

OPINIÓN DE NEGOCIOS

GLOSAS MARGINALES
EVERARDO ELIZONDO



Comercio libre: apuntes (quizá) útiles

En términos económicos, me atrevo a decir que, en México, los dos cambios institucionales más importantes de las cuatro décadas más recientes han sido la apertura comercial al exterior y la autonomía de Banxico.

La liberalización del comercio exterior empezó en la década de los ochenta, y se afianzó institucionalmente en 1994, con la entrada en vigor del TLCAN. Sin considerar esta reforma, sería inexplicable la estructura actual de la economía mexicana. En específico, nos resultaría inentendible el auge de Ramos Arizpe, de Silao y de Reynosa, para citar tres ejemplos de crecimiento económico ligado a la exportación. Sería incomprensible también la enorme diversidad de la oferta de productos que se encuentra en el común de los supermercados, en cualquier ciudad del territorio nacional.

La integración parcial de las tres economías de América del Norte --que, ya dije, no data de ayer-- incrementó la competencia en los respectivos mercados internos; aumentó por ende la eficiencia productiva de las empresas; y, a fin de cuentas, elevó el bienestar del consumidor. Por cierto, el propósito último de la liberación comercial, el que la justifica de veras, es precisamente que resulta en beneficio del (liberado) con-

sumidor.

Dicho lo anterior, me parecen oportunos unos cuantos apuntes generales sobre la economía de las transacciones con el exterior.

1) Para empezar, hay que reiterar: a) que el comercio exterior no es “un juego que suma cero”; b) que no es una competencia deportiva en la que uno de los participantes gana porque el otro pierde; y, c) que, cuando es libre, la operación se efectúa si, y sólo si, los participantes (adultos racionales) la consideran benéfica. Así de simple.

2) De paso, vale apuntar que el intercambio externo de mercancías y de servicios lo realizan las personas físicas y las empresas, no los países. Hablar, digamos, de “las exportaciones de México”, no es otra cosa que una expresión que suma lo que han hecho algunos de sus residentes. En dicha forma se utiliza por lo común, pero hay que mantener en mente que lo fundamental es la actividad individual y empresarial.

3) El comercio mundial ha crecido en forma extraordinaria a lo largo de muchos años. En 1970, la suma del valor de exportaciones e importaciones era algo así como 25% del PIB global; en la época actual, es quizá 60%, en números redondos. Es obvio que los cientos de millones que participan en esa activi-

dad (empresarios y consumidores) han hallado mucho de útil en el proceso. Esto no es sorprendente; es apenas una muestra de los beneficios de la especialización, que es un fenómeno económico lógico --muy a menudo obstaculizado por los gobiernos--.

4) El único sentido económico de una exportación es una importación consecuente. Se venden productos y servicios al exterior para tener (divisas) con qué pagar los productos, servicios y activos que se compran en el exterior. Los chinos exportan más bienes de los que importan. ¿Qué hacen con la diferencia? Adquieren instrumentos financieros en Estados Unidos (esto es, importan valores), y los usan en parte como reserva de liquidez.

5) La balanza externa de mercancías de un país muestra sólo una fracción de las relaciones económicas de sus residentes con los extranjeros. Por ejemplo, “Estados Unidos” (es decir, los estadounidenses) tiene(n) un déficit en la cuenta de bienes, y un superávit en la cuenta de servicios.

6) Un déficit bilateral en la balanza de bienes y servicios (i.e., EUA “vs” China) no es necesariamente un problema. Esto lo saben bien los economistas. Como quiera, los políticos lo usan a veces como bandera nacionalista.

7) La expansión eficiente del comercio internacional de una economía es impenable si se invierte poco; si su población no es instruida y saludable; si su infraestructura física es deficiente; y, si no rige en ella el imperio de la ley. Desde luego, lo mismo es cierto para el crecimiento económico.

Los comentarios previos no tienen, ni remotamente, la pretensión de cubrir un tema clave, complejo y fascinante.

El autor es profesor de Economía en la EGAD, Business School, ITESM @EverElizondoA

¿QUO VADIS?
ENRIQUE DUSSEL
PETERS



China: sexta plenaria del XIX Congreso Nacional del PCC

A caba de realizarse la sexta plenaria del XIX Congreso Nacional del Partido Comunista de China (PCC) que culminó el 11.11.2021. Se trata de uno de los eventos políticos y socioeconómicos estratégicos más relevantes de China, con implicaciones significativas domésticas e internacionales.

Es valioso comprender la sexta plenaria del PCC como parte del proceso iniciado por el presidente Xi Jinping desde 2012, y particularmente desde el 19 Congreso Nacional en 2017 --y diversas plenarios desde entonces-- ante el indiscutido liderazgo de Xi; aquí Xi Jinping reiteró que China buscará en el largo plazo un continuo proceso de mejora de su población para lograr una “sociedad moderadamente próspera en todos los sentidos” bajo el planteamiento del “socialismo con características chinas para una nueva era”.

En este planteamiento estratégico para el PCC durante 2017-2022 Xi destacó el papel crítico de único liderazgo del PCC y la implementación del “centralismo democrático”, así como la modernización del pensamiento socialista, de profesionales y de las organizaciones del PCC “para una nueva era”. En este Congreso Nacional del PCC,

Xi destacó en 8 puntos futuras acciones del PCC: único líder político, la relevancia de su teoría, así como el rejuvenecimiento, medidas en contra de la corrupción y los sistemas de supervisión y gobernanza del estado.

En este contexto, la sexta plenaria apenas llevada a cabo del 8 al 11 de noviembre de 2021, es significativa desde al menos dos perspectivas.

Por un lado, su comunicado final no sólo destaca avances en la respuesta coordinada ante la pandemia del COVID-19 y en el combate a la pobreza --en 2020 China erradicó la pobreza absoluta--, sino que además señala tres aspectos relevantes para continuar con su “modernización socialista”: la capacidad de “auto-reforma” del PCC, su rejuvenecimiento y la continuación de la política de “Un país, dos sistemas” y la promoción de la reunificación nacional. El último aspecto --destacando el caso de Taiwán-- no está a debate.

Un segundo aspecto es relevante de la sexta plenaria del Congreso Nacional. Su comunicado resalta en

diversas ocasiones la contribución del pensamiento del presidente Xi Jinping al fundamento marxista-leninista del PCC y particularmente en el ámbito del socialismo con características chinas “para una nueva era”. Desde esta perspectiva el PCC realiza la contribución de Xi Jinping al nivel de Mao Zedong y Deng Xiaoping, con lo que se establecen todas las condiciones para la reelección de Xi en el XX Congreso Nacional del PCC en la segunda mitad de 2022.

Los aspectos anteriores son significativos desde al menos dos perspectivas. Primero, para comprender la dinámica política doméstica en China que busca darle continuidad al Congreso Nacional XIX (2017-2021) y XX (2022-2026) bajo el liderazgo del presidente Xi Jinping. Si bien el PCC apenas en 2018 eliminó el candado para que el secretario general del PCC pudiera fungir por más de 10 años, por el momento la posible nueva reelección de Xi ha generado menos debates de los esperados. Segundo, y para el exterior, China en general y específicamente el PCC y su presidente Xi, cuentan con un enorme apoyo doméstico para continuar con las políticas e iniciativas --destacando la de la Franja y la Ruta-- en el marco de los 100 años del PCC y sus resultados domésticos e internacionales.

La principal economía del mundo desde 2014 --medido según la paridad de poder adquisitivo del Fondo Monetario Internacional-- se encuentra políticamente crecientemente fortalecida y con expectativas de mediano y largo plazo.

Profesor del Posgrado en Economía y Coordinador del Centro de Estudios China-México de la UNAM <http://dusselpeters.com>

Prevé ingresos por 15.7 mil mdp para este año

Apuesta Traxión por última milla

Impulsa pandemia sus ventas de servicios logísticos antes de lo previsto

ARELY SÁNCHEZ

La empresa de logística Traxión está aprovechando la alta demanda de servicios logísticos al fortalecer las entregas directas al cliente.

Este modelo, de acuerdo con la compañía, le está permitiendo incrementar su rentabilidad.

“Nos hemos posicionado cada vez mejor en algunos servicios para atender esa penetración del comercio electrónico que está teniendo México.

“Sobre todo para ser fuertes en el servicio de última milla, en servicios de almacenaje, de coordinación de cadenas de suministro, que abarca 7 y 8 etapas diferentes desde antes de que un producto llegue al consumidor final”, expuso Antonio Tejeda, el vicepresidente ejecutivo de Relación con inversionista de Traxión.

Al cierre de este año, la firma prevé lograr ingresos por más de 15 mil 700 millones de pesos, más del doble de los 7 mil millones de pesos con los que inició su cotización en la Bolsa de Valores, y con una flota vehicular 1.6 veces más grande que hace cuatro años.

Tejeda sostuvo que la compañía, que debutó en la Bolsa de Valores hace cuatro años, ha buscado ser más cautelosa en su crecimiento y más conservadora en su forma de invertir.



Antonio Tejeda, el vicepresidente ejecutivo de Relación con Inversionista de Traxión.

Ante ello, la compañía decidió en 2020 armar su propia plataforma tecnológica para terciarizar entregas, especialmente aquellos que no requieren un transporte especializado.

“Creamos la plataforma Traxporta, que busca apoyar a otras pymes del transporte en México, ayudándolos a contactar clientes.

“Es como un Uber, pero de transporte de carga y entregas de última milla, que nos permite generar ingresos sin tener que seguir incrementando nuestra flota, con toda la inversión que ello representa”, explicó.

Desarrollada después del primer trimestre del 2020, Traxporta ha requerido de una inversión de alrededor de un millón de dólares.

“Si invirtiéramos esa misma cantidad en cajas, tractocamiones, en más transporte,

no nos va a generar el ingreso que ya nos genera Traxporta, que es una plataforma escalable, donde subimos a muchos clientes y a muchos transportistas y generamos ingresos sin una inversión tan grande”, expone.

Señaló que Traxión había proyectado que las ventas de servicios logísticos iban a representar alrededor de un tercio de sus ingresos hacia el 2021.

“Pero con la pandemia se hizo realidad desde hoy. Un año y medio antes de que termine el 2023 ya estamos ahí, ya la logística es un tercio de nuestros ingresos y ha sido cambio de paradigma. Y este cambio llegó para quedarse”, agregó.

Actualmente, Traxión está compuesta por tres divisiones: Logística y Tecnología; Movilidad de Carga, y Movilidad de Personas.