



Comentarios al documento: “Riesgos del libre comercio agropecuario con Perú”¹

Alejandro Castañeda²

Julio Leal Ordóñez³

Las opiniones y datos contenidos en este documento son de la exclusiva responsabilidad de su(s) autor(es) y no representan el punto de vista del CIDE como institución.

En este reporte, se realizan comentarios al documento “Riesgos del Libre Comercio Agropecuario con Perú”, elaborado por el Grupo de Economistas y Asociados (GEA), emulando un ejercicio de dictaminación como se haría para su publicación en una revista científica de prestigio. Es pertinente aclarar que el presente documento no constituye una evaluación de políticas públicas, y que se limita a revisar los argumentos presentados en el documento en comento. Organizamos el documento presentando comentarios generales y comentarios por sección, siguiendo el orden del documento original.

1. Comentarios Generales

En este reporte organizamos la discusión en torno a dos grupos de críticas: el primero está dirigido al planteamiento general del documento; el segundo, está dirigido a los argumentos específicos que intentan demostrar que el sector agropecuario mexicano resultaría dañado por la apertura comercial con Perú.

En general, el planteamiento del documento no es el adecuado para evaluar si el TLC con Perú deriva beneficios para México o no. La razón de ello es que el documento se concentra en un solo sector de la economía, lo que impide ponderar beneficios y costos en otros sectores y, por lo tanto, en la economía en su conjunto. Un resultado básico de las teorías del comercio internacional demuestra que, ante una apertura comercial, se generan ganadores y perdedores a lo largo de todas las actividades económicas; también se asevera que las ganancias del comercio

¹ El presente dictamen se realizó a petición y con financiamiento de la Secretaría de Economía del Gobierno Federal de México. Coordinador del Proyecto: Julio César Leal Ordóñez

² Cide y Colmex. Julio.lealATcide.edu, acastaATcolmex.edu

³ Cide

Centro de Investigación y Docencia Económicas

Carretera México – Toluca 3655, Col. Lomas de Santa Fe
Delegación Álvaro Obregón, 01210 México, D.F., Tels. 57-27-98-69/39 Fax: 57-27-98-78
www.cide.edu

son mayores que las pérdidas, por lo que, concentrarse en el análisis de un sólo sector puede llevar a conclusiones equivocadas sobre la magnitud relativa del beneficio neto de la apertura comercial.

Es un error evaluar las ventajas del libre comercio con Perú considerando únicamente el desempeño del sector agropecuario; los acuerdos de libre comercio deben analizarse en su totalidad. Dada la competitividad de nuestro sector automotriz y de autopartes, es posible que un acuerdo con Perú beneficie fuertemente a este sector. Sin embargo, el trabajo jamás menciona las ganancias potenciales derivadas de un acuerdo con Perú en las manufacturas o en otros sectores.

El documento dictaminado plantea que el libre comercio es beneficioso si se cumplen una serie de condiciones. Dicho planteamiento contradice la teoría clásica del comercio internacional. Por ejemplo, el documento sostiene que una de las condiciones necesarias para la existencia de beneficios del comercio es “que no existan (...) dotaciones de recursos naturales que den ventaja a algunos de los socios comerciales sobre el resto” (p.4). No obstante, las conclusiones del modelo Hecksher-Ohlin (que puede consultarse en cualquier libro de texto de economía internacional) señalan que países con distintas dotaciones relativas de factores (o recursos naturales) ganan con el libre comercio. En la siguiente sección profundizamos en este punto.

Ya que, de acuerdo al documento en comento, uno de los sectores donde Perú tiene ventaja comparativa es el agropecuario, se espera que existan beneficios para los consumidores mexicanos asociados a menores precios de este tipo de productos. El documento de GEA intenta desacreditar esta ganancia potencial señalando que “muchos de los productos peruanos no irían directo a la mesa de las familias mexicanas, sino a las plantas de alimentos procesados, que verían reducidos sus costos sin necesariamente trasladar el beneficio a los compradores nacionales” (p.5). Sin embargo, este señalamiento no se sustenta con estudios que demuestren que la estructura de mercado permite a los productores hacer esto. Tampoco se indica la importancia de la industria procesadora en el comercio con Perú. También abordamos en la siguiente sección este punto.

El documento de GEA presenta varios argumentos para mostrar que la apertura con Perú dañará fuertemente al sector agropecuario mexicano. Muchos de estos argumentos no superan un análisis simple y ninguno resiste un análisis detallado. Por ejemplo, se sostiene que “en algunos casos, como los productos pesqueros o los espárragos, la escala de producción de Perú puede arrollar la producción mexicana” (p.6); no obstante, México es un jugador importante en el comercio internacional de espárragos, por lo que no es claro por qué Perú desplazaría a México en el mercado mexicano e incluso internacional. Más adelante discutimos esto con más detalle.

A continuación, hacemos una crítica al contenido de cada sección del documento, siguiendo el orden original.

2. Comentarios a la Introducción

Partimos de la definición que hace el documento dictaminado sobre las ganancias de comercio. El documento establece que “el libre comercio ofrece ventajas siempre y cuando se cumplan diversas condiciones: que el abanico productivo de los países involucrados sea complementario, esto es, que no produzcan las mismas mercancías, a fin de favorecer el intercambio; que existan posibilidades de acceso a nuevos mercados, lo que implica que un país, por ejemplo México, pueda exportar mercancías o servicios susceptibles de adquirirse por los otros socios comerciales; que no existan condiciones no económicas, difíciles o imposibles de replicar en un país respecto a los otros, como podrían ser las dotaciones de recursos naturales que den ventaja a algunos de los socios comerciales sobre el resto y, finalmente, que exista una posibilidad fehaciente que la apertura comercial reduzca localmente los precios a los consumidores de los bienes que pudieran provenir del exterior”. (p.4).

De lo anterior, no hay absolutamente ningún sustento ni en las teorías clásicas del comercio ni en las modernas; de hecho, las contradice. Como ejemplo tómesese la condición que pide que “no existan (...) dotaciones de recursos naturales que den ventaja a algunos de los socios comerciales sobre el resto”. La teoría Ricardiana de la ventaja comparativa y la versión moderna de Heckscher-Ohlin plantean que mientras existan ventajas comparativas hay oportunidades de ganancia por el comercio. Los países exportan e importan de acuerdo a su dotación de factores y, en general, se benefician de los acuerdos de libre comercio. Por ejemplo, si un país es relativamente abundante en capital y el otro en trabajo, un acuerdo de libre comercio generará que el país intensivo en capital exporte bienes que son intensivos en este factor e importe bienes que son intensivos en trabajo. En el contexto del extracto citado, si un país tiene una alta dotación de bosques madereros y otro país tiene una alta dotación de bienes de capital (los cuales son útiles para producir autos), acabarán comerciando autos y productos madereros; la apertura del comercio permite a los países especializarse en la producción de bienes intensivos en los factores en que cada país es relativamente abundante. Por lo tanto, si la dotación de recursos naturales da ventaja a uno de los miembros, exportará esos productos al otro país y, a su vez, el país con mayor dotación de capital y de equipo tecnológico, exportará los bienes intensivos en el uso de estos factores (por ejemplo, autos). La diferencia en las dotaciones de recursos naturales es precisamente lo que permitirá que un país se especialice en la producción de bienes intensivos en recursos naturales y el otro en la producción de bienes intensivos en capital. Si estos países comercian, ambos ganan de esa especialización dado que, en el agregado, se producirá una mayor cantidad de ambos tipos de bienes y se beneficiará directamente a los consumidores. La aseveración del documento dictaminado es, por lo tanto, falsa desde el punto de vista de los principios económicos.

Asimismo, el párrafo citado pone en duda que exista una posibilidad fehaciente de que la apertura comercial reduzca los precios a los consumidores. No queda claro en qué sentido se hace esta aseveración. Si los precios de los bienes importados no bajaran respecto a los precios nacionales entonces no aumentarían las importaciones de los productos peruanos. Sería difícil que productos agropecuarios importados desplazaran a los nacionales sino fuera a través del

mecanismo de precios. Desde nuestra perspectiva, la aseveración no tiene coherencia con los argumentos fundamentales del trabajo, que plantean que el libre comercio con Perú desplazará a los productos agropecuarios nacionales.

Reconociendo el sesgo analítico del trabajo orientado a estudiar únicamente el impacto del sector agropecuario, es preciso mencionar que, incluso el análisis del impacto sobre el sector muestra deficiencias de rigor. Por ejemplo, en la página 5 se señala “Hay quien aboga por aceptar el desplazamiento de la producción nacional a favor de los productos importados en la medida que ello significara alimentos más baratos para los consumidores mexicanos. Sin embargo, no es claro que esto suceda al desgravarse los productos agropecuarios peruanos, ya que muchos de éstos no van directo a la mesa de las familias en México, sino a las plantas de alimentos procesados, que verían reducidos sus costos in necesariamente trasladar el beneficio a los compradores”.

El argumento del párrafo citado tiene varias objeciones. Primero, no cuantifica en valor o en cantidad cuales son los productos agropecuarios que son destinados como insumos de la industria alimentaria mexicana. Para hacer tal aseveración, se debería por lo menos cuantificar la fracción de los productos agropecuarios que se usarían en la industria procesadora de alimentos y que no llegarían directo al consumidor. Por ejemplo, el salmón que proviene de Chile llega directamente a los consumidores mexicanos y lo mismo puede suceder con otros productos del mar provenientes de Perú como son el atún, la sardina, el camarón, los langostinos, el pulpo, el calamar, por mencionar algunos.

La segunda objeción es que el argumento implícitamente supone que la industria procesadora de alimentos en México no muestra un ambiente de competencia. De acuerdo al análisis económico, sólo una industria con poder de mercado evitaría trasladar (en el largo plazo) un cambio en el precio de sus insumos hacia sus consumidores. Sin embargo, no hay ninguna prueba de que esto sea así. Para probar que la industria procesadora de alimentos tiene poder de mercado se necesitaría proveer mucho más información sobre: barreras a la entrada, el grado de contestabilidad del mercado, la posibilidad de que existan economías de alcance en los participantes, la concentración del mercado, los márgenes de precio-costos y comparaciones internacionales de precios de alimentos procesados. Nada de esto se provee en el documento, por lo que la afirmación mencionada carece totalmente de sustento real.

El documento establece que las diferencias de tamaño de la economía y de la población son sustanciales entre México y Perú, sin embargo, literatura del comercio no establece ningún planteamiento sobre el impacto de la asimetría en el tamaño de la economía en los beneficios del comercio. Bajo ese principio, el TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) nunca se habría firmado. La consultora quizá hace una errónea interpretación de la ecuación de gravedad en la teoría del comercio internacional que dice que economías grandes se atraen naturalmente, por lo que los volúmenes de comercio son generalmente mayores entre economías o regiones

grandes. Sin embargo, este argumento es puramente sobre el volumen de comercio y no significa que no puedan existir ganancias substanciales del comercio con Perú⁴.

Por poner un ejemplo con datos de la industria automotriz (no incluimos autopartes): actualmente con Colombia está vigente el acuerdo de libre comercio G3 que implicaba la desgravación arancelaria en el año 2007. Las exportaciones mexicanas de autos a Colombia alcanzaron 276 millones de dólares en el año 2010, el 22 % de las importaciones totales de autos de ese país. Las importaciones de autos de Colombia alcanzan 1,258 millones de dólares. Por otro lado, a Perú exportamos 52 millones de dólares en autos en el año 2010, lo que significó el 5.2 % de las importaciones de autos que hizo Perú para ese año. Las importaciones de autos de Perú, para ese año, fueron de 1000 millones de dólares. Si con un acuerdo de libre comercio con Perú aumentáramos a 22% del total de importaciones de autos (el mismo monto que con Colombia), obtendríamos un aumento en exportaciones aproximado de 170 millones de dólares. En este ejemplo, no hemos tomado en cuenta la industria de autopartes, que también exporta montos muy elevados a todo el mundo. También faltan por considerar otras industrias que son muy eficientes. El ejercicio evidentemente es puramente ilustrativo y no representa una estimación exhaustiva y/o comprehensiva de las ganancias del comercio con Perú.

Aunque Perú tenga una economía pequeña, pueden existir ganancias considerables de alcanzar un acuerdo de libre comercio. El análisis exclusivo al sector agropecuario en el documento en comento no es analíticamente correcto, puesto que no permite observar todas las ganancias que se obtienen de un acuerdo de libre comercio. Tampoco es apropiado analizar el impacto del tamaño de la economía peruana sobre el sector agropecuario. Existen otros sectores que se verían beneficiados aunque la economía peruana sea pequeña.

En la introducción se argumenta que: “En algunos casos, como los productos pesqueros o los espárragos, la escala de producción de Perú puede arrollar la producción mexicana; en otros como uva o aguacate los riesgos fitosanitarios amenazan grandes segmentos de exportaciones mexicanas”. En el caso de los espárragos, el argumento resulta inverosímil una vez que se revisan los propios datos presentados por la consultora. En la página 52, se hace un resumen de los argumentos sobre el espárrago; se plantea que Perú y México son el primero y el segundo exportadores a nivel mundial, respectivamente, y que el precio del espárrago en Perú es un tercio del precio en México. En primer lugar, la metodología para este cálculo no se presenta, es decir, no se aclara si se usó PPP o el tipo de cambio nominal para hacer la comparación. En el caso de que se haya utilizado el tipo de cambio nominal, es posible que no se estén reflejando adecuadamente las diferencias de precios y sólo se recoja un hecho coyuntural. La falta de claridad en la metodología para obtener los precios nos hace dudar de los cálculos hechos por la empresa consultora. Además, si las diferencias de precio son tan sustanciales, la consultora debe explicar cómo es posible que México siga siendo un jugador importante en el mercado

⁴ Para una excelente exposición de las teorías del comercio internacional véase “International Economics” por Feenstra y Taylor, por Worth Publishers, 2008.

internacional de espárragos. Si con dichas diferencias de precio México sigue exportando espárragos no es claro por qué los espárragos peruanos arrasaría a los mexicanos en el mercado nacional. En 2009, México exportó 68,362 toneladas de espárragos y Perú 122,361 toneladas. Si Perú no ha arrasado en el mercado internacional (donde en principio compiten en igualdad de circunstancias, dependiendo de los acuerdos de libre comercio), ¿cuál es la razón por la que va a arrasar en México? Es posible que Perú sea más eficiente en la producción de espárragos, sin embargo, el hecho de que México sea el segundo exportador indica que también es relativamente eficiente.

Adicionalmente, habría que evaluar si el espárrago peruano es de la misma calidad que el mexicano. Posiblemente, hay diferencias en la calidad que permiten que el producto mexicano sea competitivo y no hay ninguna discusión al respecto.

El documento argumenta que existen riesgos fitosanitarios en aguacate y uva; la parte fitosanitaria no es parte de la negociación, es obligación de Perú cumplirla. México tiene comercio con muchos países que representan riesgos fitosanitarios. Sin embargo existen procedimientos de control adecuados en las aduanas que evitan que estos riesgos se propaguen, por lo que no hay justificación para ese argumento. Recordemos que Estados Unidos protegió sus aguacates por razones fitosanitarias y finalmente permitió la entrada de aguacates mexicanos y no ha habido ninguna afectación.

Los riesgos de triangulación también son exagerados, existen infinidad de productos que pueden ser triangulados. Bajo este principio no deberíamos tener acuerdos de libre comercio con ningún país en vías de desarrollo como Colombia porque siempre puede haber triangulación.

El documento continúa en la introducción argumentando que “(...) una escala de producción de Perú muy superior a la de México, (...) brinda a ese país la oportunidad de manipular los precios a su conveniencia”. No queda claro en qué sentido se habla de manipular precios a su conveniencia. Primero, como en todo acuerdo, existen las llamadas prácticas de dumping que implican que si existe daño a la industria (en México se usan pruebas de causalidad de Granger) se pueden aplicar tarifas compensatorias. Por lo tanto, una baja inusual en los precios puede ser fácilmente combatida. Asimismo, las posibilidades de subir los precios no se analizan en el documento pero usualmente éstas dependen de varios factores, como son la elasticidad de la oferta de otros productores.⁵ Sin embargo, nada de esto se realiza y se emite una opinión sin sustentarse en ningún análisis riguroso. Para respaldar ese planteamiento, deberían aportarse datos que demuestren las hipótesis de poder de mercado, barreras a la entrada, participación de la producción peruana en la producción mundial, capacidad de respuesta de los rivales frente a una subida en precios. Nada de esto se menciona ni se analiza, por lo tanto, son suposiciones vagas e imprecisas.

3. Comentarios a la Sección de Aspectos Generales

⁵ Véase Landes, W. M. and Posner, R. A., “Market Power in Antitrust Cases,” *Harvard Law Review* vol. 94 (1981) pp. 937-996.

El primer argumento que se presenta en esta sección consiste es el siguiente: "México resulta un mercado atractivo para que Perú ofrezca sus mercancías, en tanto que Perú ofrece menores oportunidades de negocio para los productores mexicanos" (página 8). Este planteamiento se basa en el hecho de que el PIB mexicano es siete veces mayor al de Perú y en que su población es cuatro veces mayor. Si el argumento fuera correcto, entonces Estados Unidos no debió firmar un acuerdo con México, pues nuestro país es mucho más pequeño; el PIB per cápita de Estados Unidos es más de tres veces el mexicano.⁶ Tampoco se hubiera firmado tratados con Europa o Canadá. Como se mencionó con anterioridad, la consultora hace quizá una errónea interpretación de la ecuación de gravedad en la teoría del comercio internacional, la cual dice que economías grandes se atraen naturalmente, por lo que los volúmenes de comercio son generalmente mayores entre economías o regiones grandes. Sin embargo, este argumento es puramente sobre el volumen de comercio y no significa que no puedan existir ganancias substanciales del comercio con Perú. Como se mencionó anteriormente, en 2010, las exportaciones de autos a Colombia⁷ fueron de 276 millones de dólares, lo que representó el 22% de las importaciones de ese país. Para ese mismo año, las exportaciones de autos a Perú fueron de 52 millones de dólares, lo que representó el 5.2% de las importaciones totales de autos de Perú. Si con un acuerdo de libre comercio aumentáramos a 22% (el mismo monto que con Colombia), obtendríamos un aumento en exportaciones aproximado de 170 millones de dólares. Existen muchas otras industrias manufactureras muy eficientes que también se podrían beneficiar. En el caso de economías como Perú y México, las ganancias de comercio provienen de la especialización en grandes sectores de la economía y no tanto del comercio intra-industrial donde la escala puede jugar un papel importante en las ganancias de comercio (Melitz y Ottaviano, 2008).

El documento muestra que el PIB agropecuario mexicano como porcentaje del total, es relativamente más pequeño que el peruano. Sin embargo, México tiene acuerdos de libre comercio con varios países que tienen una mayor participación del PIB agropecuario en el PIB total, por ejemplo, Guatemala y el Salvador tienen aproximadamente 12% del PIB en agricultura, mientras que Nicaragua el 17%. Asimismo, Colombia tiene 7%, similar a Perú. Con todos esos países México tiene acuerdos de libre comercio. En general, cuando los países tienen bajos niveles de ingreso, la participación del PIB agrícola es alta; esto no necesariamente indica eficiencia sino concentración de población en el sector agrícola de auto-consumo, como lo plantea la literatura de cambio estructural (véase Restuccia y Duarte, 2008).

En las páginas 11 y 12, el documento compara la tasa de crecimiento de los veinte productos agropecuarios principales de Perú y México. Cabe destacar que las tasas de crecimiento per se no son indicativo de una posible invasión de productos; de hecho, si se analizan las exportaciones

⁶ Véase más adelante para más consideraciones respecto del rol que juega el tamaño de las economías en la teoría del comercio.

⁷ País con el cual está vigente el acuerdo de libre comercio G3 que implicaba la desgravación arancelaria en el año 2007.

peruanas de los productos presentados en la página 12, se encuentra que Perú no exporta varios de ellos (por ejemplo carne de pollo). El hecho de que haya productos que tengan una alta tasa de crecimiento no indica que vayan a afectar la producción mexicana dado que Perú no exporta tales productos. De hecho, no queda claro si los productos se seleccionaron por tener una mayor participación en el PIB agropecuario o por ser los de mayores tasas de crecimiento pues el cuadro no lo indica. Cuando la base de comparación es muy baja, la tasa de crecimiento no indica nada.

En la página 14, el trabajo enumera las condiciones que, desde su punto de vista, deben cumplirse para que un acuerdo de libre comercio sea favorable. Dichas condiciones no corresponden con los postulados de la literatura de comercio internacional. En esta literatura, las ganancias de comercio provienen de la especialización de los países involucrados obedeciendo la ventaja comparativa en cada uno. Las ventajas comparativas surgen por distintas razones. Una de ellas consiste en la presencia de dotaciones de factores o recursos naturales distintos entre países; en este caso, las ventajas comparativas se presentan a través de grandes sectores (por ejemplo, manufacturas ó agricultura), mientras que entre países donde las dotaciones de factores son similares (generalmente entre países ricos), la especialización se da de manera intra-industrial y las ventajas comparativas surgen por la presencia de economías de escala. De esta manera, si un país logra especializarse y producir a escala alta en determinado bien industrial, los costos promedio de dicho bien serán menores y tendrá la ventaja. El otro país preferirá especializarse en otro bien industrial pues no podrá competir produciendo a escala baja.

Ya que la especialización inter-industrial generalmente se da entre regiones desarrolladas (Europa y EE.UU. por ejemplo) se espera que el tipo de ventajas comparativas de México frente a Perú estén relacionadas a las dotaciones de factores distintas. Además, es importante notar que México ya cuenta con escala alta en ciertos bienes manufacturados de exportación (e.g. autos) y por tanto tiene ventaja comparativa.

En general, el libre comercio siempre genera oportunidades de especialización ya que, por definición, siempre existen ventajas comparativas a través de los países. Esto también significa que, en general, los países ganan con el comercio. No obstante, es necesario tener claro que dentro de un país se generan ganadores y perdedores con el libre comercio.

El listado de condiciones ofrecido por el documento de GEA, en principio, no tiene fundamento alguno. Estas condiciones no responden a ninguna teoría en particular y de hecho algunas de ellas contradicen los postulados de las teorías clásicas.

A continuación realizamos comentarios específicos a cada una de las condiciones propuestas por GEA.

Mercado de los socios comerciales mayores al mercado nacional

Como se dijo anteriormente, no se requiere que los países tengan el mismo tamaño para que existan ganancias de comercio. Además, dado que se espera que gran parte del comercio con Perú sea inter-sectorial, el tamaño del mercado no es crucial para determinar la presencia de ganancias de comercio. Desde luego que el volumen del comercio sí está relacionado con el tamaño de las

economías en cuestión pero, como lo documentamos anteriormente, las economías de México y Perú tienen el tamaño suficiente para que exista un volumen de comercio significativo. Si el argumento analizado fuera correcto, la Unión Europea no existiría pues sus miembros son de tamaños muy diferentes; tampoco se hubiera firmado el TLCAN pues México es considerablemente de menor tamaño a Estados Unidos y también tiene una participación mayor de su PIB agrícola en el total (México tiene 4 % de participación de PIB agrícola en el total, mientras que Estados Unidos tiene el 1 %, según el Banco Mundial). Las ventajas del comercio radican en el intercambio de los bienes en que los países son relativamente eficientes. Es decir, si México es más eficiente en bienes manufacturados y Perú en bienes agrícolas, le conviene a los dos países comerciar pues tendrá México bienes agrícolas a mejor precio y Perú bienes manufacturados a mejor precio y los consumidores de ambos países se beneficiarán. Para hacer un análisis del impacto del libre comercio entre países es necesario analizar las economías en su conjunto, no sólo el sector agropecuario. Asimismo, es importante cuantificar el beneficio que obtendrán los consumidores de los bienes y no sólo el de los productores. Finalmente, el análisis se debe hacer para todos los productores y consumidores de las dos economías, es por eso que se usan modelos de equilibrio general aplicado. Nada de esto se realiza en el trabajo en comento. Esto es indicativo del bajo nivel analítico y no puede, por lo tanto, ser útil para diseñar políticas públicas.

Poder de compra de los socios comerciales

El trabajo señala que es importante que los socios comerciales tengan poder de compra. La crítica planteada anteriormente aplica en este argumento. Si el argumento del poder de compra fuera correcto, no tendríamos acuerdos de libre comercio con Colombia y Uruguay pues son naciones muy pequeñas y algunas con menor poder adquisitivo, por lo que no representan poder de compra. Sin embargo, como se mencionó, el comercio con Sudamérica puede resultar significativo.

Abanico productivo

El documento indica que los bienes que producimos son similares a los que produce Perú, por lo tanto, no nos beneficia firmar un acuerdo de libre comercio con Perú. Para que éste fuera beneficioso, necesitaríamos producir una variedad de bienes agropecuarios distintos.

El argumento anterior no es correcto. Ya se explicó que los recursos en una economía se reasignan con el comercio pues éste induce a la especialización entre sectores. Sin embargo, esto aplica también para el propio sector agropecuario pues aunque antes de la liberalización Perú y México son parecidos en el abanico productivo agropecuario, con ésta, los recursos se reasignarían en cada país para producir bienes complementarios.

En otras palabras, si un país es relativamente más eficiente en la producción de ciertos bienes, debe dedicarse a producir éstos y dejar de producir aquéllos en los que relativamente es menos eficiente. Al asignar los recursos a los bienes que son relativamente más eficientes, ambos países

ganan. Por ejemplo, si México es mucho más eficiente en la producción de jitomates versus papas y Perú al revés, aunque ambos países produzcan ambos bienes antes de abrir al comercio, ambos países ganan si se especializan en la producción de lo que son relativamente más eficientes: jitomates México y papas Perú. En este ejemplo ambos países producen los mismos bienes, sin embargo, les conviene especializarse.

En esta misma sección se argumenta que las exportaciones agropecuarias de México no coinciden con los productos agropecuarios que Perú demanda del exterior y que Perú exporta ciertos productos agropecuarios que podrían desplazar significativamente a los productores nacionales.

Esta aseveración también está equivocada. Continuando con el ejemplo anterior, si con la apertura México importa productos peruanos de papa y produce más jitomates, existe una ganancia porque, por un lado, la papa es más barata en México y, por el otro, México exporta más jitomates. La especialización en productos agropecuarios en los que México es relativamente más eficiente no es mala. Al contrario, nos permite ser más eficientes (por ejemplo, véase Melitz (2003)) en productos agropecuarios y no es necesario que Perú sea el receptor de las exportaciones; las importaciones de Perú generan un efecto de eficiencia en la economía mexicana que le permite exportar a todos los países. Esta ganancia en eficiencia es una de las razones por las que abrirse unilateralmente resulta beneficioso.

También se argumenta que Perú exporta productos que pueden desplazar a los productores mexicanos. Esta aseveración está basada en una estimación de precios realizada por GEA para algunos productos, principalmente el aguacate y los espárragos. Al respecto, tenemos varios comentarios: primero, no queda clara cuál es la metodología para calcular dichos precios, ni si se habla de los mismos productos en Perú y en México. En aguacate hay varias calidades y el documento no indica como ajusta por calidad. Segundo, si la diferencia de precios es tal y como la reporta el documento de GEA, no existe evidencia de que las exportaciones peruanas hayan desplazado a las mexicanas en el mercado internacional. Aunque el consumo de aguacate peruano tiene arancel actualmente en México, en el mercado internacional ambos compiten y las exportaciones de México no se han visto afectadas. Con tan poca información provista no es claro en qué sentido las exportaciones de Perú sean una amenaza para el aguacate, por ejemplo. Lo mismo sucede con los espárragos; de acuerdo a datos de la FAO, la tasa de crecimiento promedio de las exportaciones de espárragos de México de 2007 a 2009 fue de 10.73%. A pesar de que, según el documento, los precios de los productores de espárragos para 2007 son mucho menores en Perú respecto a México, la evidencia de las exportaciones indica que tales diferencias no han afectado las ventas mundiales de espárrago (en años posteriores a esa medición). Lo anterior puede sugerir tres explicaciones⁸: o el impacto de los precios no es tan radical en la venta de espárragos (hay diferentes calidades) o bien, el mercado mundial es muy grande y, aunque Perú sea relativamente más barato, esto no constituye un problema para la industria mexicana del espárrago; o simplemente, los cálculos de precios están equivocados. De cualquier forma, la

⁸ Podrían existir más explicaciones. Las mencionadas son suficientes para poner en duda el planteamiento.

evidencia presentada en este trabajo no es suficiente para demostrar peligro en la actividad productiva mexicana de espárragos.

Acceso a mercados

El documento plantea que “México obtendría una ventaja de libre comercio agropecuario en la medida que los artículos que exporta coincidan (se traslapen), con los que importa Perú. Asimismo, se observaría una desventaja si ocurre lo contrario, o sea que las exportaciones de productos agropecuarios de Perú sean importaciones de México”

El trabajo argumenta que de los 20 productos agropecuarios principales exportados por México, ninguno es importado por Perú. Recordemos que las ganancias más fuertes deben venir de los productos manufacturados; México exporta autos y autopartes. El valor de las importaciones de Perú de autos es mucho mayor que las importaciones de México de todos los productos que califica el trabajo como sensibles. El análisis sobre las ventajas de un acuerdo comercial con Perú debe ser visto desde el punto de vista de la teoría del equilibrio general (en el que se analicen todos los sectores) porque el acuerdo que se está firmando abarca a todos los sectores de la economía, no nada más al sector agropecuario. Asimismo, aunque México no exportara ningún producto agropecuario a Perú y éste exportara a México productos en los que es relativamente más eficiente (por ejemplo papa o cebollas), habría ganancias del comercio agropecuario con Perú porque obtendríamos los productos en los que es relativamente más eficiente Perú (papas) más baratos (lo que beneficia a los consumidores) y México se podría especializar en la producción de otros bienes (jitomates) y exportar más al mercado mundial (aunque no sea a Perú). En todos los casos, existen ganancias derivadas del comercio, por lo tanto la aseveración es falsa.

Finalmente, es relevante mencionar que las condiciones de comercio actuales con barreras arancelarias no son un indicador adecuado del comercio que podría existir con libre comercio. El libre comercio puede tener efectos difíciles de predecir como el que México reoriente sus exportaciones desde otros países de América Latina hacia Perú (trade diversion) o bien que algunas actividades productivas resulten rentables después de la apertura (trade creation).

Rendimientos Agropecuarios

El trabajo muestra que, de acuerdo a datos de la FAO, Perú supera a México en rendimientos por hectárea en los siguientes productos: caña de azúcar (69 % mayor), mangos (28.2 % mayor), cebollas (19.1 % mayor) y naranjas (7 % mayor). Cabe destacar que el documento cambia según su conveniencia los productos en cuestión de acuerdo a la hipótesis que se quiere demostrar. En una sección se habla de espárragos y aguacate por su supuesto precio menor y en otras de mangos y naranjas. Sin embargo, de caña de azúcar México no importa ninguna cantidad y, de mango, las importaciones son muy pequeñas (2,007 toneladas en 2008) en relación a la producción nacional (1, 855,000 toneladas para 2008 de acuerdo a la página 27 del documento en comento). Respecto al mercado de cebollas, México exportó 280,000 toneladas en 2008 e

importó 95,000 toneladas para ese mismo año. Perú exportó 71,000 toneladas en 2008, por su parte, México produjo 1,252,000 toneladas. Tanto para cebollas como para mangos las importaciones son muy pequeñas en relación a la producción nacional, más adelante comentamos al respecto.

Precios productor competitivos

El trabajo indica que varios de los principales productos agropecuarios de Perú tienen precios de productor menores. No se puede evaluar este apartado porque el trabajo no indica la metodología para hacer esos cálculos; argumenta que se usaron datos de la FAO pero no detalla cómo se usaron. El trabajo debería de explicar mejor la forma de obtención de datos. Como se mencionó, los bajos precios de productor de Perú en espárragos se presentan al mismo tiempo que el crecimiento de las exportaciones de espárragos mexicanos.

Barreras no arancelarias

Los acuerdos de libre comercio siempre contrarrestan este tipo de barreras. Cuando esto no ocurre, existen mecanismos de castigo al país que impone este tipo de barreras. Un ejemplo es la restricción a la entrada de autotransporte de carga. El documento argumenta que estas restricciones no son excesivamente agresivas, por lo que no se entiende por qué se discuten.

Condiciones estructurales de producción agropecuaria

Se argumenta que Perú está mejor acondicionado para la producción agropecuaria. Sin embargo, no se presenta ninguna prueba de que esto sea el caso. Regresando al tema de las ventajas comparativas y la teoría del comercio internacional, los países comercian para aprovechar sus ventajas comparativas; México tiene ventajas comparativas en varias ramas de la manufactura. Aunque el documento no presenta evidencia contundente, es posible que Perú tenga ventaja comparativa en ciertos productos agrícolas y, suponiendo que sea el caso, el comercio entre ambos países los beneficiaría de acuerdo a los principios económicos expuestos en la introducción.

4. Comentarios a la Sección de Productos Sensibles

El trabajo plantea que las naranjas, los limones, los mangos y las papas son productos sensibles. La página 27 indica la producción de algunos de estos productos en toneladas y en la página 29 las exportaciones de Perú de estos productos. Parece poco comprensible que se argumente que las exportaciones de Perú de esos productos representan un peligro para la producción nacional, ya que representan un porcentaje mínimo de la misma. Por ejemplo, las exportaciones de Perú de naranja representan el 0.3% de la producción nacional de naranjas. Las exportaciones de limón de Perú a todo el mundo representan el 0.08% de la producción nacional de limones. Las exportaciones de Perú de mangos a todo el mundo representan el 4.4 % de la producción de mangos de México. Las exportaciones de papa de Perú representan el 0.04% de la producción nacional de papas. Además, Perú ya cuenta con acuerdos de libre comercio con varios países,

como Suiza, Islandia, Costa Rica, Panamá, Guatemala, Japón y Corea del Sur. Dados estos acuerdos, la producción y exportación de Perú de productos agropecuarios deben ser consistentes con los mismos, por lo que algunos de sus productos agropecuarios ya están orientados a ciertos mercados. Por lo tanto, resulta muy difícil argumentar que todas las exportaciones que actualmente realiza Perú de estos productos se desvíen hacia México. Aún en el caso hipotético de que todas las exportaciones de Perú de estos productos se volcaran a México, estos montos son muy pequeños comparados con la producción nacional y no se entiende el argumento de que estos productos son sensibles en el acuerdo de libre comercio con Perú. Para otros productos presentados en el cuadro de la página 27, tenemos que las exportaciones mundiales de Perú representan, respecto a la producción mexicana, las siguientes cifras: 5.7 % en el caso de cebollas, 4.6 % para aguacates, 14.3 % para uvas, etc.

En la página 30, el documento compara para 2008 los precios de productor de productos sensibles entre México y Perú; no queda claro qué tipo de cambio se usó para los cálculos; tampoco se especifica la metodología utilizada. En esta misma página se presenta una sección llamada “Desplazamiento potencial de la producción mexicana por parte de las importaciones peruanas en caso de que se firmara el acuerdo de libre comercio” (incorporando los productos agropecuarios). Se obtienen porcentajes muy elevados de desplazamiento de la producción nacional, por ejemplo, para papas se obtiene 31.6%, sin embargo, el cuadro no indica qué supuestos se usaron para calcular un desplazamiento tan fuerte. Recordemos que las exportaciones de papas de Perú como porcentaje de la producción nacional son el 0.04%. En modelos de precios y modelos de participación de mercado, un producto puede desplazar a otros dependiendo, por supuesto, del diferencial de precio, del grado de sustitución entre los bienes y también de la elasticidad de oferta que tiene el productor que desplaza. Nada de ello se explica en el cuadro y tampoco se menciona la metodología. De esta manera, la veracidad de los cálculos está en duda. Por ejemplo, no se menciona cuál es la medición de la elasticidad de exportaciones de papas peruanas que permite llegar a esa conclusión. Resulta sorprendente que Perú, con exportaciones de papas al mundo equivalentes al 0.04 % de la producción nacional pueda desplazarla hasta alcanzar una participación de 31.6 % de la producción nacional. Esto significaría que las exportaciones de papas de Perú se van a incrementar 754 veces sobre el nivel actual de exportaciones y ese incremento sólo se va a dirigir a México. Lo anterior implica, para propósitos prácticos, una elasticidad de exportación excesivamente ALTA. Parece que el cuadro de la página 31 tiene una base analítica inaceptable. Al elaborar el comentario estamos conscientes de que Perú produce más papas que México, sin embargo, el bajo nivel de exportaciones indica que Perú consume mucha de esa producción. Aunque Perú produzca más papas que México, incrementar el monto de sus exportaciones en 754 veces sólo a México no parece factible.

Se argumenta que las negociaciones han establecido cupos en varias de las mercancías consideradas como sensibles. Por ejemplo, para el aguacate, el cupo se estableció en 8,000 toneladas, que equivale al 0.7 % de la producción nacional. Aunque existan precios diferenciales en el aguacate, el cupo es lo suficientemente pequeño como para no afectar la producción nacional. A pesar de esta evidencia, el documento establece en la página 32 que: “Los cupos pueden ser relativamente pequeños con relación a la producción nacional. No obstante, en

productos con elevado diferencial de precio pueden desplomar la producción interna”. Esta frase no tiene ningún sustento analítico. Si el precio del aguacate en México, así como el internacional, permiten una producción nacional de 1,124,000 toneladas, no se entiende como un cupo de 8,000 toneladas puede desplomar esa producción. Si el aguacate peruano es más barato, el cupo se orientará a los consumidores de aguacate con menor disponibilidad a pagar. Las 8,000 toneladas se podrán vender a esos consumidores. También es posible que algunos consumidores con mayor disponibilidad a pagar compren el bien, eso dependerá de la regla de racionamiento que exista en la realidad.⁹ Sin embargo, para cualquier regla de racionamiento, la demanda de la producción nacional habrá disminuido, cuando mucho en un 0.7%, lo cual difícilmente desplomará la producción nacional. En el peor de los escenarios, la curva de demanda que enfrentarán los productores nacionales se desplaza hacia la izquierda en 8,000 toneladas (recordemos que los precios internos son suficientes para permitir la venta 1,124,000 toneladas menos exportaciones más importaciones). Para aumentar la participación de mercado debemos evaluar la elasticidad de oferta de exportaciones de aguacates de Perú, como se hizo en el ejemplo del párrafo anterior. En el caso de cupos, esta elasticidad de oferta es cero una vez que se alcanza el cupo y, ciertamente, no infinita antes de alcanzar el cupo. No se puede diseñar la política económica de acuerdos de libre comercio con documentos erróneos como el que se está dictaminando.

Las inconsistencias siguen. Por ejemplo, en la página 34 se dice: “Los riesgos del libre comercio con Perú en los productos sensibles son muy diversos y corresponden a lo siguiente: Escala de producción de Perú muy superior a la de México, lo que brinda a ese país la oportunidad de manipular los precios a su conveniencia.”

Esta aseveración es falsa. Los datos para 2009 de la FAO indican que la producción de aguacate de Perú representa el 13% de la producción mexicana; en mangos, el nivel de producción peruano equivale al 11% de la producción nacional. Asimismo, para naranjas y limones, la producción peruana respecto a la mexicana es del 9 y 11%, respectivamente. Sólo en papas y chiles la producción peruana es mayor que la mexicana. Por lo tanto, la escala de producción es superior a la mexicana sólo en papas (2.47 veces superior) y en chiles (2.75 veces superior). Aunque los productores de cada uno de estos productos actuaran al unísono, sería difícil que manipularan precios en el caso de mangos, naranjas y limones. En el caso de papas y chiles, pensar que pueden manipular precios también es absurdo. Los productores de estos bienes deben ser muchos y es muy difícil (tal vez imposible) coordinarlos para manipular los precios. El trabajo no presenta evidencia de que existan condiciones que faciliten la colusión para la manipulación de precios. Asimismo, Perú no es el único productor mundial de estos bienes y México puede importar estos bienes de muchos otros países. En la página 35, el documento establece que la papa, al ser más

⁹ La regla de racionamiento se usa porque se asume que existe una producción más barata (la peruana) que se ofrece en una cantidad limitada (el cupo de 8000 toneladas), por lo tanto para la producción nacional que tiene un precio más alto, existe una demanda residual que depende de la regla de racionamiento que se esté utilizando. Una de las peores reglas de racionamiento para los productores que venden más caro es la regla de racionamiento eficiente que establece un desplazamiento a la izquierda de 8000 toneladas, es por eso que decimos que en el peor de los escenarios eso pasaría. Si son los consumidores marginales los que compran la producción peruana entonces a precios más altos, la pérdida de demanda es incluso menor a las 8000 unidades.

barata, puede desplazar al productor mexicano. Como se mencionó anteriormente, las exportaciones de papa tendrían que aumentar 745 veces para alcanzar la participación de mercado que predicen los autores de este estudio y no hay evidencia de que la elasticidad de oferta de exportaciones sea tan alta.

Asimismo, el documento establece que aunque la papa sea más barata eso no se traduce en beneficios para los consumidores porque el beneficio se transmitiría a la industria procesadora de alimentos que aumentaría sus márgenes de ganancias. Como se mencionó en la introducción, para que esto suceda, es necesario demostrar que la industria procesadora de alimentos tiene poder de mercado (no hay condiciones de competencia). Sin embargo, no se presenta ninguna evidencia para confirmar tal hipótesis.

En la misma página 35, el documento hace un planteamiento similar al de la papa para la industria del pescado. Se argumenta que Perú captura los mayores volúmenes de pescado en el mundo. El documento dice: "Perú captura 6 millones de toneladas de pescado y produce 1.6 millones de toneladas de harina de pescado, lo que le brinda la oportunidad de fijar precios no competitivos para la pesca en México". Esta aseveración sufre de los mismos problemas que las anteriores ya que no presenta ninguna indicación ni evidencia de porqué es cierta. Suponiendo que todos los productores de pescado de Perú estén coordinados (algo que no demuestra el documento), necesitaría demostrar una participación de Perú sustancial en el mercado mundial de pescado para poder aseverar que se pueden manipular los precios. Una vez más, no se presenta ninguna evidencia al respecto. Asimismo, no se presenta evidencia sobre la industria de pescado en Perú que demuestre que los empresarios de dicha industria estén coludidos. Por lo tanto, este argumento carece totalmente de evidencia.

En la página 40 se argumenta sobre los productos con exceso de oferta nacional, como el caso de cítricos, señalando que cualquier volumen de oferta adicional exacerbaría el descenso de los precios y el desarrollo sano del mercado. El cupo establecido en las negociaciones del tratado es de 5,000 toneladas de cítricos y, considerando que México produce 6,530,000 toneladas (entre naranjas y limones), permitir la entrada de 0.08 % a México procedente de Perú no debería afectar sustancialmente los precios. No sabemos qué elasticidad de demanda de cítricos usa el modelo para llegar a esta conclusión.

5. Conclusión

El trabajo no analiza en su totalidad el libre comercio con Perú y, por lo tanto, no considera todos los efectos ventajosos del acuerdo, por ejemplo para manufacturas. Los acuerdos de libre comercio se deben analizar desde una perspectiva de equilibrio general, por lo tanto no es una herramienta útil para analizar el acuerdo de libre comercio con Perú.

El trabajo está lleno de hipótesis falsas o no verificables que utiliza con libertad para tratar de demostrar su punto. Así, habla de peligro en naranjas, limones y aguacates cuando la producción

de Perú es bastante menor a la mexicana. Adicionalmente, el acuerdo establece cupos que son muy pequeños en relación a la producción nacional como para representar un peligro real.

Se menciona que la industria procesadora de alimentos mexicanos no está en un marco de competencia sin proveer evidencia que justifique tal aseveración.

Asimismo, argumenta que Perú tiene capacidad de manipular precios en papas y pescado, sin demostrar cómo se podría alcanzar esto. En resumen, el documento dictaminado es un conjunto de argumentos mal sustentados y que tienen como único fin evitar que el acuerdo de libre comercio con Perú abarque a los productos agropecuarios. Los principios más fundamentales del análisis económico son dejados de lado para justificar las hipótesis del trabajo. La mayoría de los planteamientos no están basados en un análisis económico riguroso.



6. Bibliografía

Margarida Duarte & Diego Restuccia, 2010.

"The Role of the Structural Transformation in Aggregate Productivity," *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, vol. 125(1), pages 129-173, February.

Robert C. Feenstra & Alan Taylor "International Economics", Worth Publishers, 2008.

William M. Landes, & Richard A. Posner, "Market Power in Antitrust Cases," *Harvard Law Review* vol. 94 (1981) pp. 937-996.

Marc J. Melitz & Giancarlo I. P. Ottaviano, 2008.

"Market Size, Trade, and Productivity," *Review of Economic Studies*, Wiley Blackwell, vol. 75(1), pages 295-316, 01.

Centro de Investigación y Docencia Económicas

Carretera México – Toluca 3655, Col. Lomas de Santa Fe
Delegación Álvaro Obregón, 01210 México, D.F., Tels. 57-27-98-69/39 Fax: 57-27-98-78

www.cide.edu