

---

# Apertura y desigualdad económicas

• • • • • ADALBERTO GARCÍA RÓCHA\*

En los últimos años han ocurrido en América Latina cambios notables en la política económica dirigidos al control de la inflación y la apertura al comercio internacional. Llama la atención que estos cambios, profusamente comentados, hayan sido simultáneos, no obstante la gran oposición política que suscitan. Hoy, incluso las mentes más estadísticas y proteccionistas reconocen que tanto la indisciplina fiscal como el proteccionismo ocasionaron grandes ineficiencias económicas que hicieron más pequeño el producto total. Sin embargo, subsiste una oposición importante a esas estrategias sobre la base de que sus efectos distributivos han sido muy desfavorables. La verdad es que la crisis fue un desplome de los ingresos que la inflación concentró aún más, pero es inexacto atribuir tales consecuencias indeseables a las medidas antiinflacionarias y de apertura. En esta exposición se examina el caso de la apertura comercial con la intención de mostrar que su mérito central es distributivo.

Existen numerosos estudios de los efectos de la apertura en la economía mexicana. La mayoría concluye que el país tendrá beneficios macroeconómicos con dicha medida, que incluye el TLC, cuyas ganancias relativas mayores serían para México. Según dos estudios realizados en el Centro de Estudios Económicos de El Colegio de México, por ejemplo, la reasignación de recursos humanos y de capital por la apertura permitirá a la economía una ganancia de eficiencia cercana a 5% del ingreso real. Ésta, aunque de una sola vez, significa que la economía podría producir con los mismos recursos el equivalente a casi dos años de crecimiento. El segundo estudio incorpora efectos dinámicos (bajas del tipo de interés por una disminución en el riesgo del país para los inversionistas extranjeros) y estima que

las ganancias pueden alcanzar hasta 15% del ingreso real. Otros análisis incorporan efectos dinámicos más complejos y concluyen que la economía puede llegar a crecer anualmente con una rapidez de hasta 1% mayor gracias a la apertura comercial y a la zona de libre comercio. Esta ganancia dinámica sería permanente y no de una sola ocasión, como las relativas a la eficiencia. Además, en los últimos dos años la estabilidad, la apertura y el Tratado, aun antes de la confirmación de este último, aumentaron la reputación internacional de México y atraieron al país inversiones extranjeras sin precedente. Esta consecuencia se ha subestimado en todos los estudios realizados hasta ahora.

No todo el público está convencido de que la eliminación de barreras comerciales sea el mejor entorno para la prosperidad económica. A diario aparecen en los medios de comunicación comentarios que denuncian efectos negativos de la apertura, incluso de economistas profesionales, lo cual es preocupante. Los cálculos de los economistas, hasta los más rigurosos, no han logrado desterrar los argumentos contra la apertura. Los motivos de que el proteccionismo aún tenga partidarios son en parte políticos, debido a la defensa del interés de grupos beneficiarios de las barreras y a la proliferación de argumentos mal fundamentados, pero con la apariencia de apelar al sentido común. Por desgracia, tanto en los argumentos en pro como en contra existe poco rigor, por lo cual vale la pena examinar algunos errores comunes. Para ello, más que hablar de cifras o teorías, es más útil detenerse a reflexionar sobre los mecanismos de la política comercial.

La oposición más frecuente a la apertura proviene de quienes como evidencia de sus malos efectos presentan ejemplos de empresas en quiebra o en contracción, lo que afecta el empleo y provoca pérdidas económicas. Los ejemplos se suelen extra-

\* Centro de Estudios Económicos de El Colegio de México.

polar sin mayor rigor a ramas o sectores, de modo que si el efecto negativo lo sufrió la empresa A, lo mismo ocurrirá a la B y la C, etc. La falla lógica no está en la veracidad del ejemplo, sino en que éste sea extrapolable. En los debates sobre el libre comercio predominan ejemplos de valor poco más que anecdótico. Tales ejemplos, aunque fuesen extrapolables, tienen otras fallas. De las más significativas es que evaluar los efectos de la apertura en los productores deja de lado los beneficios más importantes: los que se derivarán para los consumidores. La apertura puede llevar a empresas a la quiebra, pero a la vez eleva el poder adquisitivo de los consumidores al darles acceso a mercancías y servicios más baratos y de mejor calidad. Esta baja de precios beneficia también a otros productores cuando se trata de bienes o servicios intermedios. Aun las empresas eficientes no pueden competir si compran de otros insumos cuyo precio es mayor por la protección. Toda ganancia de los consumidores es nacional, pues todos somos consumidores. El argumento de la empresa en quiebra no resulta convincente si se examina desde el ángulo de que, para sobrevivir, la empresa tiene que recibir subsidios de los consumidores, en muchos casos de bajos ingresos. La empresa consciente de la protección debe reconocer en sus utilidades y empleos un componente de subsidio atribuible al sobrepago que pagan los consumidores.

Otra falla usual en las críticas a la apertura o al TLC es atribuirles la quiebra o la contracción de empresas. Esa conclusión requiere evidencias más amplias que la simple afirmación. Todo empresario sabe que son pocos los casos de quiebra por una causa única y bien identificable. A diario desaparecen y se crean miles de empresas debido a diversas causas concurrentes. Este fenómeno, crucial para la política económica, ha recibido escasa atención. Mucho menos se sabe hasta qué punto la apertura afecta ese proceso de nacimiento y muerte de empresas una vez que se aíslan otras causas. La quiebra, por otra parte, no es una pérdida total de activos. Gran parte de las empresas que quiebran venden sus activos, se convierten en empresas nuevas o se fusionan con otras. La idea de que la quiebra constituye una pérdida total es absurda. De ser así, el acervo de capital de la economía sufriría anualmente mermas enormes, muy superiores a la inversión neta. La apertura, aun cuando provoque quiebras, en parte reorienta los recursos hacia otras actividades.

No es difícil entender que tanto la apertura como la protección son posibles causas de quiebra; que una y otra alientan el establecimiento de unas empresas a cambio de inhibir el de otras. Decir que la apertura ocasiona quiebras, aún en el caso de ejemplos extrapolables, es una verdad a medias si tal circunstancia no se compara con las pérdidas que habría si las barreras comerciales subsistieran o aumentarían. Habría empresas que no se crearían porque las barreras comerciales lo impedirían, del mismo modo que otras se expandirían para aprovechar el subsidio que da la protección.

Toda decisión de política económica del alcance de la apertura o el TLC tiene que basarse en sus efectos nacionales netos, no

en sus consecuencias específicas sobre tal o cual rama. Esa decisión parte de una estimación del beneficio neto para el país, no para una parte de la actividad económica. Esta consideración no significa que la apertura no deba graduarse para reducir los costos de la transición; la apertura debe hacerse cuando resulte demostrable que es benéfica para el país. En sentido estricto, el peso de la prueba debe recaer sobre quienes quieren barreras comerciales, no lo contrario.

Los argumentos anteriores buscan convencer al lector de que el cálculo de los beneficios de la apertura requieren consideraciones mucho más complejas que el ejemplo o la anécdota. Exige un análisis que tome en cuenta de manera simultánea los efectos directo e indirecto de cada rama sobre las demás, así como de un criterio de evaluación que pondere el efecto sobre todos los agentes económicos. No deben soslayarse las objeciones a la apertura comercial por sus efectos indeseables en el empleo. Tales argumentos aciertan en que lo más importante de la política comercial es su efecto distributivo, pero son incorrectos en que el efecto nacional sea negativo. La razón más poderosa para dismantelar las barreras comerciales no es la eficiencia como fin en sí misma, sino como una forma de lograr grandes efectos favorables en la equidad económica. La apertura eleva las oportunidades económicas de más individuos, y más las de los más pobres. Las barreras tienen exactamente el efecto contrario.

El crecimiento en una economía protegida es muy inequitativo, además de ser mucho menor de lo que parece una vez que se deducen las pérdidas de eficiencia. La causa más importante de la desigualdad económica de México, así como de otros países de América Latina, es el paquete de subsidios y protección de la política de industrialización. La industria mexicana y sus actividades urbanas periféricas se expandieron gracias a subsidios directos y los derivados de obstáculos al comercio libre, tanto internos como externos de la peor forma: la de los permisos de importación. La llamada sustitución de importaciones fue una política de industrialización que hizo crecer los ingresos de las clases urbanas, a cambio de estancar los de la población rural, donde hoy se concentra la mayor parte de la población pobre del país. Tanto el sentido común como la historia económica de México y de otros países de América Latina no dejan duda de que la gran concentración del ingreso resultó del proteccionismo, no de la apertura. El proteccionismo es injusto e ineficiente.

La eliminación de barreras comerciales lleva a las empresas a estrategias tecnológicas en las que resulta más rentable el uso de fuerza de trabajo abundante, que es la de menor calificación. En un ambiente protegido sucede lo contrario. Gradualmente veremos en México una elevación del empleo menos calificado, junto a inversiones mucho mayores en educación y entrenamiento de la fuerza de trabajo por parte de las propias empresas. Tales cambios habrían sido imposibles de haber seguido la sustitución de importaciones. Este aumento del nivel de ocupación que ocasionará la apertura es la única política segura para elevar el salario real. 