
Beneficios comerciales y movilidad de capital: estudios recientes sobre las consecuencias del TLC

• • • • • • • • • • JAIME ROS*

En esta nota se abordan los efectos económicos del TLC en la economía mexicana con base en la revisión de los resultados de una amplia investigación reciente sobre este tema.¹

El cuadro que se incluye en el texto resume las conclusiones de los principales estudios,² agrupados en una matriz de dos por tres. Las dos columnas se refieren, respectivamente, a: 1) los estudios que se limitan a evaluar los beneficios estrictamente comerciales del acuerdo bajo el supuesto general (o particular a alguno de los escenarios analizados) de ausencia de flujos adicionales de inversión como consecuencia del acuerdo, y 2) los estudios que intentan evaluar los efectos comerciales y los derivados de flujos adicionales de inversión, sean exógenos (en cuyo caso los autores simplemente especulan sobre su trayectoria probable) o endógenos (los flujos de capital se determinan de manera simultánea con otras variables económicas y sus valores surgen de manera endógena de la simulación del modelo utilizado). Los tres renglones hacen referencia al tipo de modelo utilizado. Los dos primeros

agrupan los modelos de equilibrio general empíricos (EGE) con dos supuestos sobre la tecnología: con rendimientos constantes a escala (RCE) y con rendimientos crecientes a escala (RCRE) y modelos dinámicos. El tercero se refiere a modelos macroeconómicos con algún grado de desagregación sectorial. Cada entrada de la matriz se refiere a los tipos de beneficios o efectos económicos. Por ejemplo, en la columna inicial, la primera entrada se refiere a los beneficios clásicos de especialización y el comercio interindustrial; la segunda, a los beneficios de un mayor aprovechamiento de economías de escala mediante la expansión, en particular, del comercio intraindustrial (modelos con rendimientos crecientes a escala), así como a ciertos efectos en la inversión derivados de menores precios de los bienes de capital importador (modelos dinámicos), y la tercera, a efectos macroeconómicos de tipo dinámico (véase el cuadro).

Es importante destacar dos ausencias en estas investigaciones. Una es la falta de modelos dinámicos con crecimiento endógeno de la productividad. Sobre este tipo de efectos dinámicos lo único que se sabe es que hay buenas razones teóricas para destacar su importancia (especialmente si interactúan con mayores flujos de inversión); a ellas aluden tanto las “nuevas teorías del crecimiento” como las concepciones más antiguas del proceso de crecimiento en las obras de Allyn Young y Nicolás Kaldor, entre otros.³ La segunda laguna es la inexistencia de investiga-

1. Parte de esta nota se basa en J. Ros, “¿Zona de libre comercio o mercado común de capitales? Notas sobre la apertura mexicana y la integración económica con Estados Unidos, en R. Bouzas *et al.*, *Los procesos de integración económica en América Latina*, CEDEAL, Madrid, 1992.

2. Para mayor información de estos estudios véanse D. Brown, “The Impact of a North American Free Trade Area: Applied General Equilibrium Models”, y S. Weintraub, “Modeling the Industrial Effects of NAFTA”, en N. Lustig, B.P. Bosworth y R.Z. Lawrence (eds.), *North American Free Trade*, The Brookings Institution, Washington, 1992.

*Catedrático del Kellogg Institute de la Universidad de Notre Dame, South Bend, Indiana.

3. Un esfuerzo en esta dirección es el trabajo de Kehoe. Sin embargo, el escenario básico de referencia (con el cual se compara el escenario de libre comercio) no parece estar definido con claridad, T. Kehoe, “*Modeling the Dynamic Impact of a North American Free Trade Agreement*”, Economics Department, Universidad de Minnesota, Minneapolis, 1991.

RESUMEN DE LOS ESTUDIOS SOBRE LOS EFECTOS ECONÓMICOS DEL TLC EN MÉXICO (PORCENTAJES DEL PIB)

	<i>Sin flujos adicionales de capital</i>	<i>Con movilidad de capital</i>
EGE-RCE ¹	< 0.5	4.6 - 6.4
EGE-RCRE y dinámicos ²	1.6 - 2.6	5.0 - 8.1
Modelos macroeconómicos ³	Pequeñas pérdidas de empleo	—

1. EGE: equilibrio general empírico; RCE: rendimientos crecientes a escala. KPMG Peat Marwick-Policy Economics Group, *The Effects of a Free Trade Agreement Between the U.S. and Mexico*, U.S. Council of the Mexico-U.S. Business Committee/Council of the Americas, Washington, 1991; R. Hinojosa y S. Robinson, *Alternative Scenarios of U.S.-Mexico Integration: A Computable General Equilibrium Approach*, Department of Agricultural and Resource Economics, Universidad de California, Working Paper núm. 609, 1991, y Roland-Holst, D. K. Reinert y C. Shiells, *North American Trade Liberalization and the Role of Nontariff Barriers*, mimeo., 1992. 2. RCRE: Rendimientos crecientes a escala. D. Brown, A. Deardorff y R. Stern, *A North American Free Trade Agreement: Analytical Issues and a Computational Assessment*, manuscrito, 1991; H. Sobarzo, *Análisis de los efectos de un Tratado de Libre Comercio entre México y América del Norte. Un enfoque de equilibrio general*, Centro de Estudios Económicos, El Colegio de México, 1991, y L. Young y J. Romero, *Steady Growth and Transition in a Dynamic Dual Model of the North American Free Trade Agreement*, manuscrito, 1992. 3. INFORUM Report, *Industrial Effects of a Free Trade Agreement Between Mexico and the USA*, Interindustry Economic Research Fund Inc., 1991.

ciones sobre dinámica macroeconómica con flujos endógenos de capital. El único modelo macroeconómico en el cuadro (el utilizado en el informe INFORUM) no considera flujos adicionales de capital como resultado de un acuerdo de libre comercio. Estos temas se abordan más adelante.

Beneficios comerciales

En la primera columna del cuadro se presentan los estudios que se limitan al análisis de los beneficios derivados del comercio adicional generado por el TLC en ausencia de flujos adicionales de capital. De la lectura del cuadro surgen las conclusiones que en seguida se presentan.⁴

1) Los beneficios clásicos del comercio (el primer renglón de la primera columna) —derivados de los procesos “ricardianos” de reasignación intersectorial de recursos hacia sectores con ventaja comparativa— son muy pequeños. Las mejoras de bienestar resultantes son inferiores a 0.5% del PIB en el caso de México (alrededor de 0.3% en los primeros estudios citados e incluso más bajas en el tercero, mientras que en el caso de Estados Unidos esas mejoras son prácticamente imperceptibles).

2) Los beneficios resultantes de un mayor aprovechamiento de economías de escala y del aumento de la productividad asocia-

4. Lo que sigue se refiere principalmente a los beneficios que se derivan para México. Los correspondientes a Estados Unidos son mucho más pequeños: del orden de una décima parte de los primeros como porcentaje del PIB respectivo.

do a procesos de racionalización industrial resultan algo mayores, aunque de todas formas también son pequeños (de 1.6 a 2.6 por ciento del PIB de México).

3) Los efectos de tipo macroeconómico en los niveles de ingreso y empleo en México son pequeños y negativos (y algo más adversos si el acuerdo incluye una liberación completa del sector agrícola), como lo sugiere el informe INFORUM (de manera que el principal beneficiado del Tratado sería Estados Unidos).⁵

Como la metodología seguida en este estudio (a diferencia de los demás) no permite distinguir con claridad entre los beneficios estáticos del comercio y los efectos macroeconómicos que resultan de los procesos “keynesianos” de ajuste asociados a las ventajas absolutas iniciales, la conclusión interesante que surge de este trabajo es que los segundos (dando por descontado que los primeros son positivos) serían —en ausencia de flujos adicionales de inversión extranjera— negativos para México.

Las consecuencias de una mayor movilidad de capital

Si los beneficios de tipo comercial son marginales, ¿cuáles son los beneficios reales que México puede esperar del Tratado? La respuesta a esta pregunta se encuentra en la comparación de las dos columnas del cuadro. Cuando se consideran los escenarios que incorporan, de una forma u otra, el supuesto de una mayor movilidad de capital como resultado del acuerdo, los mismos modelos de la primera columna arrojan un mundo distinto. Los beneficios para México se multiplican mínimo cuatro veces (y en menor medida también aumentan en Estados Unidos). En los estudios de Brown, Deardorff y Stem, de Sobarzo, y Young y Romero, por ejemplo, se pasa de beneficios de 1.6-2.6 por ciento a 5-8.1 por ciento del PIB de México.⁶

La mayor movilidad de capital es, desde luego, lo que el público en general tiene en mente al referirse al TLC. El problema en este caso es que la estimación de los beneficios resultantes es mucho más incierta que en el caso de los beneficios comerciales. Los efectos específicos del TLC se refieren a los flujos *adicionales* de capital que se derivan de dos factores: a) el acceso preferencial y más estable al mercado norteamericano con la asociada desviación de inversiones del resto del mundo hacia México, y b) la menor incertidumbre en torno a las políticas de

5. INFORUM Report, *Industrial Effects of a Free Trade Agreement between Mexico and the USA*, Interindustry Economic Research Fund Inc., 1991.

6. D. Brown, A. Deardorff y R. Stern, *A North American Free Trade Agreement: Analytical Issues and a Computational Assessment*, manuscrito, 1991; H. Sobarzo, *Análisis de los efectos de un Tratado de Libre Comercio entre México y América del Norte. Un enfoque de equilibrio general*, Centro de Estudios económicos, El Colegio de México, 1991, y L. Young y J. Romero, *Steady Growth and Transition in a Dynamic Dual Model of the North American Free Trade Agreement*, manuscrito, 1992.



¿Cuál será el perfil temporal de esos flujos de capital y cuál la dinámica macroeconómica que desencadenarán? ¿Vendrán éstos a una tasa uniforme de, digamos, 5 000 millones de dólares adicionales por año o, aún mejor, a una tasa creciente año tras año? ¿Se tendrá una euforia inicial que aportará entradas mucho mayores en los primeros años (de, digamos, 30 000 millones adicionales en tres años), seguidas de una igualmente brusca desaceleración? Y si es así, ¿las entradas masivas conducirán a una mayor revaluación real del peso que podría ocasionar severos daños a amplios segmentos de la industria nacional, después de lo cual vendría un período de agudas dificultades de balanza de pagos a medida que las entradas de capital disminuyeran?

comercio e inversión mexicanas (el llamado “efecto de canda-do” sobre las políticas actuales) y la consecuente reducción de los diferenciales de riesgo entre México y Estados Unidos.

Esas consecuencias, por su propia naturaleza, son muy difíciles de medir. Una dificultad común es que ambos tipos de efectos son muy vulnerables al escenario de referencia que se adopte, el cual, a su vez, es muy incierto. En el primer caso, por ejemplo, los beneficios para México del mayor acceso al mercado norteamericano pueden verse más o menos erosionados si se extienden preferencias similares a otros países del continente u otras regiones, y según la eficacia de las reglas e instituciones que gobiernan el sistema multilateral de comercio. Los beneficios de un acceso más estable y predecible dependerán también de cuánta seguridad ofrezca el TLC en materia de protección administrativa o de otro tipo. Con respecto al segundo tipo de efectos, la incertidumbre en torno al escenario de referencia se ve agravada porque los inversionistas se enfrentan a una situación completamente nueva. Una manera de abordar este problema consiste en especular con base en la experiencia de otros países y la propia de México en los procesos de liberación financiera y de la inversión extranjera.

Con frecuencia se alude a las experiencias recientes de España en materia de flujos masivos de capital. Dejando de lado las reservas que se podrían introducir después de las crisis recientes del sistema monetario europeo, esa analogía es poco convincente por dos razones.

En primer lugar, a pesar de la incertidumbre, parece poco probable que las políticas de México en cuanto a inversión extranjera fueran muy distintas sin el TLC o que éste provoque una desviación significativa de inversiones como resultado del acceso preferencial al mercado norteamericano. Como lo plantea el INFORUM Report:

“En España, el país con bajos salarios estaba por obtener acceso a los mercados sólidamente protegidos de Europa. Además, ante la perspectiva de la ‘fortaleza europea’ después de 1992, muchas empresas norteamericanas estaban deseosas de tener un pie dentro de la Comunidad. México, en cambio, ha tenido desde hace mucho tiempo acceso al mercado estadounidense y prácticamente sin restricciones, con la excepción de las industrias del vestido, los textiles y el acero. La inversión extranjera para proyectos de exportación en México no tiene casi ningún

tipo de restricciones desde 1972 y en el horizonte no se vislumbra la perspectiva de que se levante una 'fortaleza estadounidense' [...] Aunque un TLC mejoraría, en nuestra opinión, el clima para el capital extranjero en México, ello no da pie a pensar que el influjo sería masivo".⁷

Podría argumentarse que, a pesar de estos contrastes, los flujos recientes de capital hacia México son comparables a los de España. Sin embargo, en esta materia existen otras diferencias. Partes considerables de los flujos hacia México (repatriación de capitales e inversión extranjera de cartera) son en gran parte por una sola vez, al estar asociados no a la liberación de las inversiones (los flujos de inversión directa han sido una fracción menor del total) sino a las privatizaciones de empresas públicas desde 1989.

El perfil temporal de los flujos de capital y el de los ingresos por las privatizaciones son muy similares para no llegar a esa conclusión. A partir de 1993 dichos ingresos prácticamente han desaparecido y las entradas de capital han adquirido un carácter de más corto plazo (compras de bonos en el mercado de dinero). Paradójicamente, aun cuando un TLC tenga el efecto de mejorar el clima para la inversión extranjera, no sería sorprendente que el primer año del acuerdo se vea marcado por una disminución y no un aumento del superávit de la cuenta de capital de México.

Incluso en un escenario de flujos masivos de inversión extranjera como consecuencia de un acuerdo de libre comercio, quedan varias interrogantes que la investigación reciente ha descuidado. ¿Cuál será el perfil temporal de esos flujos de capital y cuál la dinámica macroeconómica que desencadenarán? ¿Vendrán éstos a una tasa uniforme de, digamos, 5 000 millones de dólares adicionales por año o, aún mejor, a una tasa creciente año tras año? O bien, ¿se tendrá una euforia inicial que aportará entradas mucho más cuantiosas en los primeros años (de, digamos, 30 000 millones adicionales en tres años), seguidas de una igualmente brusca desaceleración? Y si éste es el caso, ¿las entradas masivas conducirán a una mayor revaluación real del peso mexicano que podría ocasionar severos daños a amplios segmentos de la industria nacional, después de lo cual vendría un período de agudas dificultades de balanza de pagos a medida que las entradas de capital disminuyeran? O bien, por el contrario, ¿será mucho más moderada la presión sobre el tipo de cambio lo cual, aunado a la abundancia de financiamiento para la inversión, podría convertirse en un acicate para la modernización tecnológica de la industria nacional?


La falta de respuestas a estas preguntas se vincula estrechamente con las ausencias mencionadas al inicio de esta nota, pues la incertidumbre se deriva precisamente de que los efectos en la competitividad y el crecimiento de la productividad, por un lado, y la dinámica macroeconómica de la mayor apertura, por el otro, pueden interactuar de formas muy variadas, ampliando

enormemente el rango de posibles resultados.

Lo anterior es especialmente cierto cuando la integración económica entraña una disparidad tan grande de niveles de desarrollo económico y tecnológico, disparidad que se presenta entre Estados Unidos y México.⁸

En ese sentido, es muy relevante el análisis del futuro de los países de Europa del Sur en la nueva Comunidad Europea. Como se plantea en un libro de ensayos sobre las perspectivas de España, Grecia y Portugal: "Fue muy difícil predecir cuál de las dos trayectorias divergentes seguirían los nuevos miembros. El doble choque del acceso y 1992 puede conducir a sus economías a la depresión o bien acelerar su modernización. Desafortunadamente, los principios económicos no apuntan hacia un resultado predeterminado. De hecho, el grado de indeterminación es tan grande que los resultados pueden variar entre el éxito brillante y enormes dificultades".⁹

Junto a estos procesos acumulativos y de signo incierto existen, sin embargo, fuerzas estabilizadoras que operarán con especial fuerza en el caso de la integración de economías que no sólo son muy dispares tecnológicamente sino también de muy distinto tamaño: la movilidad de capital es una fuerza que tenderá a estabilizar los aumentos en la brechas tecnológica y salarial que ocurrirían si el ajuste inicial es perjudicial para México, mientras que la capacidad limitada de este país para absorber capital extranjero (comparativamente a su significación para la economía estadounidense) actuaría, en el caso contrario, en el sentido de frenar procesos de convergencia tecnológica entre las dos economías.

De cualquier manera, la complejidad de este conjunto de fuerzas y la gran incertidumbre que existe en torno a ellas hace que, en efecto, la investigación realizada en los últimos años resulte insuficiente. Ello apunta hacia la necesidad de prestar mucho mayor atención a los problemas de dinámica y manejo macroeconómico durante la transición y, más en general, a la función del Estado y de las instituciones sociales en el proceso de integración, como condición necesaria para poder avanzar en la comprensión de sus eventuales resultados. 

8. La posibilidad, en estas condiciones, de procesos inestables de convergencia o divergencia acumulativas en las brechas tecnológica y salarial es precisamente lo que inspira los temores de la opinión pública en ambos países: por parte de Estados Unidos, que sus bajos salarios otorgan a México una ventaja absoluta en la mayoría de los sectores industriales, y por la de México, que la superioridad tecnológica de la industria estadounidense signifique la ruina industrial de México.

9. *CEPR Bulletin*, 1990, p. 7, citado en G. Helleiner, "Consideraciones sobre un área de libre comercio entre Estados Unidos y México", en G. Vega (coord.), *México ante el Libre Comercio con América del Norte*, El Colegio de México y Universidad Tecnológica de México, 1991.

7. INFORUM Report, *op. cit.* (traducción del autor).