cambio técnico observado no podría interpretarse como un cambio o proceso innovativo generalizado.

Desde el punto de vista de la competitividad relativa a otros países industrializados, resulta notorio el aumento de los costos laborales y del desempleo abierto en el lapso analizado. Resulta muy claro que la economía de los EUA perderá competitividad ante aumentos en el precio del barril de petróleo, al sumarse a estos aumentos sus costos laborales en ascenso desde el año 2000, como hemos mostrado antes. Queda también establecido como un dato del problema la **volatilidad** del mercado del petróleo y el efecto que movimientos bruscos de precios podrían tener en la economía norteamericana (ver cuadro 1).

En relación al Perú, resultará -¡qué duda cabe!- el efecto de la retracción en la inversión pública y el gasto corriente por mayor pago del servicio de la deuda externa, como producto de la nueva etapa de crédito caro del FED. En el caso del Perú parece no haber más salida que **refinanciar** el servicio de la deuda externa (en la actualidad se usa el eufemismo “reperfilamiento” de los pagos). La economía peruana entra en una etapa en la que la restricción del gasto público se da en un contexto generalizado de presión al gasto, derivados de las demandas y movimientos regionales, pensionistas y del propio proceso de descentralización. En otras palabras, la economía peruana tendrá que adecuarse en el futuro cercano al crédito internacional caro y a mercados restringidos y, sobre todo, altamente condicionados.

¿DECLINACIÓN DEL IMPERIO?

La hipótesis descrita plantea un escenario de declinación de la economía norteamericana, en la que ésta requiere de la inyección de paquetes fiscales e incentivos tributarios o contratos públicos con la industria y producción privada de armamento sofisticado. Valga la oportunidad para mencionar, en relación a la reconstrucción de Irak, las extremas barreras a la entrada de corporaciones o empresas que no fueran integrantes de la coalición, básicamente las empresas norteamericanas o británicas.

Este hecho dejaría de ser significativo si no fuera porque las empresas ganadoras pertenecen precisamente a algunos de los connotados miembros del gabinete y de la familia del propio presidente Bush. Este significativo hecho admite además dos comentarios adicionales. En primer lugar, la importancia de la mano visible del Estado en la “creación destructiva” de mercados; en este caso, de mercados para empresas preseleccionadas en base a relaciones familiares. El segundo, y más importante, indica una **economía norteamericana en la fase de**

declinación económica e industrial. Para ponerlo en términos técnicos y del economista del MIT, Krugman, la economía norteamericana se encuentra en la fase de “expectativas decrecientes” (Paul Krugman. “*Peddling Prosperity: Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminished Expectations*”, 1993).

Desde la perspectiva del ciclo de largo plazo (Kondratieff), de la “economía mundo” de I. Wallerstein, éste la divide en dos etapas diferenciadas. (Immanuel Wallerstein, *After Liberalism*. New Press, New York 1995, p:54). El **Kondratieff A** que abarca de 1941-45 a 1968-71, se considera el subciclo expansivo, liderado claramente por la economía de los EUA. El subciclo decreciente o Kondratieff B abarca de 1968-1971, y es el ciclo en el que estamos inmersos y del que debemos pensar en salir mediante una estrategia inteligente de regionalización anticíclica. Anticíclica desde el punto de vista de estrechar una mayor relación con países o bloques comparativamente más dinámicos y, desde la perspectiva de largo plazo, de una paulatina retirada del área de influencia de los EUA. Nuestra propia periodización del Kondratieff de la economía global coincide con aquella de Wallerstein en lo general. No obstante, existe un matiz de diferencia en lo que respecta al punto de quiebre (*turning point*) y posible desenlace del Kondratieff de la economía EUA. Nosotros pensamos que 1968 es un buen referente para ubicar el punto de inflexión de la economía mundo, del mundo occidental (Europa y EUA). Sin embargo, para la economía norteamericana nos parece más preciso 1971 como punto de quiebre. Por dos razones: 1. 1971 es el año del desconocimiento unilateral por los EUA de los acuerdos de Bretton Woods (R. Nixon). 2. Es el año de la derrota de los EUA en Vietnam. Ambos eventos están relacionados, ya que fue el costo de esta guerra el que llevó a los EUA a desconocer Bretton Woods. Pero, al mismo tiempo, creó las condiciones internas para el triunfo de los movimientos por los derechos humanos y la seguridad social. Lo más paradójico, sin embargo, resulta el hecho que las más altas autoridades (incluido L. Johnson) estaban conscientes que la guerra era imposible de ganar debido a las múltiples y flexibles estrategias adoptadas por los vietnamitas.

A mediados de la **década de 1990**, la economía EUA se encontraba en una especie de “segundo debut” en el contexto del ciclo largo de rendimientos decreciente (Kondratieff B de 1971 en adelante). En efecto, la tasa de crecimiento del PIB en la década de 1990 se situó en promedio, por debajo del crecimiento observado de 1941 a 1968, considerado el ciclo expansivo largo de la economía norteamericana. La tasa de crecimiento per cápita de la década de 1990 se mantuvo por debajo del tres por ciento al año y la expansión duró casi una década, para caer nuevamente en el 2001. Sin embargo, la **tasa de desempleo abierto no ha dejado de aumentar**: 3,98%, 4,76%, 5,78%, y 5,99%, entre el año 2000 y 2003,

respectivamente. Este es un indicador de la incapacidad de la economía norteamericana para emplear plenamente a su fuerza laboral. La situación de endeudamiento y desempleo y quiebra de algunos de los Estados de la Unión es aún peor, no obstante el crecimiento global promedio observado en el período que comentamos.

Por lo tanto, nuestra hipótesis sostiene la importancia de relativizar la esfera de influencia de la economía norteamericana en la economía peruana. Ello no significa eliminar de la agenda comercial el TLC. Significa no adoptar acuerdos comerciales que afecten problemas actuales sensibles y complejos. Como los temas relacionados a patentes y propiedad intelectual, considerando que nuestra diversidad y nuestros recursos renovables y no renovables serán centrales para el futuro desarrollo del Perú en su condición de país andino.

En otras palabras, en virtud del impacto que pueden tener las condicionalidades derivadas del TLC en temas internos delicados y complejos, podríamos soñar con sugerir a las autoridades que el TLC se concentre en los productos agrícolas de exportación y que se excluyan explícitamente temas sensibles. Esto es más importante aún en situación de elecciones presidenciales en los EU y, por lo tanto, de incertidumbre sobre las políticas que adoptará el partido ganador.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LOS EUA

Por lo anteriormente expuesto, en virtud de los riesgos soberanos que acarrea y la incertidumbre política que implica, conviene repensar el TLC. Desde esa perspectiva, el tiempo debería jugar a favor del Perú y en contra de los negociadores de los Estados Unidos. El costo será elevado para el país y su gobernabilidad como producto de un acuerdo apresurado.

No obstante considerar la importancia que la economía norteamericana tiene y tendrá en América Latina y en el Perú, resulta igualmente importante considerar como país a otros socios, que acaso por su menor disimilitud o cercanía geográfica puedan acompañar el proceso de descentralización y ocupación territorial en el que se encuentra embarcado el país. En este contexto las ventajas y desventajas (para el Perú en su integridad) de suscribir apresuradamente un TLC debería ser revisada, para dar cabida a mayor indagación y esfuerzos públicos y privados en un escenario de integración mayormente centrado hacia otros ejes

como el Brasil, la Comunidad Andina, la Comunidad Europea y Asia, como referentes alternativos ¹, hacia una política comercial que nos permita diversificar mercados y socios en previsión precisamente de algún tifón proveniente del Norte. Por el riesgo que implica la debilidad de la economía de los Estados Unidos conviene tomar fríamente el tema del TLC. Conviene asimismo desideologizar el debate.

ESTRATEGIA DE REGIONALIZACIÓN

En otras palabras, se requiere una estrategia nacional de regionalización para enfrentar la globalización, que tome en consideración los costos y beneficios comparados del TLC, en relación a aquellos polos de crecimiento dinámicos e innovativos como la Comunidad Europea, Asia (China e India) y América Latina (Brasil y los países andinos).

La demanda regional y el sentido común indican la necesidad de una mayor celeridad de la integración (empezando por la física) con los países andinos y el Brasil. No es únicamente un asunto de importancia económica contar con estrategias orientadas al aumento de los flujos comerciales y tecnológicos hacia otros destinos distintos de los EU. La hipótesis en este campo es simple: el TLC con los EU suscrito de forma apresurada podría significar para el Perú un elevado costo social, económico y de oportunidad muy alto, porque los temas sensibles en debate y la dura posición de los EUA crean una situación de “suma cero”, en la que la ganancia de uno equivale a la pérdida del otro.

De otro lado, privilegiar el TLC en lo que queda de gobierno, puede crear una camisa de fuerza al siguiente gobierno en precisamente temas sensibles y complejos. En consecuencia el Acuerdo Nacional debería adoptar una decisión de no suscripción de convenios internacionales que involucren y condicionen la solución futura de tales temas internos.

Los temas en los que claramente estaríamos perdiendo mucho más de lo que podríamos ganar como país son los relacionados al tema agrícola, de producción de la hoja de coca, fármacos y propiedad intelectual, servicios (*trips* y *trims*) y patentes y compras gubernamentales. En los productos agrícolas de exportación serán “ganadores” aquellos productos que suscribieron la APDEA, pero los perdedores podrían ser los agricultores de tres a diez hectáreas y los agricultores de altura.

Es decir, casi en todo llevamos las de perder, más aún si se tiene que cumplir una promesa política y se tiene un límite autoimpuesto de tal forma que se convierte en un efecto *boomerang*, en el que nosotros mismos ponemos al tiempo en contra nuestra. Al no priorizar con estrategias alternativas efectivas de regionalización orientadas hacia otros bloques o países, debilitamos aún más nuestra posición negociadora con los EUA. En otras palabras, carecer de una política comercial y de regionalización **integral** implica estrechar el horizonte conceptual y práctico de la política comercial peruana a prácticamente el TLC. Es una debilidad muy peligrosa de los negociadores locales.

Por último, existe una razón de peso relacionada a la sostenibilidad ambiental y económica en el largo plazo del denominado modelo de vida norteamericano. La experiencia y no pocas investigaciones hablan de lo contraproducente que podría ser tratar de replicar una y otra vez más como paradigma generalizado este patrón de vida y de consumo. No se ha exagerado mucho cuando se afirma que de replicarse hipotéticamente en todo el mundo el patrón de vida –únicamente- de Los Ángeles, se requeriría contar con los recursos renovables y no renovables de varios planetas.

Una estrategia de integración física con Brasil y Asia permitiría integrar transversalmente a los Andes occidentales y orientales, y brindar la posibilidad de acceso y manejo multinacional e integrado de la cuenca amazónica.

En suma, existen múltiples razones que plantean la necesidad de tamizar la orientación de recursos y experticia, casi exclusivamente orientados al TLC, a desarrollar estrategias de regionalización alternativas. Incluso, contar con distintas estrategias de integración aumentaría la capacidad negociadora en un contexto de desigual relación de fuerzas entre Estados Unidos y los países andinos.

En otras palabras, es una hipótesis discutible pensar que el crecimiento o el desarrollo vendrá mediante la aplicación apresurada de una política de comercio exterior centrada en la práctica de concluir con la suscripción del TLC (lo cual es una paradoja ya que el libre comercio por definición no requeriría de tratado alguno para la libre circulación de bienes, personas y servicios). También resulta apresurado sostener que las diferencias en productividad interna serán menores como beneficio del tratado de libre comercio. Será posiblemente erróneo o carente de base sostener que el tratado disminuirá las distancias entre la productividad rural andina y el agro capitalizado, cuando el escenario más probable indica que tenderá a favorecer a pocos productos agrícolas (espárrago, uva de mesa, cítricos, y frutas) y textiles de exportación, algo más de 45 000 has en la costa).

SENDERO EXPORTADOR II

Quizá la prueba más palpable en el crecimiento y desarrollo de un país como el Perú sea el hecho de que históricamente hemos sido un país exportador primario después de la primera conquista española. Durante la colonia fuimos “exportadores” de oro y plata. 500 años después hemos regresado a ser una economía principalmente exportadora de oro, en condiciones de tiempo y espacio distintas, claro está. Hasta ahora únicamente hemos podido transformar productivamente o ensamblar insumos con tecnología importada en un breve período histórico entre 1950 y 1990, proceso de ISI (Industrialización por Sustitución de Importaciones) tardío en relación a los mayores países de América Latina. En la actualidad, el patrón de desarrollo de economía social de mercado tiene serias limitaciones para integrar territorialmente un país en el que el 70% de la población vive de forma dispersa en poblados menores de 10 000 habitantes, y más del 50% de esos poblados se ubican encima de los 2 000 m.s.n.m. Así de simple. El costo de la desigualdad (y la dispersión geográfica a.n.) es alto: aumenta los niveles de pobreza y disminuye el impacto del desarrollo económico destinado a reducirla. (*Informe Desigualdad en América Latina y el Caribe: ¿Ruptura con la Historia?* Banco Mundial)

En el Perú podríamos afirmar por experiencia propia que existen dos grupos de empresarios. Aquellos que requieren del subsidio público, el favor estatal, o ley hecha a la medida, para ser “competitivos”. El rescate de bancos, el aval público para deudas privadas, las exoneraciones tributarias y un largo etcétera son las condiciones de valorización que requieren generalmente los grandes capitales. La experiencia reciente de 1990 muestra que la corrupción debe ser considerada no sólo como delito económico y penal, que es un mirada más legalista del problema. La corrupción y la elusión, a juzgar por los importantes montos y la cantidad de delincuentes involucrados, debe ser estudiada desde una perspectiva económica e institucional, además de social y psicológica. Desde una perspectiva económica resulta altamente rentable ser corrupto en el Perú a juzgar por los elevados montos involucrados en relación a la banalidad de las penas. Desde una perspectiva institucional, los costos y costas de transacción de la corrupción son mínimos, son al contado, en bolsas de dinero, como atestiguan los videos del fujimontesinismo. Son, además, expeditivos, a juzgar por la celeridad con la que se confeccionaban los decretos secretos. Cuentan con una lógica organizacional que se mueve entre varios espacios institucionales: la legalidad fraguada (presidencia, sectores, SIN, PJ), el tráfico de armas (redes de traficantes de armas o las FARC) o drogas (carteles de la droga), y la elusión tributaria (grandes estudios de abogados). Como es posible advertir, la corrupción sistémica adquiere otras dimensiones más allá de los estrechos vericuetos legales.

Este patrón histórico de comportamiento –bien denominado mercantilista por Hernando de Soto- contrasta con la existencia de un empresariado nacional pequeño rural, incluido el andino, de redes sociales y de una “clase media” mestiza pujante. Ejemplos de ello son los grandes almacenes ubicados en el Cono Norte de Lima o los fenómenos tipo Dina Paúcar. Estos estratos han surgido sin apoyo de ninguna clase.

TLC

La tendencia a realizar acuerdos tipo TLC tiene el inconveniente de la gran disparidad en la capacidad negociadora entre EUA y los países andinos. Pero tiene su más grande inconveniente en la ideología de los negociadores y los intereses de grupo o individuales (lobbies) detrás de las negociaciones. La ideología permite considerar la liberalización y la privatización como buenas en sí mismas. De ahí que el convencimiento común (vulgar o interesado) sea maniqueo: sólo lo privado es bueno, ergo, el Estado es malo. Esta ideología pasada de moda resulta inconveniente a los intereses nacionales debido a que ha bajado el nivel, la calidad, y los términos del debate académico y político. En esta línea se sitúa la obsesión por el TLC. Esta dicotomía determinista por lo privado llevó conceptualmente a eliminar opciones modernas que hacían un distingo entre gestión privada y propiedad mixta. Por lo tanto, eliminaron una serie de emprendimientos de riesgo entre el Estado y la inversión extranjera (*joint ventures*) vistos desde una perspectiva estratégica de largo plazo. Oscurece el debate además en identificar qué cambios debe sufrir el Estado y las instituciones para crear mercados internos y locales vigorosos, asentados sobre planes de descentralización concertados de ocupación del territorio y, sobre todo, para equiparar y aumentar la productividad territorial interna y posicionar los productos de exportación peruanos que cumplan las condiciones necesarias y suficientes del mercado externo, desde una estrategia de nicho de altos ingresos y segmentación de mercado. Desde esta perspectiva no podremos ser competitivos en trigo porque no disponemos de las pampas argentinas. Pero sí podremos ser competitivos en productos forestales, exóticos o ecológicos focalizados en grupos de consumidores más selectos, permanentes y de mayor capacidad adquisitiva. La estrategia podría ser la de diferenciación del producto y la de aprovechamiento de la contraestación, debido a variedad de climas existentes en el país. El otro rubro promisorio de desarrollo futuro es el turismo receptivo e interno.

Empero, en cualquier caso, la **competitividad internacional** depende previamente del nivel de la productividad y calidad de la oferta de bienes y servicios interna. Si el comercio internacional ayuda a mejorar la productividad interna de algún sector o territorio será bienvenido.

No obstante, si bien el comercio exterior será muy importante para el desarrollo, no se puede afirmar que es condición necesaria y suficiente para construir el desarrollo. En el caso peruano resulta iluso pensar que el desarrollo vendrá mediante la aplicación de una estrategia masivamente orientada hacia las exportaciones (“sendero exportador”), principalmente debido a sus dificultades de comunicación geográficas. Ello no invalida la posibilidad de insertarnos de acuerdo a criterios preestablecidos, por productos, empresas, o territorios, con potencial competitivo. Empero, ésta es una estrategia focalizada distinta basada en ganancias dinámicas de competitividad por mejoramiento en la calidad de la gestión pública y privada local, orientadas a captar “frentes de mercado externo”. Desde esta perspectiva el Estado debe concentrarse en brindar el acceso a los productores exportadores, a bienes públicos y a la comunicación (bajo la forma de *cluster*). En este caso, nuevamente, el nivel competitivo depende del nivel y calidad de la productividad local empresarial o territorial interna. Conviene mencionar que la competitividad de las pequeñas empresas o grupos de empresas depende de su productividad interna y de la capacidad para diferenciar su producto en el mercado.

En el caso del turismo alternativo, el aumento de la competitividad y productividad está íntimamente relacionado a la investigación arqueológica, antropológica, de conservación de recursos, de comunicación en el sentido amplio. Pero fundamentalmente está relacionado a la valoración de la identidad y el patrimonio y la construcción de capacidades humanas y gerenciales internas, además del acceso local a servicios y bienes públicos de y entre destinos turísticos. El segmento del mercado para el Perú no es el mercado masivo, debido a la fragilidad de sus recursos. El tipo de turista ideal para el Perú responde a uno más sofisticado que el promedio, de mayor nivel educativo y de preferencia relacionado con la docencia, la investigación, el ecoturismo. Empero, este tipo de turista requiere de productos turísticos más elaborados, y para lograrlos se requiere de una estrategia de desarrollo turístico que contribuya a aumentar el acervo de conocimientos científicos locales.

ALGUNAS CONSECUENCIAS DE LAS POLÍTICAS OBSESO COMPETITIVAS

No cabe la menor duda que la economía peruana debe aumentar su productividad e ingresos, y competir en la economía global. Es absolutamente cierto que la competencia externa obliga a una mayor tasa de cambio interno y permite aprender a usar nuevas tecnologías y prácticas de gestión que pueden ser usadas para aumentar la productividad interna. Resulta fuera de duda la importancia que tiene como país plantearse el tema de la competitividad y las formas de lograrla. Pero antes de hacerlo propiamente resulta importante aclarar algunos conceptos que nos permitan evaluar claramente los riesgos de aplicar una determinada política comercial en el conjunto de la economía y las instituciones nacionales, regionales y locales.

En primer lugar, como afirman Agosín y Tussie (*Globalización, regionalización y nuevos dilemas en la política de comercio exterior para el desarrollo*. En: *El trimestre económico*. FCE, México, Julio-Septiembre 1993:559) el tipo de integración que se propone no es del tipo de integración denominada superficial, en el que se toleran distintas prácticas nacionales o regionales.

Por el contrario, en las negociaciones a propósito del TLC, están en la mesa importantes políticas no relacionadas con el comercio exterior: la propiedad intelectual, marcas y patentes, los medicamentos genéricos, el problema de la producción de la hoja de coca y el narcotráfico y un largo etcétera de otros productos y sectores.

El **concepto de condicionalidad** que emana de la política comercial, como el TLC, tiene serias implicancias en la política económica o sectorial y en particular afecta territorios no relacionados directamente con el comercio exterior, permite adecuar o modificar leyes e instituciones, así como también adoptar prácticas gubernamentales orientadas a la internacionalización de los gastos del gobierno. Por ejemplo, sería riesgoso desde la perspectiva de la condicionalidad derivada de los compromisos adoptados en los tratados de comercio internacional, considerar como “impedimentos estructurales de acceso al mercado” o “deformaciones al comercio” aspectos y temas que antes estaban fuera de la esfera del comercio internacional. Sería más peligroso aún que los propios negociadores nacionales compartan esta ideología de los negociadores norteamericanos, ya que, a no dudarlo, facilitarían el proceso de imponer condiciones de su propia conveniencia nacional.

Al tiempo, las instituciones multilaterales hacen lo propio en relación al condicionamiento de la política económica. En el caso del TLC, los Estados Unidos –como lo haría cualquier país con una economía en la era de “rendimientos decrecientes”- intentará ampliar su esfera de influencia en América del Sur.

Como ha sido mencionado, el TLC no puede ser denominado un acuerdo recíproco, ya que para que lo fuera, los EUA deberían desmontar el arsenal de subsidios a sus productos agrícolas y a sus agricultores, hecho que es considerado improbable en el horizonte de corto plazo. También por esta excepcional asimetría puede afirmarse en consecuencia, que la obsesión por lograr suscribir el TLC podría resultar riesgosa o incierta a los intereses nacionales y regionales en juego, en particular si, aunque sea por curiosidad, comparamos el TLC en relación a otras opciones estratégicas de integración complementarias con países andinos, amazónicos como el Brasil, o la China. En verdad, debido a la importancia de los acuerdos de comercio exterior en la vida nacional, sí importa el socio o socios que el país escoja para insertarse en la globalización.

¿LA HIPÓTESIS DE DESARROLLO CORRECTA?

Pero lo importante a resaltar tiene que ver con la idea “vulgar” (en el sentido que los economistas dan al término) que la fortuna de las naciones está largamente determinada por su éxito en los mercados internacionales. Más bien podríamos citar el caso más cercano del Perú que, no obstante haber sido y ser fundamentalmente exportador primario, prácticamente durante toda su historia desde la colonia, continúa siendo un país cuyo nivel real de ingreso por habitante actual es menor que el nivel de ingresos de 1973 y en donde más de la mitad de la población vive en situación de pobreza. El Perú fue un ejemplo de aplicación de la receta económica ortodoxa durante la década de 1940 y 1950; no obstante, esta orientación exportadora, exitosa en algunos productos agrícolas, desembocó en el proceso de cambios institucionales de 1968, por las tensiones sociales que el modelo contribuyó a crear.

A estas alturas resulta pertinente plantearse algunas preguntas acerca del actual patrón exportador.

¿En verdad se piensa seriamente que este modelo de organización y funcionamiento económico basado en la exportación de los recursos naturales -es decir,

en ventajas comparativas estáticas- garantizará un crecimiento sostenido y sostenible para el conjunto del territorio?

El **sendero exportador** (*Actualidad Económica*, Febrero de 1989, N° 105) es en realidad la mirada externa de nuestra propia realidad, y al mismo tiempo el reto a nuestra capacidad para definir una estrategia propia de inserción o aislamiento relativo en la “aldea global”. Primero debes saber qué eres, para luego averiguar qué quieres, como país intercultural.

En una situación factual de rigidez al cambio del modelo ¿qué modificaciones se pueden o deben implementar? En esa lógica, ¿es posible el pleno empleo del potencial y recursos y la racional ocupación del territorio? En ese mismo sentido, ¿el TLC es acaso la mejor estrategia de regionalización como para dedicarle casi todo el esfuerzo y las esperanzas de la política comercial peruana? ¿Qué análisis empírico serio existe que muestre las ventajas del TLC en relación a esfuerzos de regionalización orientados hacia el Asia Pacífico, China o Brasil? En todo caso, ¿el TLC es una estrategia complementaria o excluyente? ¿Cuál es la opción estratégica más pertinente desde el punto de vista del proceso de descentralización e integración territorial de la articulación económica de las economías rurales andinas, que es donde se concentra la extrema pobreza?

La **hipótesis de la ganancia en competitividad internacional** como condición necesaria y suficiente para el aumento de la productividad y del poder de compra interno del país no se sostiene. Aun más, resulta elevada la posibilidad de cometer errores en política comercial por el amplio espectro de temas que abarca y debido a la incorporación de delicados asuntos de soberanía, bajo el estrecho concepto de competitividad internacional. En el extremo, la hipótesis que sostiene que la competitividad internacional es sinónimo de crecimiento balanceado o de desarrollo humano es sólo parcialmente válida. La evidencia muestra que algunos productos de exportación agrícola han tenido tasas de crecimiento mayores que la del PIB. Más bien la evidencia preliminar muestra que en términos integrales subsisten los mismos problemas ancestrales y distributivos después de la gran reforma de 1990.

En una economía de pequeño comercio internacional el aumento del nivel de vida está enteramente determinado por factores internos, principalmente por la tasa de crecimiento de la productividad. En este caso hipotético, la “competitividad” podría ser una forma curiosa de decir “productividad interna”. Es posible que incluso en un país como el Perú, en el que el comercio internacional es relativamente importante, el aumento de la productividad familiar o territorial depende más de

factores internos, que del comercio internacional. La productividad de la papa o de otros productos de autoconsumo rural, depende más de la calidad del suelo, de la disponibilidad de agua, o de la ocurrencia de huaycos, es decir de factores biológicos y climáticos. Elevar la productividad comercial de estas familias significa dotar de acceso a servicios y bienes públicos a las zonas más pobres y dispersas. Elevar la productividad y los ingresos importa un plan de ocupación del territorio desde el nivel local o distrital. Incluso existen zonas en las que elevar la productividad agrícola es riesgoso y sus resultados son desalentadores. En algunas zonas alto andinas resulta imposible pensar en elevar la productividad biológica y de superficie, por ejemplo de la papa, hasta los niveles alcanzados en la costa o en superficies planas. En estos territorios las oportunidades disponibles en el mercado son muy reducidas.

De forma análoga, el nivel de competitividad por producto o rama industrial, por ejemplo de productos mineros, depende de la ley del mineral, pero su rentabilidad de largo plazo está en función fundamentalmente de condiciones tributarias y de la estabilidad jurídica y social, es decir de factores de política y sociales internos, regionales o locales. En consecuencia, incluso en el caso de la gran minería, la competitividad está determinada por el aumento de la productividad interna, esto es, capacidad de gestión local, cambio técnico, o innovación tecnológica.

Cuadro 2 Productividad interna y aumento del nivel de vida de la economía EUA (1959 a 1990)

Período	Crecimiento PNB PNB / hora (Productividad %)	Crecimiento "Command" PNB PNB/hora (Poder de compra %)
1959-1973	1.85	1.87
1973-1990	0.73	0.65
Fuente: Krugman 1994:33		Exportaciones entre Índice de Importaciones EUA

Fuente: Paul Krugman, Competitiveness: A Dangerous Obsession Foreign Affairs March/April 1994.
Elaboración propia

Cálculos realizados por Krugman en 1994² muestran que el aumento o disminución del nivel de vida, entre 1959 y 1990, esencialmente responde al aumento del nivel de productividad interna en los Estados Unidos (ver cuadro). Similares

resultados han sido encontrados para los países de la CEE y Japón (Krugman 1994: 35).

El cuadro muestra que en la economía norteamericana, tanto en el período de expansión (1959-1973) cuanto en el período de retracción (1973-1990), el aumento de su nivel de vida ha respondido básicamente a los cambios en el nivel de productividad interna, no a la competitividad internacional.

Por lo tanto, no se debe confundir productividad con competitividad ya que un país competitivo puede ser al mismo tiempo pobre y con grandes distancias en productividad e ingresos ¿Ese no es precisamente el caso del Perú? ¿Qué es primero, aumentar y nivelar las distancias de productividad territorial interna o ganar competitividad de corto plazo en algunos productos ahondando las diferencias en productividad e ingresos?

NOTAS

- ¹ *La discusión en el FED de los Estados Unidos no es sobre como controlar la inflación, si no como no caminar a la recesión, en un escenario de tasas de interés posiblemente las más bajas de la posguerra. Una vez que la tasa de interés es cero, la importancia del Banco Central para reactivar la economía es limitada ya que éste no puede establecer tasas de interés negativas (The Economist).*
- ² *Por lo tanto, la hipótesis de Krugman (1994:35) “la competitividad” es distinta de la “productividad”, sí y sólo sí, el aumento en la capacidad de compra de un país (de las exportaciones, valoradas al índice de precios de las importaciones) crece a un ritmo significativamente menor que la tasa de aumento de la oferta agregada (producción mas importaciones).*

