

Reflexiones finales

Carlos Bazdresch Parada

En lugar de resumir las numerosas y valiosas opiniones que se vertieron en el interesante debate sobre el TLC, me gustaría destacar algunos puntos específicos. El primero se refiere a la magnitud de los beneficios económicos que se derivan de la firma del TLC. Como señala Drusilla Brown en su ensayo, varios modelos aplicados del equilibrio general revelan que estos beneficios son pequeños. Por supuesto, los beneficios son mayores para México que para Estados Unidos. Además, estos beneficios aumentan cuando suponemos más consecuencias asociadas al TLC. Por consiguiente, los modelos dinámicos que consideran el efecto de los flujos de capital indicarán mayores beneficios que los modelos estáticos en el caso del TLC. Sin embargo, los modelos dinámicos tienen un contenido empírico mucho menor, de modo que sus resultados son menos confiables.

Estos resultados parecen desconcertantes. ¿Por qué hay tanta preocupación por el TLC, si se proyecta un efecto escaso? ¿Se debe acaso a la expectativa de beneficios mucho mayores? ¿Es posible, como sugiere Robert Pastor, que el TLC sea sólo otro aspecto de un proceso de integración más amplio, de modo que el interés sea atizado también por preocupaciones de carácter distinto del económico?

No creo que deba sorprendernos el hecho de que se espere que los beneficios estáticos sean pequeños. En primer término, como señalara Sherman Robinson en la conferencia, la economía mexicana es pequeña en relación con la economía estadounidense, de modo que nada de lo que ocurra en México tendrá un efecto proporcional “grande” en Estados Unidos. Además, ambas economías han reducido ya significativamente sus aranceles. Los beneficios estáticos de la eliminación de aranceles bajos no pueden ser muy grandes.

Por otra parte, desde que Tibor Scitovsky subestimara, hace muchos años, los beneficios económicos estáticos de la integración de Europa, en un aumento de 1 a 2% en el PIB conjunto, los economistas han advertido que esta clase de análisis suele generar cifras muy bajas. La razón, como señalara Scitovsky más tarde, es que este análisis no incluye las ganancias de competitividad que podrían obtener las economías participantes por medio del proceso de

integración, ni las contribuciones positivas de diversos efectos dinámicos asociados.

Algunos de estos efectos se consideran en el modelo de Young y Romero, que incluye el efecto de las entradas de capital que México podría recibir como consecuencia del TLC. En esta forma, su modelo proyecta para México beneficios mucho mayores que los de otros modelos. Me parece que Young y Romero tienen razón, porque es claro que los efectos importantes del TLC ocurrirán sólo en el largo plazo. Sin embargo, debemos estar conscientes de la naturaleza especulativa de este trabajo.

Aun si los resultados obtenidos hasta ahora con los modelos de EGC no son sorprendentes, este trabajo debería continuar. Por lo menos, la actividad de construcción de modelos introduce a más economistas –de ambos lados de la frontera– en las economías de México y de Estados Unidos y en sus interrelaciones.

Además, estos modelos son útiles para la cuantificación de efectos bien conocidos, de modo que la investigación podría concentrarse en las consecuencias menos obvias del TLC. Por ejemplo, yo destacaría la afirmación de Hinojosa y Robinson en el sentido de que no debemos esperar que con el TLC termine la migración de trabajadores mexicanos pobres a Estados Unidos. Muchos han puesto en duda este hecho, pero Hinojosa y Robinson proporcionan algunos datos en apoyo de su aseveración.

Los resultados que ya se han obtenido con los modelos de EGC indican que se requieren modelos más detallados para explorar los flujos de capital y de mano de obra que pueden derivarse del TLC. Aquí me gustaría señalar que nadie ha estudiado los flujos potenciales de trabajadores calificados de Estados Unidos y Canadá hacia México. Me parece que esta migración, aunque sea temporal, podría ser considerable y tener importantes efectos para ambos países.

Es importante también el estudio de los problemas de transición de corto plazo que podrían surgir, sobre todo en México, cuando se introduzcan los mecanismos del TLC. La evolución actual de la economía mexicana sugiere que estas dificultades podrían no ser triviales.

El supuesto general es que el TLC conducirá a un incremento de la competencia, por lo menos en la economía mexicana. Sin embargo, esto no es necesariamente cierto, como lo previene Carlos Primo Braga. El TLC podría ser el marco para un conjunto de acuerdos comerciales administrados.

Esto debe investigarse, o por lo menos reconocerse, como una posibilidad. Considerando la situación actual de la economía mexicana, con su alto grado de oligopolización, es posible que las grandes compañías –estadunidenses o de otras nacionalidades– rechacen la idea de competir entre sí. Con un mercado de ese tamaño puede parecer que no vale la pena esforzarse por establecer la competencia. Por lo tanto, a pesar del TLC las grandes empresas pueden optar

por proteger sus ventas mediante acuerdos negociados, no mediante la competencia en el mercado.

¿Qué ocurriría en tal situación? No se trata sólo de la desviación de comercio, sino de saber quienes se beneficiarían con esa desviación. Además, ¿cuál sería la reacción de las empresas cuyas matrices se encuentren fuera del TLC? ¿Tratarían de restringir sus ventas también? ¿O quizá tratarían de aprovechar las nuevas oportunidades creadas por el TLC expandiendo sus ventas?

La respuesta dependerá de muchos factores, pero en todo caso debemos estar conscientes de que pueden colarse prácticas del comercio administrado, a menos que todos los países participantes mantengan una firme decisión de preservar el libre comercio. Por supuesto, el hecho de que no haya más competencia dentro de la economía mexicana implicaría una drástica reducción de los beneficios que podría obtener México del TLC.

Es cierto que muchos mexicanos esperan que la firma del TLC reduzca considerablemente el peligro de un arbitrario proteccionismo contingente por parte de Estados Unidos y de Canadá. Quizá resulte demasiado optimista ese supuesto, pero creo que Barry Bosworth tiene razón cuando afirma que, por lo menos en el largo plazo, Estados Unidos –y más aún Canadá– respetarán la ley, aunque ésta tenga que ser reafirmada por los jurados establecidos para resolver los conflictos. Es obvio que este aspecto del TLC dependerá en gran medida de la forma en que se maneje el capítulo de la resolución de disputas en el contexto del TLC, pero no convengo con Carlos Primo Braga cuando afirma que “en esta área hay escaso margen para las reglas que controlen el poder”.

Contra lo que señalan estas dudas, la evolución de la cooperación en las áreas no comerciales ha sido alentadora. La mayor atención prestada por los gobiernos de México y de Estados Unidos –especialmente por el primero– a los problemas de la regulación ambiental y laboral, constituye un efecto secundario positivo, y algo sorprendente, de las negociaciones del TLC. Como señalara Pastor, el TLC es sólo una parte de un cambio mucho más amplio en las relaciones entre México y Estados Unidos. Esta integración ampliada, que todavía no se ha reconocido oficialmente en las agendas de la política de ambos gobiernos, tiende a exigir una cooperación mayor que la que pueden ofrecer ahora.

Una implicación de este cambio es que, junto con la cuestión comercial, seguirán surgiendo otras cuestiones, en su mayor parte relacionadas con la política pública. En consecuencia, todos los observadores del TLC deberían estar preparados para ocuparse de estas cuestiones, así como de las más inmediatas de la política comercial.