

a) De todas estas medidas, la más inquietante sigue siendo la sobre-valoración del peso. Se habla de los efectos negativos de la sobre-valoración en las exportaciones; ello es cierto, pero hay otros dos problemas que son mucho más graves:

1.- El efecto sobre mercado interno. Dada nuestra integración excesiva a la economía de EU y la inundación de mercaderías y servicios de importación, las empresas mexicanas ya no deciden el precio de sus productos, sino que son simplemente “tomadoras de precios”. El precio de la mayoría de bienes y servicios se fija por el costo en dólares de importación y el tipo de cambio. Las compañías extranjeras tienen ventaja sobre las mexicanas en tecnología y sistemas administrativos y sus costos son más bajos que los de las mexicanas; si a esto se agrega que el peso se encuentra sobre-valorado entre 25% y 35%, a las deficiencias tecnológicas y administrativas se le añade la carga de la sobre-valoración y las empresas mexicanas quedan fuera de competencia para el mercado interno; ellas quedan desplazadas con el consiguiente despido de trabajadores. La sobre-valoración del peso es fatal para nuestro mercado interno.

2.- Incremento de salarios medidos en dólares para la maquila. Dado el costo de la vida, los salarios son raquícos para los trabajadores pero, dada la sobre-valoración, los precios en dólares de estos salarios han subido considerablemente. La maquila busca salarios bajos en dólares y cuando éstos suben, desplazan sus empresas maquiladoras a otros lugares (hoy China y Malasia). No es casualidad que la maquila haya perdido 2% del trabajo empleado en mayo..

3. Lo peor proviene de la sobre-valoración del peso que implica abaratamiento de los productos agrícolas de EU frente a los mexicanos. Los mexicanos somos cada vez más simples tomadores de precios. Los EU tienen toda la ventaja natural, tecnológica, de subsidios y además, la que se origina en la sobre-valoración del peso que hace que sus productos sean mucho más baratos en México en términos de pesos. Los comerciantes en México (mexicanos y extranjeros) prefieren el producto importado que es mucho más barato por lo que el producto agrícola mexicano queda en almacenes sin venta con grandes costos y con graves perjuicios para el productor del campo. Con los precios que imponen los

productos importados, no se logra pagar los costos de producción: salarios, ganancias, intereses. El productor mexicano queda fuera del mercado.

El tipo de cambio es producto de la mala política. Un hecho claro es que a pesar de las diferencias tecnológicas y naturales, hay un tipo de cambio en el cual la agricultura mexicana puede ser competitiva. El hecho clave es que al nivel actual de la cotización del peso frente al dólar, los productores mexicanos están fuera del mercado.

1) La sobre-valoración del peso.

Este es el problema principal. Un peso sobre-valorado es un multiplicador de los problemas de EU. La razón es simple, de un lado nuestras exportaciones se encarecen y por lo tanto, disminuyen o crecen menos de lo que deberían de hacerlo; del otro, las importaciones se abaratan y por ende, se compra más al exterior. La dificultad, en contra de lo mucho que se ha dicho, no se origina tanto en el caso de las exportaciones como en el caso de las importaciones. Con el dólar barato, se importan productos que competen en condiciones de ventaja con los productos elaborados internamente, restringiendo así el mercado interno.

La pérdida en el potencial de exportaciones y sobre todo la presencia de importaciones excesivas, son elementos multiplicadores originados por la política de sobre-valoración del peso mexicano. La retirada del Banxico del mercado de cambios es un error más. Antes propició la sobre-valoración, ahora deja de cumplir con sus funciones reguladoras, establecidas por la ley, en el mercado cambiario. Dos errores que nos cuestan caro.

1) La industria maquiladora que vive fundamentalmente de los bajos precios de la mano de obra encuentra que en términos de dólares, estos son muy altos. Un ejemplo; supongamos que la tasa de cambio es de 10 pesos por un dólar y que en México el salario fuese de 5 pesos y en EU de 1 dólar. En dólares en México el salario sería de 50 centavos y en EU de un dólar. Supongamos que el peso se sobre-valúa en 100% y que el tipo de cambio pase a 5 pesos por un dólar entonces, en pesos el salario no se ha movido pero en dólares ahora cuesta un dólar, igual que en EU. El trabajador mexicano sigue tan pobre como antes, pero para el empresario maquilador (que cuenta en dólares) el costo de la mano de obra mexicana ya no ofrece ninguna ventaja y naturalmente, buscará desplazarse a otro país. Esto es lo que sucede ahora, ya que la sobrevaluación encarece (en dólares) la mano de obra y por ende, el repunte de EU, tendrá pocas repercusiones en este sector mexicano.

La sobre-valoración es un hecho. Independientemente de que nos conduce al peligro de una devaluación abrupta, es un fenómeno que ya nos afecta negativamente. Dado un peso sobrevalorado, la maquila cuya parte fundamental de su gasto son los salarios, éstos cuando son medidos en dólares resultan más caros. Hagamos una aritmética simple. Si la tasa de cambio fuese de 10 pesos por un dólar y el salario mexicano fuese de 10 pesos, en término de dólares equivaldría a un peso; si el peso se sobrevalúa y se cambian 5 pesos por un dólar y el salario en México sigue igual a 10 pesos, entonces en términos de dólares el salario mexicano sube a dos dólares.

Hoy se calcula la sobre-valoración del peso que se encuentra entre 30% y 40% eso quiere decir que en términos de dólares, hay que pagar de 30% a 40% más. El absurdo es que en términos de pesos los salarios mexicanos tienen poco poder adquisitivo pero en términos de dólares resultan caros para el inversionista. La razón de esta aparente contradicción es la sobre-valoración del peso. El resultado de esta sobre-valoración es que el inversionista extranjero prefiere aumentar la producción de maquila en otras partes de mundo. Así, el crecimiento de EU va correlativo a una caída de la maquila mexicana.