



CEE

Centro de Estudios Económicos

www.colmex.mx

El Colegio de México, A.C.

Serie documentos de trabajo

**DESARROLLOS RECIENTES EN LA TEORÍA ECONÓMICA DE LA
UNIÓN ADUANERA**

José Romero

DOCUMENTO DE TRABAJO

Núm. VI - 1990

DESARROLLOS RECIENTES EN LA TEORIA ECONOMICA DE LA UNION ADUANERA¹

José Romero
El Colegio de México

I. Introducción

Es consenso popular pensar que la eliminación de barreras al comercio entre México y Estados Unidos beneficiaría únicamente a este último debido a su mayor eficiencia y productividad industrial. Incluso existe el temor que esta liberalización comercial derive en un control político de nuestro país por parte de los Estados Unidos. Por su lado, muchos estadounidenses temen que el libre comercio entre su país y México se traduzca en una entrada masiva a su mercado de bienes hechos con mano de obra barata, y que además estimule la inmigración de trabajadores mexicanos hacia los Estados Unidos.

No obstante, en los hechos, la economía mexicana se ha ido integrando de forma gradual a la economía de Estados Unidos. Como es el caso del comercio, la inversión, la transferencia de tecnología, la producción y la migración. Para México más del 60% de su comercio internacional es con Estados Unidos, el 75% de su inversión extranjera es de origen estadounidense, y mas del 50% de sus exportaciones se realizan entre filiales y matrices estadounidenses. Así pues, el comercio de bienes intermedios es creciente y la interdependencia industrial entre los dos países una realidad.

En tanto esto sucede, México por otra parte viene realizando esfuerzos para reducir sus barreras comerciales en forma indiscriminada con el resto del mundo. Por lo que cabe preguntarse: ¿Si el grueso de nuestro comercio es con los Estados Unidos, porque no buscar primero la reducción de barreras comerciales con ellos, y luego con el resto del mundo? La ventaja de esto es que los productos nacionales tendrían acceso preferencial al mercado estadounidense, el más importante de nuestro intercambio comercial.

Las políticas comerciales preferenciales tienen consecuencias complejas para el bienestar económico de los países que las aplican, debido a que al mismo tiempo que generan comercio, lo distorsionan. Se crea comercio, porque con la asociación algunos flujos de este, enfrentan menos restricciones que antes de la asociación. Y distorsiona el comercio, debido a que bienes y servicios idénticos, intercambiados dentro de la asociación, pagan diferentes aranceles dependiendo si el origen de estos bienes está dentro o fuera del club comercial. Así, este carácter dual de las preferencias comerciales significa que tales uniones pueden mejorar o empeorar el bienestar de los participantes y del resto del mundo.

¹El término "unión aduanera" lo utilizo para describir en forma abreviada cualquier reducción discriminatoria de aranceles. En el Apéndice I se clasifican las principales formas de asociaciones comerciales preferenciales.

Para ilustrar este punto supongamos que México y Estados Unidos forman una unión aduanera dejando a Japón fuera. Supóngase además que México antes de la unión producía parte de sus requerimientos de equipo de computación a un costo elevado, al amparo de la protección arancelaria. Su socio, Estados Unidos, es el productor con menores costos de producción de estos bienes y único exportador en el mundo. Cuando México elimina los aranceles a Estados Unidos, parte de la producción mexicana de altos costos, de equipo de computación, es substituida por las importaciones baratas provenientes de ese país. Bajo estas condiciones la unión entre estos dos países *crea* comercio. El beneficio en términos de bienestar, sería similar a aquel en el que México eliminara totalmente los aranceles a las importaciones de computadoras provenientes de cualquier parte del mundo.

Ahora bien, supóngase que antes de la formación de la unión aduanera el consumo mexicano de equipo de telecomunicaciones era abastecido por Japón, productor mundial de menores costos en estos productos. Supóngase asimismo que Estados Unidos también puede producir equipo de telecomunicación, y si no es tan ineficiente, la unión aduanera ofrece la oportunidad a los productores estadounidenses de equipo de telecomunicación, de ganarle el mercado mexicano a los productores japoneses. En estas condiciones la asociación con los Estados Unidos implicaría una *desviación* de comercio. Lo que significa cambiar a un proveedor barato por uno caro, y con ello México y el resto del mundo perderían con la asociación.

Recientemente Estados Unidos y Canadá ratificaron un acuerdo para la formación de una Área de Libre Comercio (ALC). Este acuerdo ha creado una realidad económica diferente, tanto para México como para esos dos países. La formación de una ALC puede significar una desviación del mercado norteamericano hacia productos canadienses, desplazando a los productos mexicanos. La desviación de comercio es muy probable dado que ahora Canadá goza de trato preferencial en muchos sectores en los que los dos países compiten, tal es el caso de la industria automotriz, petroquímica, textil y del vestido.

Por otra parte, Estados Unidos ha vuelto de forma creciente su atención hacia México, como una forma de lograr mayor competitividad ante una creciente competencia de los países asiáticos y una competencia potencial de una Europa "ampliada".

A Estados Unidos la asociación con México le proporcionaría el doble atractivo de tener acceso preferencial al mercado mexicano (su tercer socio comercial después de Canadá y Japón), así como el poder abatir costos al mandar a México los segmentos de producción intensivos en mano de obra, conservando el control de los mismos a través del establecimiento de sus propias filiales en territorio nacional.

Este trabajo pretende revisar cual es el estado actual de la teoría económica de las uniones aduaneras, con el fin de evaluar con mayor profundidad las consecuencias que tendría para México y para Estados Unidos, la formación de una unión comercial.

El estudio de las uniones aduaneras resulta importante, debido a que en forma irracional las reglas internacionales condenan los sistemas preferentes, excepto cuando el grado de preferencia es del cien por ciento, análogo al que se da dentro de los límites nacionales,

o en el caso de uniones aduaneras.

La teoría económica de la unión aduanera resulta un tanto complicada, pues como lo señala Jacob Viner (1950) en su análisis pionero, esta combina elementos de mayor libertad y de protección al comercio. A la vez que la unión aduanera proporciona libertad de comercio entre los países participantes, también otorga una mayor protección contra la competencia del exterior para los productos comprendidos dentro del área de la unión. Así, el mercado protegido de que disponen los productores locales se amplía debido a la creación de una situación protegida en los mercados de los demás miembros de la unión, lo cual viene a añadirse a la protección inicial de su mercado nacional. Esta es en suma la principal causa de confusión existente en el pensamiento popular en materia de unión aduanera. A la vez que una unión aduanera particular puede ser defendida, tanto por partidarios del libre comercio como por proteccionistas, a la inversa, puede ser condenada por razones opuestas, por ambos tipos de postura.

Las primeras contribuciones importantes al tema vinieron de Viner (1950), Meade (1955b), Lipsey (1957, 1960), y Lipsey y Lancaster (1956). Johnson (1962) por su parte proporcionó la exposición estandard a un nivel simple. Después de 1960 la aportación más destacada vino de Vanek (1965). Algunos de los primeros debates y la literatura existente hasta 1972 fueron examinados por Krauss (1972). Revisiones o exposiciones más recientes son las de Michaely (1977) y El-Agraa y Jones (1981). Un análisis cuidadoso de las contribuciones pioneras de Viner se encuentra en Michaely (1976). También un trabajo importante es el de Kemp (1969b) que en su parte principal, realiza un desarrollo mejorado de la presentación de Vanek (1965).

En este trabajo primero se analizan formalmente las consecuencias de una "unión aduanera" y posteriormente a la luz de estos resultados, se sugieren las consecuencias para México al integrarse en un área de libre comercio con Estados Unidos. En la sección II, el análisis se desarrolla formalmente a través de un modelo de tres bienes para un país (A) el cual piensa asociarse comercialmente a un grupo de países (B), dejando fuera al resto del mundo (C). Ahí se establece que pueden distinguirse tres tipos de efectos: a) sobre la producción; b) sobre los términos de intercambio; y c) sobre la creación y desviación de comercio. La sección III contempla específicamente el cambio en los términos de intercambio externos. En la sección IV se analizan las consecuencias de establecer un arancel común externo. En la sección V se comparan los beneficios de una unión aduanera, con los beneficios de reducir unilateralmente los aranceles. En la sección VI se analiza el papel de las economías a escala en la formación de uniones aduaneras. En la sección VII se estudian los efectos de una unión aduanera cuando existen empresas de propiedad extranjera. En la sección VIII se establece la relación entre desarrollo económico y comercio internacional. En la sección IX se interpretan los resultados de las secciones anteriores, para analizar las consecuencias que tendría para México la posible formación de un área de libre comercio con los Estados Unidos. En la sección X se presentan comentarios finales.

En el Apéndice I se enumeran algunos tipos de asociaciones arancelarias. En el Apéndice II se presenta el Teorema Stolper-Samuelson para el caso de más de dos bienes,

con el fin de establecer que el comercio de bienes es un perfecto sustituto del movimiento de factores. Ahí se establece que si después de la unión de A y B ambos países enfrentan los mismos precios de los bienes, entonces necesariamente A y B tienen los mismos precios de los factores productivos.

II. Un modelo de tres bienes y tres países²

La economía mundial consiste en tres países (A, B, C) de los cuales dos: (A y B) forman una unión aduanera. Estos tres países comercian tres bienes finales (1, 2, 3). No es posible asignar a priori los bienes a cada país, como bienes importables o exportables, sin restringir el modelo.

El análisis se realiza considerando a uno de los tres países como punto de referencia. Hacemos uso de la siguiente notación para describir las variables en el país:

$x = (x_1, x_2, x_3)$ = vector no negativo de consumo agregado,

$y = (y_1, y_2, y_3)$ = vector no negativo de producción agregada,

$e = (e_1, e_2, e_3)$ = vector de exceso de demanda agregada (elementos positivos denotan importaciones, elementos negativos denotan exportaciones) = $(x - y)$,

$p = (p_1, p_2, p_3)$ = vector no negativo de precios domésticos,

$p^* = (p_1^*, p_2^*, p_3^*)$ = vector no negativo de precios internacionales.

$t = (t_{1k}, t_{2k}, t_{3k})$ = vector de aranceles ad valorem sobre los flujos de comercio entre el país en cuestión y el país k (elementos positivos denotan un arancel o subsidios de exportación y elementos negativos denotan subsidios a la importación o impuestos a la exportación).

Estas variables en los tres países describen el equilibrio para la economía con distorsiones. Todos los aranceles se fijan utilizando el precio extranjero como base. Las tasas pueden ser de cero.

La teoría se ocupa de las comparaciones de la economía en dos situaciones: antes y después de la unión. Como ya se mencionó, el término "unión aduanera" se utiliza para describir en forma abreviada cualquier reducción discriminatoria de aranceles. El modelo comprende casos en los que los aranceles aplicados al país de fuera de la unión son iguales, o no, entre bienes, y casos en los que los aranceles son iguales, o no, entre países (tales como los de un arancel común a países fuera de la unión).

Con comercio internacional los precios de un país miembro, digamos A , está relacionado con los precios de los otros dos países, B y C . En todos los casos, una o más de las siguientes relaciones opera en A :

$$p_i = p_{iA}^* \quad \text{si se produce eficientemente,}$$

²Esta sección se basa en el trabajo de P.J. Loyd (1982).

$$\begin{aligned}
p_i &= p_{iB}^*(1 + t_{iB}) \leq p_{iC}^*(1 + t_{iC}) && \text{si se comercia con } B, \\
p_i &= p_{iC}^*(1 + t_{iC}) \leq p_{iB}^*(1 + t_{iB}) && \text{si se comercia con } C.
\end{aligned}
\tag{1}$$

En la situación anterior a la unión $t_{iB} = t_{iC}$ para toda i y si el bien se comercia con ambos países $p_{iB}^* = p_{iC}^*$. En la situación después de la unión $t_{iB} < t_{iC}$ para toda i con $t_{iC} \neq 0$, y si el bien se importa de ambos países B y C , $p_{iB}^*(1 + t_{iB}) = p_{iC}^*(1 + t_{iC})$ con $p_{iB}^* \geq p_{iC}^*$.

Supondremos que existe una función de utilidad social del tipo Samuelson para cada país. Esto juega el doble papel de generar demandas agregadas para cada bien en cada país, así como el de evaluar las consecuencias de la unión para los países. El bienestar de un país miembro, digamos A , está dado por su función social de utilidad indirecta:

$$W = V(Y, p) \tag{2}$$

Esta función es la dual de la función directa de utilidad, $U(x)$.³ La función de utilidad se maximiza para cualquier conjunto de precios de los bienes, sujeta a la restricción de presupuesto:

$$\sum_i p_i x_i = \sum_i p_{iA}^* y_i + \sum_i p_{iB}^* t_{iB} e_{iB} + \sum_i p_{iC}^* t_{iC} e_{iC} \equiv Y \tag{3}$$

El ingreso nacional (Y) es la suma del ingreso del productor y los ingresos tributarios. Los ingresos tributarios se supone que son regresados a los consumidores del país. $V(Y, p)$ es homogénea de grado cero, estrictamente creciente en Y y estrictamente decreciente en p_i ; y se supone que es continua y diferenciable.

Al diferenciar totalmente la ecuación (2) y usando la identidad de Roy tenemos la primera expresión del cambio en el bienestar del país:

$$adV = dY - \sum_i x_i dp_i, \quad a = (\partial V / \partial y)^{-1} > 0 \tag{4}$$

Dicha expresión se mantiene estrictamente sólo para pequeños cambios en aranceles y precios. Su utilidad es la de mostrar como los cambios en la utilidad que siguen a la formación de la unión aduanera, pueden ser separados en dos efectos: aquellos que operan

³Además de suponer la existencia de una función social de utilidad, la derivación de la función indirecta implica el supuesto de que existe un conjunto único de funciones de demanda de los bienes, $x_i(Y, p)$. La posibilidad de equilibrios múltiples puede ser que se incrementen en situaciones como la de nuestro caso de equilibrio con distorsiones, tal como lo señaló Vanek (1965). El caso de un equilibrio único implica ciertas condiciones de regularidad sobre los gastos marginales, véase Riezman (1979).

a través del ingreso nacional del país y los que funcionan mediante cambios en los precios al consumidor.

El cambio en el ingreso y los precios se obtiene al diferenciar las ecuaciones (3) y (1) respectivamente y substituyendo en la ecuación (4). Esto nos da la expresión general para el cambio en el ingreso nacional:

$$\begin{aligned}
 adV = & \sum_i p_{iA}^* dy_i - \left(\sum_i e_{iB} dp_{iB}^* + \sum_i e_{iC} dp_{iC}^* \right) \\
 & + \left(\sum_i p_{iB}^* t_{iB} de_{iB} + \sum_i p_{iC}^* t_{iC} de_{iC} \right) \quad (5)
 \end{aligned}$$

Esta expresión nos sirve para identificar los diferentes componentes de los cambios en el bienestar. El primero es el cambio en el producto nacional y los dos siguientes son el efecto sobre los términos de intercambio y el efecto sobre el volumen y origen del comercio.

El término Vineriano ($\sum_i e_{iB} dp_{iB}^*$) significa la variación en los términos de intercambio, debido al cambio en los precios de importación o exportación del bien previamente intercambiado con el socio comercial antes de la unión, i.e., efectos de términos de intercambio *intra-unión*. El término ($\sum_i e_{iC} dp_{iC}^*$) se debe a cambios en los precios de los bienes que eran comerciados con el país fuera de la unión, i.e., efectos de términos de intercambio *extra-unión*. Este término es cero, bajo el supuesto de que los países miembros son pequeños, i.e., una *unión pequeña*. Sin embargo, el primer término de los efectos del comercio no necesariamente es cero, aún bajo el supuesto de unión pequeña.

El término ($\sum_i p_{iB}^* t_{iB} de_{iB} + \sum_i p_{iC}^* t_{iC} de_{iC}$) es un promedio ponderado del cambio en el volumen de comercio. Representa el costo del cambio en la distorsión del arancel, en la cual Meade (1955) se concentró: el efecto de desviación de comercio o cambio en el "patrón de importaciones" ($\sum_i p_{iC}^* t_{iC} de_{iC}$), lleva a una pérdida en el bienestar; en tanto que el efecto de creación de comercio ($\sum_i p_{iB}^* t_{iB} de_{iB}$), lleva a una ganancia del mismo.

Sobre los efectos standard de creación y desviación de comercio cabe mencionar que las importaciones adicionales de *A* provenientes de *B* tendrán tanto componentes de creación como de desviación de comercio. Claramente la amplitud del efecto sobre el bienestar dependerá, entre otras cosas, del tamaño de las elasticidades de substitución tanto en la producción como en el consumo.

Si dos bienes son substitutos netos⁴ entonces uno de los dos efectos (ya sea creación o desviación de comercio) desaparecerá. Por ejemplo, si el producto de exportación de *A* y el producto de importación de *A* proveniente de *B* fueran cero netos substitutos, al mismo tiempo que los productos importados de *B* y *C* son substitutos, entonces no

⁴Independiente en el sentido Hiksiano.

existiría creación de comercio, por lo que habría una pérdida con el establecimiento de la unión. Si los productos importados de B son complementarios de aquellos exportados por A no puede haber ganancias de creación de comercio, y de hecho habrá una contracción del mismo como resultado de la unión. Si el producto importado de B es complementario de aquellos importados de C no habrá pérdidas de desviación de comercio. Un análisis de estas posibilidades de complementariedad están en McMillan y McCann (1981).

Para resumir, en esta sección ha quedado en claro que el cambio en el bienestar para el país A depende de la suma de tres tipos de efectos: a) efectos sobre la producción; b) efectos sobre los términos de intercambio; y c) de la magnitud de la creación y de la desviación de comercio.

III. El cambio en los términos de intercambio externos

El término $\sum_i e_{iC} dp_{iC}^0 \neq 0$ en la ecuación 5, surge de eliminar el supuesto de una unión pequeña de manera que tengan lugar efectos sobre los términos de intercambio externos. Mundell (1964) fue quien inicialmente considero esta posibilidad, y fue discutida mas tarde por Vanek (1965), Kemp (1969), Michaely (1977), Bengalas (1979), y Riezman (1979). Comencemos por suponer que antes de la unión, en cada país existe un arancel uniforme, y que después de la unión introducimos un arancel común externo. Existe cierta presunción de que los términos de intercambio se volcarán en contra de C debido al efecto de desviación de comercio. Este es claramente el caso en el modelo de dos bienes. Donde el efecto favorable de términos de intercambio viene a sumarse a los efectos de creación y desviación de comercio.

Si más de dos bienes son comerciados con C la dirección de los términos de comercio no es tan segura: uno puede obtener el resultado paradójico de que los términos de intercambio de C mejoren en relación a la unión. Si C importa los bienes 1 y 2 de algún país de dentro de la unión, y el precio relativo de 1 y 2 cambia como resultado de la unión, los términos de intercambio medidos en términos del bien 3 (las exportaciones de C) puede ser que mejoren en términos del bien 1 pero que empeoren en términos del bien 2. Por lo tanto los cambios en los términos de intercambio intra unión (i.e. los cambios en la relación de precio del bien 1 al precio del bien 2) pueden hacer que los términos de intercambio de C mejoren.

En el caso normal, donde los términos de intercambio de la unión mejoran *vis a vis* el resto del mundo, debe señalarse que esta mejora es esencialmente el resultado de la desviación de comercio, ya que con términos de intercambio externos fijos, esto llevaría a una pérdida de bienestar.

Otro elemento a considerar es el siguiente. Hasta el momento hemos mantenido implícitamente constante el nivel de los aranceles del país de fuera, C . Pero el formar una unión puede dar un mayor poder de negociación a los países miembros en su relación con C , que el que puedan tener los socios por separado. El formar la unión puede conducir

a que *C* reduzca sus aranceles, tal vez en intercambio por algunas modificaciones en los aranceles de la unión. Entre más bajos sean los aranceles de *C*, mejores serán los términos de intercambio de la unión (dados sus propios aranceles). Este tema ha sido ampliamente explorado por Arndt (1968,1969).

IV. El arancel común externo

La literatura inicial ignoró los efectos de establecer un arancel común externo (ACE), y analizó de hecho un área de libre comercio. En la práctica el escoger una fórmula para el ACE es uno de los aspectos mas importantes en el establecimiento de una unión aduanera. En general, el ACE puede fijarse sobre cualquier base, pero generalmente se utiliza algún tipo de promedio. Por lo tanto al formarse una unión algunos aranceles sobre los productos de *C* subirán y otros bajarán.

Si utilizamos el modelo de la sección II, si el país *A* era inicialmente el país con los aranceles mas altos con respecto a las importaciones de *C*, sus aranceles serán reducidos (mientras que los de *B* serán aumentados). Si suponemos que el establecimiento del ACE tiene lugar una vez que el área de libre comercio ha sido establecida, entonces los efectos del ACE se superimponen a los efectos usuales de creación y desviación de comercio. Para *A* existirá una *expansión del comercio* como resultado de haber bajado los aranceles, logrando un aumento en el bienestar (para *B* habrá una *contracción del comercio*).

Veamos ahora el efecto de expansión de comercio con más detalle. Cuando *A* reduce su arancel con *C*, esto amplía el comercio con *C* lo que se explica en parte porque *A* expande su comercio total, pero también se explica porque *A* reduce su comercio con *B*, este último fenómeno, modera el efecto de desviación de comercio derivado de la formación del área de libre comercio. Ambas respuestas llevan a ganancias en el bienestar. Sin embargo, conviene separar el efecto combinado de "expansión de comercio" (con *C*) del ACE, del efecto Vineriano resultado de la creación del área de libre comercio. El mismo argumento se aplica simétricamente con respecto al incremento de *B* en sus aranceles a las importaciones provenientes de *C*, en cuyo caso se da una contracción del comercio, llevando a una pérdida de bienestar.

Otro aspecto del ACE que debe de ser mencionado, es la distribución de los ingresos arancelarios dentro de la unión. Este es un de los aspectos mas importantes, como lo saben los observadores de la Comunidad Económica Europea, sin embargo, no se ha teorizado mucho al respecto. Los modelos existentes suponen que el ingreso es distribuido a los socios en proporción a su absorción de importaciones de *C*. En ausencia de tales mecanismos automáticos de redistribución, los efectos en el bienestar sobre los socios individuales, no puede ser analizado sin incluir los efectos que acompañan a una fórmula de usar y distribuir el ingreso arancelario.

V. Unión aduanera versus eliminación unilateral de aranceles⁵

Esencialmente la literatura sobre el tema se ocupa de la búsqueda de la "racionalidad económica" de las uniones aduaneras. En alguna medida se piensa que como las uniones aduaneras han sido exitosas, no es necesario demostrar que la formación de éstas es la política óptima. En la mayor parte de los casos, las uniones se crean por razones no-económicas, por lo que el papel del economista se limita únicamente a analizar los efectos incidentales en su materia.

Cooper y Massell (1965) plantearon el argumento simple de que para un país pequeño una reducción unilateral de aranceles era siempre preferible a formar una unión, dado que obviamente era mejor generar comercio, en lugar de creación de comercio combinado con desviación del mismo. De hecho, lo que estaban haciendo era replantear la proposición central de Viner acerca de que la unión aduanera era una política de *second best* (o peor), a ser explicada, pero cuyo origen respondía a motivaciones no económicas. La característica central del modelo Cooper-Massell es que los términos de intercambio están dados.

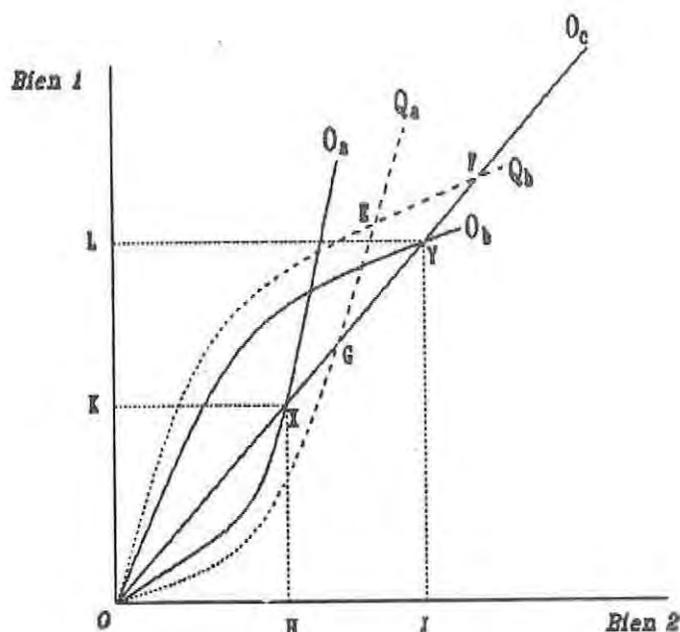
El argumento de Cooper y Massell puede ser presentado de la siguiente forma. Supóngase que los países que forman la unión aduanera viven en un mundo en el cual el país exterior C es tan grande que sus funciones de oferta y demanda aparecen ante los miembros de la unión como perfectamente horizontales. Dentro de un esquema de equilibrio general en un modelo de dos bienes, la curva de oferta de C aparece como una línea recta.

En la Gráfica 5.1, se derivan las principales conclusiones de estos autores, los cuales consideran que siempre es preferible una reducción unilateral de aranceles a una unión aduanera. Ellos sostienen que una unión aduanera no ofrece nada, aparte de economías de escala y variaciones en los términos de intercambio, que no pueda ser obtenido mediante una reducción unilateral de aranceles.

Comenzamos con una situación en la que C no tiene aranceles (pero en la que A y B si los tienen), y en la que no existen costos de transporte. Bajo estos supuestos es perfectamente explicable que la curva de oferta tenga un efecto dominante sobre los precios internacionales; A y B pueden comerciar cualquier cantidad que deseen sin que se afecten los precios relativos dados por la pendiente de la curva de oferta de C . Antes del establecimiento de la unión aduanera, las curvas de oferta de A y B son O_a y O_b , respectivamente. El país A comercia en el punto X , exportando OH del bien 2 en intercambio por OK del bien 1, y el país B comercia en el punto Y , exportando OL del bien 1 en intercambio por OJ del bien 2.

Ahora supóngase que se forma una unión aduanera entre A y B , con un arancel prohibitivo común sobre importaciones de C . Sus curvas de oferta, vistas por cada socio de la unión, se moverán hacia las curvas punteadas Q_a y Q_b . Con el arancel común prohibitivo, no habrá comercio con C , y el equilibrio entre A y B tendrá lugar en el punto E .

⁵Esta sección se basa en el trabajo de Wonnacott y Wonnacott (1981).



Gráfica 5.1

Desde el punto de vista del país A, el movimiento de X a E representa una mejora. Es más, E es mejor para A que eliminar unilateralmente sus aranceles y moverse a G. Pero B puede mejorar por medio de una simple eliminación unilateral de sus aranceles, moviéndose al punto F. Dado que el país A está mejor en E (con la unión aduanera) que en G (con eliminación unilateral de aranceles), A le conviene convencer a B para que formen una unión. Si para convencer a B, A tiene que compensar a B por el monto por el cual E es inferior a F, entonces entra en desventaja A y este último país preferirá eliminar unilateralmente sus aranceles. Con los supuestos usuales, puede ser demostrado que las pérdidas del país B en E, comparadas con F, son mayores que la cantidad por la cual el país A prefiere E sobre G. La reducción unilateral domina a la formación de una unión aduanera. Dentro de este esquema, cada miembro deberá de eliminar unilateralmente sus aranceles.

El país contra el cual se vuelven los términos de intercambio como resultado de la unión aduanera, el país B en nuestro ejemplo, puede ser que este mejor o peor con la unión aduanera (en E), comparado con el punto original Y, dependiendo de la forma y posición de las curvas de oferta. Pero siempre estará mejor con una reducción unilateral de aranceles moviéndose a F que como estaría con la unión aduanera en E. Es más, A nunca estará en posición de sobornar a B para que forme la unión, sin que al mismo tiempo termine en una posición inferior a la que obtendría a través de una eliminación unilateral de aranceles.

La característica principal del argumento de que siempre es mejor la eliminación unilateral de aranceles, es que C, está congelando los términos de intercambio mundiales en

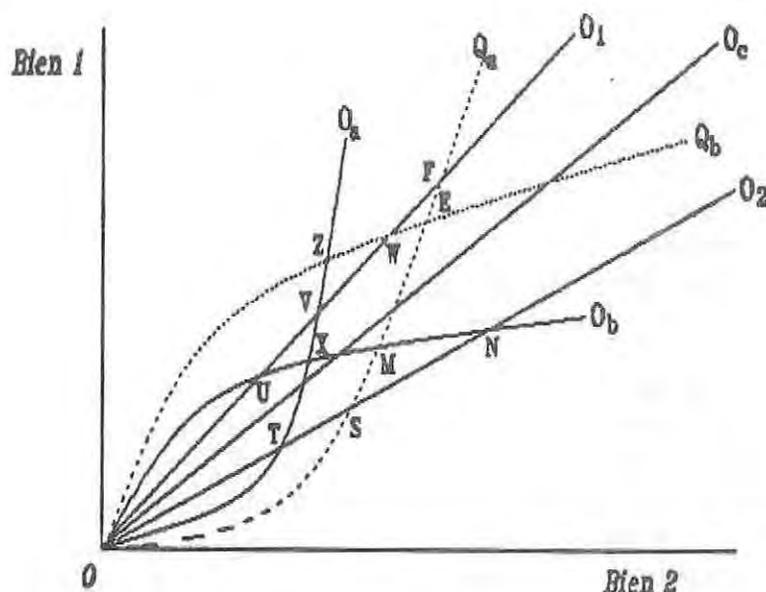
la pendiente O_c : C comprará o venderá cantidades ilimitadas de los bienes 1 y 2 al precio relativo mostrado por su curva de oferta. Consecuentemente, A y B no tienen nada que ganar en forma conjunta comerciando entre ellos en lugar que con C . Antes de la unión aduanera, es totalmente indiferente para B si lleva a cabo OX de comercio con A y el resto XY con C , o si el total de su comercio OY lo realiza con C . Una unión aduanera no es colectivamente mejor para A y B , comparada con una eliminación de aranceles indiscriminada y mayor comercio con C ; mientras que un país (A) prefiere la unión aduanera, el otro (B) prefiere el comercio con C . (En el caso especial donde E coincide con O_c , no existe diferencia entre el resultado de una unión aduanera y el resultado del movimiento unilateral hacia el libre comercio de A y B .)

La pregunta que surge es: ¿En el mundo real, los posibles miembros de una unión aduanera tienen algo que ofrecerse que no esté ya disponible en el resto del mundo? La respuesta es si. Considérese a México y a Estados Unidos. ¿Que pueden ganar estos países del comercio entre ellos, que no puedan ganar comerciando con el resto del mundo? Una respuesta parcial es que estos países pueden ofrecerse recíprocamente un mejor precio que el que cualquiera de ellos puede obtener comerciando con los el resto del mundo. ¿Como puede ser esto? Debido a que, por ejemplo, al comerciar entre ellos automóviles por equipo de telecomunicación, no tienen que gastar en costos de transporte desde y hacia el resto del mundo, ni tampoco tienen que pagar los aranceles extranjeros. En otras palabras, comerciando entre ellos, ambos pueden beneficiarse compartiendo sus ahorros netos en costos de transporte y en los aranceles del resto del mundo. El problema fundamental del argumento de Cooper y Massell que esta basado en el supuesto de que el país que queda fuera de la unión C , no sólo es grande, sino que no considera costos de transporte ni aranceles.

El caso donde C tiene costos de transporte y aranceles se muestra en la Gráfica 5.2. Con esta gráfica, vamos a ilustrar el punto en cuestión: es decir, la posibilidad que una unión aduanera pueda proveer ganancias que no son posibles a través de una reducción unilateral de aranceles. Con la introducción de costos de transportes y aranceles, el país C ya no representa una, sino dos curvas de oferta. Mientras que el precio relativo dentro de C permanece con la misma pendiente que O_c , las curvas de oferta de C son vistas por A y B como O_1 (si A o B compra el bien 2 mediante exportaciones del bien 1) o O_2 (si A o B compra el bien 1 mediante las exportaciones del bien 2).

Por lo tanto, los costos de transporte y los aranceles de C generan una *cuña* entre las curvas de oferta (como cuando se abre una brecha entre los precios domésticos y los precios mundiales en un modelo simple de oferta y demanda). Si esta brecha, definida por el ángulo entre O_1 y O_2 es lo suficientemente grande, de forma tal, que A y B comercien entre ellos, antes (en X) y después de la formación de la unión aduanera (en E)⁶, entonces

⁶La pregunta de porque, antes de la unión aduanera A se va a contentar con el punto X , y no va a tratar de moverse al punto V que es superior, comerciando con C . La respuesta es que el punto V no es una opción abierta a A . El punto V esta en la curva de oferta O_1 donde el país C exporta el bien 2 e importa el bien 1. Debido a los aranceles y a los costos



Gráfica 5.2

esto es equivalente a suponer que *C* no existe. Su dominación total sobre el comercio de *A* y *B* desaparece. Con *C* "fuera de foco", la cuestión de si el resto del mundo (i.e., los países *A* y *B*) deben de formar una unión aduanera se reduce al problema estandar del libre comercio entre dos países. Por lo tanto, en este caso, se puede demostrar fácilmente que la unión es beneficiosa bajo los supuestos usuales de que ambos países están mejor en *E* que en *X*. Es más, para cada país individual, la unión aduanera resulta mejor que la reducción unilateral de aranceles: *A* tiene un mayor bienestar en *E* que en *M*, mientras que *B* está mejor en *E* que en *W*.⁷

Deliberadamente hemos ignorado los costos de transporte entre *A* y *B*. Añadirlos complicaría innecesariamente el análisis sin alterar las conclusiones (siempre y cuando la unión este hecha de socios situados geográficamente cerca, con costos de transporte internos

de transporte, el país *C* esta dispuesto a importar el bien 2 y a exportar el bien 1 sólo a un precio relativo muy alto para el bien 1; esto es, únicamente a los precios relativos dados por la curva de oferta *O₂*. Por lo tanto, en su comercio con *C*, *A* tendría que situarse en *T*, y no en *V*, y el punto *X* es claramente mejor para *A* que el punto *T*. En forma similar, si el país *B* comercia con *C*, va a terminar en *U* y no *N*; y *X* es claramente preferible a *U*. Por lo tanto, *A* y *B* deciden comerciar entre ellos en el punto *X* en lugar que comerciar con *C* en los puntos *T* y *U*, respectivamente.

⁷Si *A* elimina sus aranceles en forma unilateral, y sigue comerciando con *B*, su equilibrio con *B* (que todavía tiene aranceles) estaría en el punto *M*, y *M* es preferible a *S*, que resultaría de comerciar con *C*. Sin embargo, si *B* elimina unilateralmente sus aranceles, entonces *B* comerciará con *C*, puesto que para *B* el punto *W* es superior que el punto *Z*.

menores que a terceros países).

Hasta ahora nos hemos enfocado a los cambios en el bienestar de los miembros de la unión aduanera. Para estos dos países, no importa si la cuña entre O_1 y O_2 es causada por aranceles o costos de transporte, (en forma mas precisa, no importa siempre y cuando los aranceles de C estén fijos, y que estos no estén sujetos a negociación). Sin embargo, si consideramos el bienestar mundial, si importa. Una cuña originada por costos de transporte involucra el uso de factores productivos, y en este caso una unión aduanera que mejora el bienestar de los miembros también mejora el bienestar mundial. Si la cuña refleja los aranceles de C , una unión aduanera puede significar una asignación menos eficiente de recursos en el mundo, a pesar de que los países A y B ganen. En cualquier calculo de bienestar mundial, esta pérdida debe de ser valorada en contra de las ganancias de los países socios.

Existe un modelo mas general, desarrollado por Vanek (1965) y Kemp y Wan (1976). Estos autores eliminan el supuesto de unión pequeña y por lo tanto permiten que existan efectos de términos de intercambio externos. Estos autores demuestran que cualquier grupo de países puede formar una unión y mejorar el bienestar conjunto, siempre y cuando el arancel externo sea ajustado en forma apropiada. Si el arancel es fijado siguiendo la regla del *arancel óptimo*⁸, el bienestar conjunto será maximizado, mientras que si es fijado al nivel de *arancel común compensado*⁹, se asegura algún beneficio para el conjunto (aunque no el máximo) y no habrá pérdida para los de fuera. El énfasis central de estos autores esta en el *bienestar conjunto*. A menos que la compensación entre países realmente exista, no se asegura una mejora individual para cada miembro de la unión. Suponiendo que no se aplica ninguno de los argumentos estandard en favor de la protección, a excepción del relativo a los términos de intercambio, sería racional para un país buscar socios con los cuales pueda formar una unión, y con los cuales pueda acordar un mecanismo de compensación. Kemp y Wan (1976) señalan que "existe un incentivo a formar y agrandar las uniones aduaneras hasta que el mundo se convierta en una gran unión aduanera, esto es, hasta que se logre el libre comercio".

Se puede decir todavía mas acerca de la optimalidad de las uniones aduaneras, por lo menos desde el punto de vista del bienestar de los socios. Dos aspectos ya han sido mencionados previamente por Viner (1950) y han sido desarrollados por Arndt (1968, 1969).

⁸El concepto de arancel óptimo esta relacionado con la posibilidad de que un país grande utilice los aranceles para mejorar sus términos de intercambio. El país actúa como un vendedor con algún poder monopólico. Mediante el control de la oferta de exportaciones, el país puede controlar el precio. Con términos de intercambio dados, los aranceles reducen las importaciones de los países que los imponen, pero al mismo tiempo reducen la cantidad ofrecida de exportaciones. Vistos de esta forma, los aranceles constituyen un medio de elevar el precio de las exportaciones del país que los impone. Una mejora de los términos de intercambio significa tanto una reducción en los precios relativos mundiales de las importaciones, como un incremento en el precio relativo de las exportaciones.

⁹Vanek (1965) define el "arancel común compensado" como aquel arancel que mantendría al resto del mundo tan bien como estaba antes de que se formara la unión".

El primero es que, países que son competitivos en sus flujos de comercio pueden ganar por medio de una colusión oligopólica. Si el país *A* eleva sus aranceles a las importaciones provenientes de *C* (o impuestos a la exportación de *C*) esto mejora no sólo sus propios términos de intercambio, sino que también mejoran los de *B*; y lo mismo se aplica a *B*. Cada uno genera una externalidad para el otro a expensas de *C*, por lo que resulta mutuamente beneficioso el coludirse. Obviamente el proceso es mas fácil cuando existe una política comercial común. En segundo lugar, como ya se ha mencionado antes, un país grande o un grupo de países tiene un mayor poder de negociación en relación a los de fuera, que los países por separado, por lo tanto, la unión es probable que logre una mayor reducción de los aranceles de los países fuera de la unión, en respuesta a una oferta de reducción de aranceles de la unión.

VI. Economías de escala

Las economías de escala no tienen lugar en la teoría ortodoxa de las uniones aduaneras, pero han sido introducidas en términos de equilibrio parcial (con algunos intentos a nivel de equilibrio general) en Corden (1972), aunque ya había referencias en Viner (1950). La explotación de economías de escala es un elemento importante en la formación de uniones aduaneras o en los proyectos de su formación.

Al mismo tiempo que pueden existir los efectos usuales de creación y desviación de comercio, también pueden existir dos efectos adicionales. El primero es el efecto de *reducción de costos*: a medida que el mercado del socio se expande dentro del otro, para un producto en particular, su costo medio se reduce y se puede lograr una ganancia como resultado de la unión, misma que va a dar a los consumidores de la unión (si los precios a los consumidores están dados por *C*, entonces la ganancia se traducirá en beneficios para los productores). El socio comercial obtendrá el efecto usual de creación de comercio. Pero también existe la posibilidad de una pérdida por medio del *efecto de suspensión de comercio*. Supóngase que existe un arancel dado sobre un producto pero que este no era suficiente para proteger a la industria relevante en *A*. Cuando la unión se forma, el mercado potencial se expande para incluir ese mercado de *B*, por lo que el costo potencial cae y la producción en *A* se inicia, reemplazando las importaciones de *C* en los mercados de los dos socios. Para *A* esto es suspensión de comercio y para *B* desviación.

VII. Unión aduanera en presencia de inversión extranjera¹⁰

El propósito de esta sección es estudiar el costo beneficio que resulta de una integración económica, cuando existen empresas de propiedad extranjera involucradas en el proceso de integración. El estudio tiene implicaciones importantes en dos sentidos: a) sobre el mecanismo de integración y b) sobre las condiciones bajo las cuales la inversión extranjera

¹⁰Esta sección esta basada en el trabajo de E. Tironi (1982).

directa debe de ser aceptada.

El análisis está basado en el reconocimiento de que la integración tiene, tanto efectos redistributivos como efectos sobre la eficiencia en la asignación de recursos. Además toma en cuenta que cuando existen empresas que pertenecen a extranjeros, la redistribución no se limita a cambios en el ingreso de los diferentes grupos dentro de un país. Cuando existen empresas extranjeras los incrementos en el ingreso obtenido por éstas, afectan inversamente el ingreso disponible dejado para los ciudadanos del país anfitrión de la inversión extranjera. El elemento crítico en el análisis es que no es lo mismo que un dólar o un peso vaya a parar en manos de extranjeros, que a las del consumidor nacional. En otras palabras, el producto nacional bruto del país no se modifica de la misma manera en que lo hace su producto interno bruto, cuando tiene lugar el proceso de integración y existen empresas extranjeras.

Por lo tanto, estamos interesados en analizar las condiciones bajo las cuales se dan cambios positivos o negativos en el producto interno bruto como resultado de la integración cuando existen empresas multinacionales, para después determinar si se requieren políticas adicionales que aseguren beneficios netos de una integración.

El supuesto del que se parte, es que las ganancias de las empresas extranjeras generadas por la integración, pueden ser medidas por cambios en las rentas económicas que se derivan de la posesión de ciertas ventajas. Estas incluyen tecnologías especiales, mejor capacidad empresarial y tecnológica, marcas comerciales, así como otros factores que permiten a las empresas multinacionales producir a un costo menor, y por lo tanto están en posibilidad de ganar rentas puras o cuasi rentas, incluso en industrias competitivas. En un modelo neoclásico simple de equilibrio parcial esas rentas son medidas por lo que se denomina el excedente de los productores (Mishan, 1968).

La concepción convencional es que los beneficios que se obtienen de la inversión extranjera para el país anfitrión se derivan de la tecnología avanzada, de su destreza, del entrenamiento de la mano de obra, de las oportunidades de empleo que ofrece, y de la aportación de capital. Sin embargo por lo que toca a los factores antes mencionados, el país anfitrión no se beneficia de la mera presencia de las empresas extranjeras en su economía, sino del grado en que puede usar esas ventajas sin tener que pagarlas a través de rentas y beneficios que se repatrian. Como lo expuso Caves (1974, p. 176) en forma sintética:

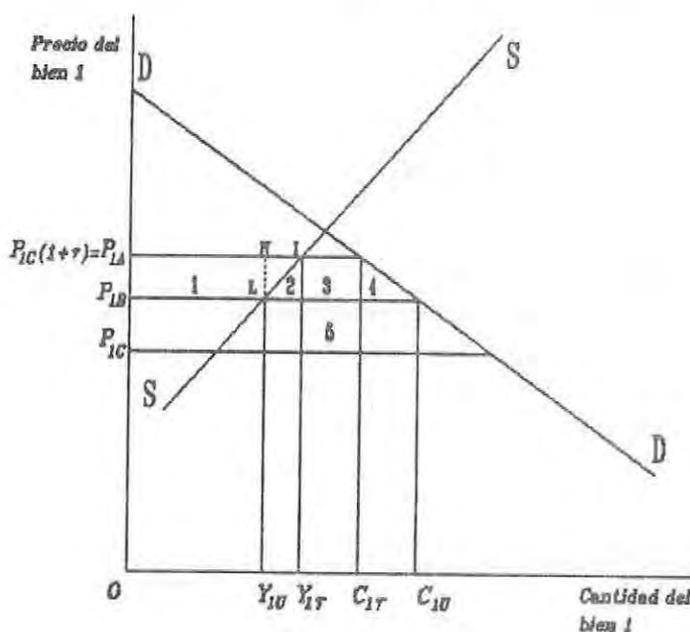
“El país anfitrión no se beneficia directamente debido a que la subsidiaria de la empresa extranjera es eficiente, o lleva a sus fronteras capacidad empresarial y conocimientos productivos. Sino que sus beneficios dependen de los “spill-overs” que ocurren cuando las corporaciones multinacionales no pueden capturar todas las cuasi rentas originadas por sus activos productivos.”

En el análisis que sigue vamos a suponer que los “spill-overs” pueden ser representados por los impuestos sobre las ganancias. Por lo tanto, los impuestos están representando la única o fundamental fuente de beneficios para el país anfitrión, derivados de la presencia de empresas extranjeras. Es común en la literatura que existe al respecto, el reconocer que los impuestos sobre las ganancias representan la principal fuente de beneficios para el

país, (véase MacDougall 1958).

Primero vamos a considerar el caso de una industria compuesta en su totalidad de empresas de propiedad extranjera, la cual produce bienes que compiten con la importación en uno de los países que decide formar la unión. Después, veremos por separado que sucede en una industria exportadora del mismo país, compuesta también por empresas extranjeras¹¹. Por último analizaremos el efecto neto sobre el bienestar para este país socio-anfitrión.

Comencemos pues, con el caso de la industria que compite con la importación y analicemos el efecto de *desviación de ganancias extranjeras (DGE)*. Este efecto se ilustra mediante la presentación del análisis estándar de equilibrio parcial para el caso de uniones aduaneras. Por lo tanto, empezaremos por revisar los cambios en el bienestar que resultan de los efectos de desviación y creación de comercio, para después agregar los cambios debidos a la presencia de empresas extranjeras en la industria.



Gráfica 7.1

En la gráfica 7.1 las curvas de oferta y demanda para el bien 1 en el país A están

¹¹En el ejercicio que sigue supondremos que el país local es pequeño con respecto al mercado del bien que importa, pero a la vez es un país importante en cuanto al bien que exporta. La razón de esto es que este caso tiene un parecido con la situación de México.

dadas por DD y SS . Suponemos que las ofertas del bien 1 provenientes de B y C son perfectamente elásticas de manera que una cantidad ilimitada está disponible al precio OP_{1B} y OP_{1C} respectivamente. Antes de la unión aduanera, A impone un arancel ad valorem r de forma tal que el precio doméstico es OP_{1A} . A ese precio, en A se produce la cantidad OY_{1r} y se consume la cantidad OC_{1r} . Por lo tanto la cantidad $Y_{1r}C_{1r}$ es importada del país C . Después de formada la unión aduanera este efecto es eliminado, la producción se contrae a OY_{1U} , el consumo se expande a OC_{1U} y las importaciones (provenientes ahora de B) también se expanden a $Y_{1U}C_{1U}$.

La caída en el precio doméstico de OP_{1A} a OP_{1B} incrementa el bienestar de los consumidores (en términos de pesos) por un valor equivalente a las áreas 1,2,3 y 4, las cuales representan las ganancias en el excedente del consumidor. Sin embargo, estas no son ganancias netas para el país. El área 1 representa la pérdida de beneficios de los productores (o el excedente de los productores) como resultado de la reducción en el precio doméstico (y la consecuente contracción en la producción doméstica). El área 3 equivale al arancel ad valorem multiplicado por la cantidad antes importada $Y_{1r}C_{1r}$. Por lo tanto esto representa el ingreso arancelario el cual previamente era recogido por el gobierno. Si el gobierno antes gastaba esos ingresos en cosas útiles, no hay razón para suponer que algún beneficio social adicional resulte de dar el área 3 a los consumidores. Por lo tanto la consideramos sin importancia adicional significativa en el bienestar. Las áreas restantes 2 y 4 representan ganancias netas para el país. El área 2 antes representaba los costos reales de producir OY_{1r} : suponemos que después de la unión esos recursos son asignados a otros usos, por lo que el excedente representado por el área 2 es un beneficio neto. El área 4 representa una ganancia pura en el excedente del consumidor. La suma de esas dos áreas, 2 y 4, debe de ser comparada con el efecto de desviación de comercio (el mayor costo de importar de algún miembro de la unión, lo que antes se compraba más barato del resto del mundo) área 5.

En presencia de empresas extranjeras, las ganancias y pérdidas de la formación de uniones aduaneras ya no se restringen más a los efectos tradicionales de creación y desviación de comercio. Existirán efectos o pérdidas adicionales para el país anfitrión que se derivan del cambio en las rentas ganadas por compañías extranjeras, y que implican una redistribución del ingreso entre estos y el país receptor. En el caso de un bien importable producido por empresas extranjeras cuyos precios caen después de la integración, dicho país ganará de la reducción en las rentas de las compañías extranjeras. En términos de la Gráfica 7.1, si el bien 1 es producido únicamente por empresas extranjeras en el país A , de manera que SS es su curva de oferta, entonces el país A ganará de la transferencia o "transformación" de esas rentas en un incremento en el excedente del consumidor: esa ganancia corresponde al área 1 en la Gráfica 7.1.¹² Esta transferencia surge del menor

¹²Esa área tiene dos componentes: uno es la variación en el componente producción, dado por el triángulo LNI el cual mide la caída en los beneficios, debido a que las empresas extranjeras reducen su producción. Esa cantidad de bienes que se deja de producir generaba ingresos equivalentes al área $Y_{1U}NIY_{1r}$ pero tenían un costo de sólo $Y_{1U}LIY_{1r}$, la diferencia eran los beneficios de las empresas extranjeras. El segundo es la variación de precios, y

precio al que las empresas venden la cantidad que siguen produciendo domésticamente después de la integración.

Si el país anfitrión participa a través de impuestos en una fracción de las rentas o ganancias de las empresas extranjeras, entonces el país ganará o perderá en los cambios de esas rentas. Si los impuestos sobre ganancias extranjeras fueran del 100%, y no hay spill overs adicionales, los efectos sobre el bienestar al formar una unión aduanera, serían análogos al de tener sólo empresas nacionales. No existirán ganancias atribuidas a la transferencia de ganancias extranjeras a los consumidores del país anfitrión. En este caso, si el capital foráneo permanece en el país y es relocalizado, los efectos standard de creación y desviación de comercio pueden capturar todos los efectos de bienestar de la integración. Si el país anfitrión impone un impuesto sobre ganancias puras a una tasa de, digamos 50%, las ganancias por formar una unión aduanera bajarán a la mitad de la cantidad cuando no haya impuestos.

Para resumir los resultados hasta este punto, podemos decir que cuando existen empresas extranjeras produciendo un bien que empieza a ser importado de otro socio como consecuencia de la integración, existen beneficios para la nación importadora que son adicionales a las ganancias tradicionales de creación de comercio. Esos beneficios resultan de la transferencia de una fracción de las ganancias de las empresas extranjeras (que caen) hacia los consumidores del país anfitrión (cuyo excedente sube). Por lo tanto, este incremento de bienestar puede ser llamado el efecto *desviación de ganancias extranjeras (DGE)*. Si no existe capital foráneo asignado en ninguna otra industria en un país, excepto en la industria que compite con la importación, entonces el efecto de desviación de ganancias extranjeras, más los efectos de creación y desviación de comercio conjuntamente determinan completamente el efecto total de las ganancias y pérdidas de la integración para ese país. Si además existen empresas extranjeras en el país que exportan al mercado protegido del país socio, entonces se da un efecto en sentido opuesto de *creación de ganancias extranjeras (CGE)*. En este caso, para estimar la ganancia o pérdida total del país como resultado de la participación de empresas extranjeras en el mercado común, deberemos de añadir los efectos de desviación y creación de ganancias extranjeras (*DGE* y *CGE*) a los efectos standard de creación y desviación de comercio.

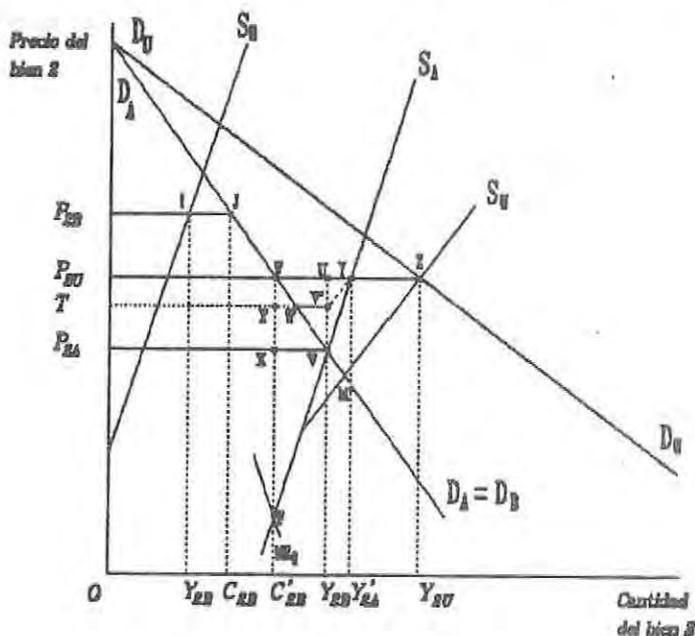
Para estudiar el efecto de *CGE* debemos concentrarnos en la industria de exportación. Puesto que es probable que el capital foráneo sea reasignado dentro del mismo país, debemos de estudiar el efecto de *CGE* en otra industria del mismo país que produzca el bien 2. El capital extranjero que ya no se usa en la industria 1, debido a que la producción doméstica de ese bien ha caído, será usado en la producción del bien 2, con el fin de incrementar las exportaciones hacia *B*. De esta manera, los efectos conjuntos sobre los beneficios de esos cambios en el país que se integra, pueden ser estudiados sin necesidad de tomar en cuenta específicamente los cambios en el stock de capital.

Ese efecto se ilustra en la Gráfica 7.2, que es similar a la que se usó en la sección

equivale a las rentas totales transferidas desde las firmas extranjeras hacia el país anfitrión. Esto equivale al área $P_{1B}LNP_{1A}$.

anterior, excepto que los cambios en los precios y producto en el país *A* se consideran explícitamente. Puesto que este país se convierte en el exportador regional, después de que la unión aduanera se ha formado, los costos de producción de la industria deben de ser menores que en el país *B*. Estos costos están representados por la línea S_A en la Gráfica 7.2 y suponemos también que sólo existen empresas extranjeras en la industria que produce el bien 2. Para simplificar supondremos que la función de demanda es la misma en los dos países, y que el precio inicial en el país *A* (P_{2A}) será más bajo que en *B* (P_{1B})¹³.

Si suponemos que no hay costos de transporte, la suma (horizontal) de funciones de oferta (i.e., los costos marginales relevantes de producción) en el país *A* (S_A) y en el país *B* (S_B) determinan la oferta agregada para todo el mercado común $S_U = S_A + S_B$. Si los productores se comportan competitivos y el arancel externo es igual al arancel que el socio comercial tenía antes de la integración, el precio regional después de la unión aduanera será P_{2U} donde S_U interseca la función de demanda de la región ($D_U = D_A + D_B$).



Gráfica 7.2

El incremento en las rentas o beneficios que genera el efecto de *CGE*, resulta del incremento en el precio relativo de los bienes que las empresas extranjeras exportan al mercado común. El incremento de precios tenderá a elevar el producto total (con el fin de exportar), pero también tenderá a reducir la cantidad del bien exportable consumido.

¹³Nótese que *A* puede estar importando el bien 2 del resto del mundo. En la Gráfica 7.2 hemos supuesto que no existen tales importaciones, de manera que P_{2A} está determinada por la intersección de la oferta doméstica (S_A) y la demanda D_A .

domésticamente en el país exportador.¹⁴ Por lo tanto, diagramáticamente, el efecto *CGE* será equivalente al área $P_{2A}VYP_{2U}$ en la Gráfica 7.2, cuando, no existen impuestos o spill overs. Esa área mide las rentas adicionales o ganancias obtenidas por empresas extranjeras como consecuencia de la formación de uniones aduaneras. La contrapartida de esas rentas es una caída en el excedente del consumidor, tanto del país anfitrión como del país socio. Si las empresas extranjeras en *A* son propiedad del socio comercial *B*, el efecto *CGE* implica una pérdida para ambos grupos de consumidores y una redistribución del ingreso desde estos dos grupos hacia los inversionistas de *B*, cuyas rentas (excedente de los productores) se incrementan. Si las empresas extranjeras son de terceros países: de *C*, entonces se da una redistribución del ingreso desde la unión (*A* y *B*), hacia *C*.

Si las firmas exportadoras extranjeras pagan impuestos, entonces las pérdidas para el país anfitrión serán menores y puede ser que eventualmente impliquen ganancias. Es factible que haya una ganancia si ambos, impuestos y exportaciones, son lo suficientemente altos en comparación al consumo doméstico, de manera que la participación del país anfitrión en las rentas adicionales ganadas por las empresas rebacen la pérdida del excedente del consumidor. Por lo tanto, en general, el bienestar del país anfitrión depende del efecto neto *CGE*. Para una tasa dada de impuestos, el efecto neto es determinado por el tamaño de dos componentes críticos de la *CGE*.

El primer componente corresponde a las ganancias adicionales de los productores, provenientes de las unidades del bien consumido en el país anfitrión, después de la integración (el área $P_{2A}XWP_{2U}$ en la Gráfica 7.2), el segundo corresponde a las ganancias adicionales sobre exportación hechas al mercado común (el área $WXVY$). Vamos a definir al primer componente como el "componente consumo" del efecto *CGE*, que siempre involucra una pérdida para el país anfitrión-exportador; esto implica una transferencia de ingreso (excedente del consumidor) del país hacia el inversor extranjero.¹⁵

El "componente exportación" de *CGE*, puede ser que implique una ganancia para el país exportador-anfitrión, si este obtiene una participación de las ganancias o rentas obtenidas por empresas extranjeras.

La comparación de la magnitud de esos dos componentes no determina únicamente el tamaño del cambio en bienestar para el país anfitrión como exportador, sino lo que es más importante, su signo; i.e., es decir si el bienestar se eleva o cae en presencia de alguna forma de impuesto. La pregunta crítica es: ¿que tan probable son las condiciones para un

¹⁴Recuérdese que estos cambios en la producción y comercio, también tienen efectos sobre el bienestar, derivados de una mejor o peor asignación de recursos y esto se representa en el modelo a través de los efectos de creación y desviación de comercio.

¹⁵Otra vez, el hecho crucial es que la contraparte del incremento de precio que induce las exportaciones es una repatriación grande de rentas o beneficios por unidad del bien producido, y no sólo una transferencia interna entre consumidores y productores, como en el caso de empresas nacionales. Realmente una buena manera de ver el efecto de creación de rentas, es pensar en ellas como equivalentes a imponer un arancel, cuyo producto no se regresa a los consumidores por el gobierno, sino que en su lugar es "tirado a la basura".

beneficio (o pérdida) en la práctica?

Una forma de contestar a esa pregunta es ver el tamaño de los componentes de consumo y exportación del efecto *CGE* para una tasa dada de impuestos. Una simple observación a la Gráfica 7.2 muestra que los tamaños de esos dos componentes, como todo el efecto *CGE*, son una función de las elasticidades de oferta y demanda del bien exportado. Para un incremento dado en el precio del bien exportable y dada la participación en las rentas de las empresas extranjeras (i.e. tasas impositivas), el país exportador anfitrión ganará más (o perderá menos), entre más alta sea la elasticidad de la demanda y oferta del bien.

La explicación de sentido común es que entre más altas sean las elasticidades de estas dos funciones, mayor será la relación de exportaciones a consumo doméstico para un incremento dado en los precios. Por lo tanto, un componente mayor de exportaciones dentro del efecto *CGE* (la única fuente de beneficio para el país anfitrión si se imponen impuestos), en relación al componente consumo (que implica una pérdida necesariamente para el país anfitrión).

Estos resultados contrastan con la creencia popular de que un país siempre gana al expandir sus exportaciones debido a la formación de una unión aduanera; esta sección ha demostrado que es posible que el país pierda cuando los exportadores son extranjeros. La implicación de política de este resultado es que las pérdidas van a ser menores, e incluso puede ser que se traduzcan en una ganancia sólo si existen impuestos lo suficientemente altos, u otros medios diseñados por el país anfitrión, con el fin de participar en las rentas adicionales ganadas por empresas extranjeras que están exportando al mercado común (o mediante otros medios de obtener spill overs positivos de la inversión extranjera).

En resumen, en esta sección hemos considerado los efectos sobre el bienestar en un país que decide formar una unión aduanera, y en el que sus industrias, tanto de importables como de exportables están completamente integradas por empresas de propiedad extranjera. Hemos establecido que las ganancias o pérdidas netas que resultan de formar una unión cuando existe capital extranjero, van a depender de: a) la presencia de inversión extranjera en actividades de exportación (el efecto *CGE*); b) la presencia de inversión extranjera en la producción de bienes que compiten con la importación (el efecto *DGE*); y c) las pérdidas o ganancias que se derivan de la reasignación de recursos (los efectos de creación y desviación de comercio).

Los costos y beneficios de la integración en presencia de empresas extranjeras dependen de otras variables que afectan el tamaño de los efectos de *CGE* y de *DGE*. Las principales son: i) el tamaño del mercado de exportación del país socio, en relación con el mercado local de ese producto; ii) el tamaño del mercado local del producto de importación, en relación con el mercado del socio comercial de ese producto; iii) la elasticidad de oferta, tanto de los importables como de exportables en el mercado común; iv) los niveles de los aranceles antes de la integración en el país socio, comparados con los niveles de los aranceles comunes frente al resto del mundo, después de la integración; y v) la participación del país socio-anfitrión en la *CGE*, i.e., los impuestos u otros medios mediante los cuales el gobierno captura una fracción de los beneficios de las empresas extranjeras derivadas de la exportación.

VIII. Unión aduanera y desarrollo económico¹⁶

Los primeros intentos de formalizar la relación entre desarrollo económico y comercio internacional se inician después de la Segunda Guerra Mundial. En sus orígenes, estos trabajos tendían a acentuar el papel del ahorro como la principal restricción sobre las posibilidades de crecimiento de un país semiindustrializado. Esta visión surgió de la amplia difusión que tuvo durante esos años el modelo Harrod-Domar para tratar problemas de desarrollo y planeación económica. La experiencia de muchos países en los sesentas mostró que la balanza de pagos también podía constituir una restricción importante sobre las posibilidades de acumulación de capital y crecimiento económico. En esta misma década, Hollis Chenery propuso un esquema simple mediante el cual se podía distinguir a través de un número reducido de parámetros, cual de las dos causas: carencia de ahorro interno o de divisas, era la que limitaba las posibilidades de crecimiento de un país en particular. Este tipo de modelos, vinieron a conocerse como modelos de "dos brechas", y estuvieron muy de moda hasta principios de los setenta. Quizás los trabajos más representativos del iniciador de este enfoque sean Chenery y Bruno (1962), y Chenery y Strout (1966).

El abandono del enfoque anterior, se explica por dos debilidades fundamentales presentes en todos los modelos de dos brechas. Por un lado, estos modelos ignoran casi por completo el papel de los precios relativos en el ajuste de la economía ante cambios en los parámetros, y por otro, presentan la tendencia a suponer que la restricción que enfrentan los países semiindustrializados para generar divisas extranjeras, es la demanda externa y no la oferta interna de exportaciones. Estos supuestos pesimistas entraron en franca contradicción con la rápida expansión del mercado mundial durante las décadas de los sesenta y setenta.

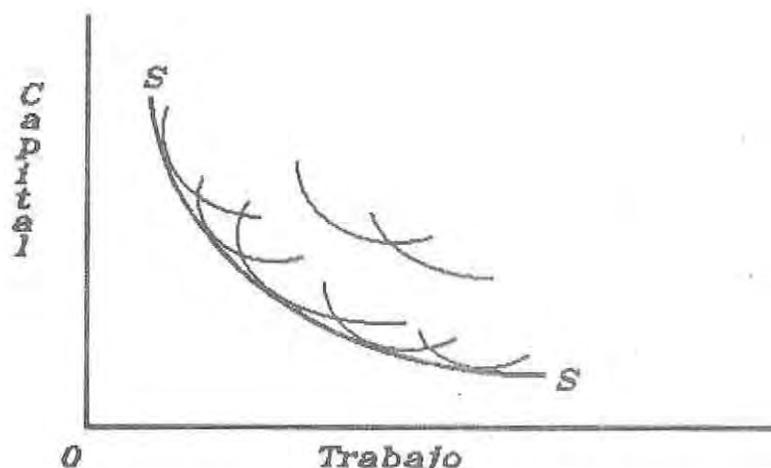
Por su parte, los modelos convencionales de "crecimiento hacia afuera" o de "desarrollo a través del comercio" también han recibido muchas críticas. Una característica común de estas críticas es que por lo general estos modelos consideran que el comercio internacional se lleva a cabo entre países con características muy similares, entre los cuales las economías sólo difieren por la magnitud de algún parámetro relacionado con tecnología, gustos, proporciones de factores, o economías de escala. Así, los críticos aseguran que el "centro" y la "periferia" del sistema económico mundial están caracterizados por asimetrías fundamentales en las estructuras y funcionamiento de sus economías.

Como respuesta a dichas críticas, en años recientes se han desarrollado modelos de "economías duales". En este contexto, Arthur Lewis ha destacado las diferencias en el mercado de trabajo entre las dos "regiones": en el centro, salarios flexibles y mercados de trabajo en equilibrio; en la periferia, salarios dados exógenamente para el sector "moderno". En su visión, en la periferia el nivel de los salarios se fija por las condiciones de vida de los campesinos, y el empleo en toda la periferia, por la demanda de trabajo a ese salario dado. Para una excelente defensa de las tesis presentadas en los modelos de "exceso de mano de obra", véase Sen (1966) y Lewis (1973).

¹⁶Esta sección está basada en el trabajo de R. Findlay (1984).

El propósito de esta sección es presentar un marco formal que relacione el nivel de salarios, la tasa de beneficio, precios relativos, ahorro, acumulación de capital, comercio internacional y crecimiento económico.

La forma más simple de comenzar es por medio de la función de producción substituta de Findlay (1973). Supóngase que una economía puede producir un número indeterminado de bienes utilizando dos factores de producción, capital y trabajo, de acuerdo con funciones de producción que poseen rendimientos constantes a escala y las demás propiedades usuales. Supóngase además que el país es pequeño, por lo que la economía toma los precios internacionales como un dato. Con rendimientos constantes a escala y precios internacionales dados, es posible definir una función de producción compuesta, o substituta, que también presente rendimientos constantes a escala y las mismas propiedades que las funciones de producción individuales. Esto se logra mediante la curva envolvente del conjunto de todas las isocuantas de los bienes que tienen el mismo valor a precios internacionales. A esta curva envolvente la podemos llamar "función de producción substituta". En la Gráfica 8.1 ilustramos el método. Con tecnologías y precios relativos dados, no todos los bienes podrán ser fabricados eficientemente. Los bienes que en algún segmento se encuentren dentro de la curva envolvente, solo podrán ser fabricados eficientemente si las proporciones de factores en la economía se encuentra dentro del rango relevante.

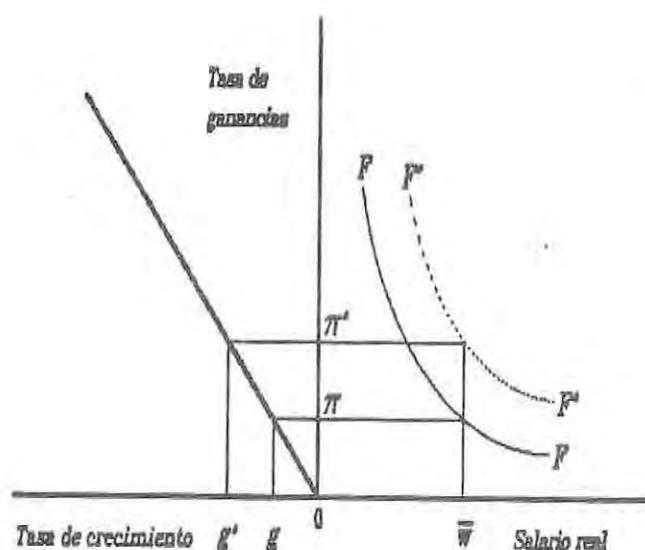


Gráfica 8.1

El supuesto de funciones de producción homogéneas de grado uno, permite analizar el fenómeno de la producción, de forma tal que los precios de los factores se conviertan en las variables independientes. Esto se logra a través de las correspondientes funciones de costo.

En la Gráfica 8.2, el panel derecho, representa la "frontera de precios de los factores". Esta curva es la envolvente de las funciones de costo correspondientes a las isocuantas de la Gráfica 8.1. "La frontera de precios de los factores", nos da la tasa de beneficio

correspondiente a cualquier nivel dado de salario real \bar{w} . El panel izquierdo representa la relación lineal entre la tasa de beneficio ρ y la tasa de crecimiento g , determinada por la ecuación "Anglo-italiana" $g = \sigma\rho$, donde σ es la propensión al ahorro de las ganancias (todos los salarios se gastan en bienes de consumo). Por lo tanto, la tasa de crecimiento de una "economía dual pequeña" varía inversamente con el salario real, directamente con la propensión al ahorro de las ganancias y directamente con la eficiencia productiva de la economía (esto viene indicado por la altura de la frontera de precios de los factores FF , correspondiente a cualquier nivel del salario real).



Grafica 8.2

Con salarios reales comparativamente bajos, la economía se especializa en las exportaciones intensivas en mano de obra, tales como textiles y calzado, o en las fases intensivas en mano de obra de procesos de producción integrados; e importa equipo de capital, refacciones, materias primas y bienes de consumo final de naturaleza intensiva en capital. El acceso a tecnología moderna, a través de corporaciones multinacionales, por ejemplo, mantendría a la frontera de precios de los factores favorablemente alta. En conjunción con los salarios reales relativamente bajos, esto significa una alta tasa de beneficio, y si las ganancias son reinvertidas, una elevada tasa de crecimiento.

Una combinación de circunstancias como ésta, puede ser la explicación del crecimiento espectacular de las exportaciones de bienes manufacturados de Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur. Durante los sesenta, estos países alcanzaron tasas de crecimiento de sus exportaciones manufactureras del orden del 30%. En el caso de Corea y Taiwán, la fuente de mano de obra adicional en el sector manufacturero moderno pudo haber sido la agricultura

interna y los desempleados urbanos; en el caso de Hong Kong, la inmigración proveniente de China continental.

El modelo contempla la posibilidad de que tarde o temprano los salarios reales comiencen a elevarse (como de hecho ha sucedido en esos países del sudeste asiático). Sin embargo, la elevación de los salarios reales no es tan acentuada como en el caso de los modelos que no cuentan con esta asimetría, es decir, modelos que enfrentan una oferta de trabajo perfectamente inelástica.

En este modelo las fuerzas clásicas de frugalidad y productividad toman el papel principal. Aquí, la clave para el desarrollo consiste en encontrar la ventaja comparativa en alguna de las actividades intensivas en mano de obra. Con la ayuda de tecnología moderna y con salarios bajos, al menos inicialmente, se logran grandes volúmenes de ganancias, las cuales una vez invertidas, expanden la economía a un ritmo acelerado.

Dentro de este modelo, una unión aduanera (con el centro) es equivalente a un avance tecnológico, en términos de la Gráfica 8.2, la frontera de precios de los factores se expande hacia la línea punteada como resultado del uso más eficiente de los factores provocado por la integración. Dado que los salarios reales son fijos, el efecto neto es aumentar los beneficios y por lo tanto el crecimiento.

El espíritu del modelo de ninguna manera implica condenar al país a que eternamente fabrique "textiles y calzado". La misma reinversión de los beneficios en industrias que producen productos primarios o bienes intensivos en mano de obra, puede provocar que se incrementen los salarios reales y que por lo tanto se eleve la intensidad en el uso del capital, lo que a su vez puede conducir a la adopción de tecnologías más sofisticadas.

IX. Implicaciones para México de la formación de un área de libre comercio con los Estados Unidos

Esta sección tiene como propósito interpretar el contenido del presente trabajo a la luz de un posible acuerdo de libre comercio entre México y Estados Unidos. La forma en que procederemos consiste en explicar cada uno de los efectos discutidos en las secciones anteriores desde el punto de vista de los beneficios que traería para México el firmar un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos.

A) De la sección II

1) El cambio en el producto nacional: $\sum_i p_{iA}^* dy_i$. Estas ganancias se derivan de la reasignación de recursos en la producción, i.e., al dejar de producir localmente lo que Estados Unidos puede producir más barato que nosotros y aumentando la producción de los bienes que México puede producir a más bajo costo que ellos.

La integración favorecerá el proceso de reasignación de recursos básicamente por la ex-

pansión de las exportaciones, y en menor medida a través de mayores importaciones.

El proceso de apertura de la economía mexicana en los últimos tiempos ha sido tan intenso, que se ha pasado de la aplicación de elevados aranceles y uso excesivo de permisos previos a la importación, a la situación actual donde los aranceles promedio se ubican en 10% y prácticamente ya no existen permisos previos. Ello ha significado una profunda reestructuración industrial a través de la reducción o suspensión de la producción nacional que compite con la importación. En este contexto una integración con el mercado estadounidense aceleraría el proceso de reasignación de recursos en México, mediante mayores importaciones. Sin embargo, por este concepto la reasignación no sería mayor que la que tuvo lugar durante el proceso de liberalización comercial de los últimos años. La razón de esto, es que en el caso extremo la integración implicaría eliminar ese 10% restante, que no resulta muy significativo si se toman en cuenta los porcentajes en que fueron reducidos unilateralmente los aranceles durante 1985, 1987 y 1989. Por tal motivo las perspectivas de reasignación de recursos por el lado de mayores importaciones van a resultar limitadas

Por el lado de las exportaciones la situación es diferente. En años recientes el ritmo de crecimiento de las exportaciones no petroleras, principalmente hacia el mercado estadounidense, ha sido espectacular (18.5 % anual en 1989). Ello ha tenido lugar sin que los norteamericanos hayan otorgado a México concesiones especiales. La integración daría un nuevo impulso a las exportaciones mexicanas dado que ahora entrarían a ese mercado en forma preferencial. También la integración favorecería en forma indirecta una mayor producción nacional destinada a la exportación, a través de una mayor utilización de componentes nacionales por la industria maquiladora. Esto se lograría al eliminar la principal causa que desalienta el uso de componentes mexicanos por esa industria, y que es la legislación aduanal norteamericana¹⁷.

2) Creación de comercio. El término $\sum_i p_{iB}^* t_{iB} de_{iB}$ mide el incremento a precios mundiales del valor del comercio con los Estados Unidos, ponderando cada bien por su arancel ad-valorem. Este elemento resultará positivo dado que el volumen de comercio se verá incrementado.

¹⁷El artículo 806.30 del Tariff Schedules of The United States of America (TSUSA) señala lo siguiente: "Los artículos metálicos, con excepción de los metales preciosos, que hayan sido manufacturados o sometidos a un proceso de manufactura en los Estados Unidos, y exportados para un procesamiento ulterior, están sujetos a derechos aduaneros sólo en cuanto al valor del procesamiento realizado afuera". El artículo 807.00 del mismo TSUSA señala lo siguiente: "artículos ensamblados total o parcialmente afuera con componentes elaborados, el producto de los Estados Unidos que: a) fue exportado listo para el ensamblado sin elaboración ulterior; b) no ha perdido su identidad física en tales artículos a través de modificaciones en aroma, tamaño u otro; y c) no ha crecido en valor o mejorado afuera, exceptuando el ensamblado y exceptuando las operaciones relacionadas al proceso de ensamble tales como limpieza, lubricación y pintura, están sujetos a un derecho arancelario sobre el valor total de los artículos importados, menos el costo o el valor de tales productos de los Estados Unidos".

3) Desviación de comercio. El término $\sum_i p_{iC}^* t_{iC} d e_{iC}$ mide el grado en que se reducirá el comercio con países fuera de la unión debido a la formación del club comercial norteamericano. Es poco probable que las exportaciones de México al resto del mundo se vean afectadas por la unión, pero es posible que una pequeña parte de las importaciones provenientes del resto del mundo se reduzcan en favor de importaciones más caras provenientes de Estados Unidos. La desviación de comercio se espera que sea pequeña, dado que Estados Unidos es un productor eficiente en la mayoría de los productos que México importa, y a que la mayor parte del comercio de México se realiza entre filiales y matrices de empresas norteamericanas (comercio *intra firma*). Sin embargo, si existe desviación esto significará una pérdida en el bienestar de nuestro país.

4) Los términos de intercambio *intra-unión*. El término Vineriano ($\sum_i e_{iB} d p_{iB}^*$) es la variación en los términos de intercambio, debido a la alteración de los precios de importación o exportación del bien previamente intercambiado con los Estados Unidos antes de la unión. Es muy factible que como resultado de la unión se registre una presión considerable en la demanda de exportables mexicanos, que haga que se eleve su precio, esto tendería a mejorar los términos de intercambio de México con Estados Unidos. Por otro lado, es poco probable que el incremento en la demanda mexicana de importables provenientes de Estados Unidos provoque una elevación del precio de esos bienes (dado que en ese mercado somos consumidores *pequeños*). El resultado más viable es que se incrementen los términos de intercambio de México con sus socios comerciales y que esto tenga un efecto positivo en nuestro bienestar social¹⁸.

B) De la sección III

Los términos de intercambio *extra-unión*. El término ($\sum_i e_{iC} d p_{iC}^*$) se debe a cambios en los precios de los bienes que antes eran comerciados con países fuera de la unión.

Es muy factible que como resultado de la unión se registre un aumento considerable de las exportaciones mexicanas, a expensas de las exportaciones de otros países al mercado estadounidense. Esto traería como consecuencia una caída en el precio internacional de esos productos (lo cual podría reducir la mejora para México de los términos de intercambio *intra-unión*). Lo anterior se debe a que Estados Unidos es un consumidor importante de nuestras exportaciones (intensivas en mano de obra), y a que México es un proveedor importante de los mismos. Lo que implica que los proveedores externos a la unión tienen que reducir sus precios si no quieren perder sus ventas en el mercado norteamericano.

Por otro lado, la desviación en el mercado mexicano del comercio de bienes provenientes de otros países industrializados hacia productos de los Estados Unidos, es posible que no modifique los precios, ya que la demanda mexicana de tales productos es relativamente reducida.

¹⁸Esta afirmación resulta válida únicamente si es que no predominan las empresas extranjeras en las industrias exportadoras; este aspecto se analizó en la sección VII y se retoma mas adelante.

En resumen, puede ser que los términos de intercambio extra-uniión tengan efectos desfavorables para México (ya que en parte neutralizan la mejora en los términos de intercambio intra-uniión)¹⁹. Lo opuesto deberá de suceder en los Estados Unidos. Ellos se pueden beneficiar más de esta desviación, puesto que lo que compran se hace más barato y el precio de lo que venden prácticamente no se modifica.

C) De la sección IV

La formación de un área de libre comercio entre México y Estados Unidos en principio permitiría a cada país conservar sus aranceles externos. Sin embargo cabe preguntarse, ¿Cuales serían para cada país los efectos de establecer un arancel común?

Supongamos que el arancel común externo se fija al nivel de los aranceles actuales de los Estados Unidos. Dado que los aranceles estadounidenses son mas bajos que los mexicanos, al formarse la unión los aranceles mexicanos sobre los productos del resto del mundo van a bajar. Para México existirá una *expansión del comercio* como consecuencia de haber bajado los aranceles, logrando un aumento en el bienestar (para los Estados Unidos no habrá efectos adicionales). Al reducir sus aranceles con el resto del mundo, México expande su comercio con él, lo que se explica en parte porque nuestro país amplía su comercio total, pero también se explica porque reduce su comercio con Estados Unidos, este último fenómeno modera el efecto de desviación de comercio derivado de la formación del área de libre comercio. Ambas respuestas llevan a ganancias en el bienestar.

Otro aspecto del arancel común también mencionado, es la distribución de los ingresos arancelarios dentro de la unión. En teoría se supone que el ingreso es distribuido entre México y Estados Unidos en proporción a su absorción de importaciones del resto del mundo. Si esto no sucede en forma automática, tendrá que diseñarse un mecanismo para distribuir el ingreso arancelario en forma equitativa. Lo cual no sería fácil.

D) De la sección V

En esta sección vimos que la reducción multilateral de aranceles resulta superior a la formación de una unión aduanera siempre y cuando se cumplan las siguientes condiciones: 1) los únicos países que tienen aranceles son aquellos que desean formar la unión; 2) esos países son lo suficientemente pequeños como para no influir en los precios internacionales; 3) no existen costos de transporte entre los países. Bajo estos supuestos una reducción unilateral de aranceles resulta superior, dado que siempre es preferible la creación de comercio, a la creación de comercio combinada con desviación del mismo. Esto equivale a parafrasear la proposición central de Viner en el sentido de que la unión aduanera era una política de "second best" que respondía a motivaciones no económicas.

¹⁹Puede también considerarse que el precio de muchos productos intermedios (productos que compiten con las exportaciones mexicanas) van a reducirse de precio en el mercado mundial y esto puede tener el efecto favorable de que los bienes finales que compra México bajen de precio.

En los hechos tenemos lo siguiente: 1) la unión que se pretende formar entre Estados Unidos y México (y posiblemente Canadá) no sería tomadora de precios, sino por el contrario, la relación de precios internacionales estaría influida por esta unión; 2) el resto del mundo impone aranceles importantes en contra de productos exportados tanto por México como por los Estados Unidos; 3) existen altos costos de transporte desde México y Estados Unidos hacia el resto del mundo. Aceptando estos hechos, es fácilmente demostrable que una unión aduanera es superior a una reducción unilateral de aranceles.

Además de esta razón teórica, existe una razón práctica por la que las uniones aduaneras resultan preferibles a las reducciones unilaterales de aranceles. Esta razón consiste en que puede resultar difícil lograr una mayor liberalización multilateral debido a dos obstáculos interrelacionados: el problema del "oportunismo" y el problema del "convoy". En una negociación multilateral donde las concesiones deben ser extendidas a todas las partes, existe cierto incentivo político para abstenerse y mantener elevadas sus propios aranceles mientras se espera sacar provecho de las reducciones de otros países. La única forma de evitar el oportunismo es hacer reducciones sólo cuando todos los participantes se encuentran dispuestos a proceder igual. En este caso, el participante menos inclinado hacia una apertura comercial marcará el ritmo de las negociaciones.

Para los Estados Unidos el problema del oportunismo es particularmente frustrante. Este país tiene pocas posibilidades de actuar con oportunismo, si ellos no toman la iniciativa es improbable que se produzca una reducción general de las barreras comerciales. Estas frustraciones explican en parte el mayor énfasis que ha puesto Estados Unidos en el enfoque bilateral desde la década pasada. Este nuevo enfoque se ha puesto en práctica tanto para tratar problemas de industrias específicas, como para promover una reducción más amplia de las barreras bilaterales (como ocurrió con los convenios sobre libre comercio concluidos con Israel y Canadá).

E) De la sección VI

Las economías de escala son un elemento esencial para el éxito de una unión aduanera. Aun cuando los bienes mexicanos sean inicialmente más costosos que los de terceros productores, sus costos pueden volverse competitivos según los criterios internacionales una vez que tiene acceso al mercado de Estados Unidos y puede, en consecuencia, explotar las economías de escala.

Los cálculos empíricos sobre los efectos del acuerdo de libre comercio entre los Estados Unidos y Canadá indican que la mayoría de los beneficios se derivarán de mayores economías de escala.

Para poder beneficiarse de las economías de escala por lo general se requiere de importantes inversiones de capital fijo. Estas decisiones de inversión no pueden ser tomadas de manera gradual sino que tienen que hacerse en un determinado momento y quedar comprometidas durante un período largo. En este contexto una unión aduanera ayuda al aprovechamiento de estas economías, no sólo porque reduce las barreras al comercio, sino porque además asegura que estas se van a mantener permanentemente bajas. Lo cual facilita el proceso

de inversión al reducir los riesgos de un eventual cierre del mercado del socio comercial.

F) De la sección VII

En esta sección vimos que en presencia de empresas extranjeras, las ganancias y pérdidas de la formación de uniones aduaneras ya no se restringen a los efectos tradicionales de creación y desviación de comercio. Cuando esto sucede existen efectos o pérdidas adicionales para México (país anfitrión), que se derivan del cambio en las rentas ganadas por compañías extranjeras y que implican una redistribución del ingreso entre México y el país receptor de esas rentas.

En el caso de un bien importable producido por empresas extranjeras cuyos precios caen después de la integración, el país anfitrión ganará de la reducción en las rentas de las compañías extranjeras. México se beneficiará de la transferencia o "transformación" de esas rentas en un incremento en el excedente del consumidor. La transferencia surge del menor precio al que las empresas venden la cantidad que siguen produciendo domésticamente después de la integración.

Por el lado de las exportaciones, el incremento en las rentas o beneficios resulta del incremento en el precio relativo de los bienes que las empresas extranjeras exportan al mercado común. El incremento de precios tenderá a elevar el producto total (con el fin de exportar), pero también tenderá a reducir la cantidad del bien exportable consumido en México. Puesto que la contrapartida de esas rentas es una caída en el excedente del consumidor, tanto en México como en los Estados Unidos, el incremento de esas rentas implica una pérdida para ambos; una redistribución del ingreso desde los consumidores de esos países hacia los inversionistas extranjeros cuyas rentas se incrementan.

Si las firmas exportadoras extranjeras pagan impuestos, entonces las pérdidas para México serán menores y puede ser que eventualmente impliquen ganancias. Es factible que haya una ganancia si ambos, impuestos y exportaciones, son lo suficientemente altos en comparación al consumo doméstico, de manera que la participación de México en las rentas adicionales ganadas por las empresas extranjeras rebasen la pérdida en el excedente del consumidor local.

Para una tasa dada de impuestos, el efecto neto está en función de las elasticidades de oferta y demanda del bien exportado. Para un incremento dado en el precio del bien exportable y dada la participación en las rentas de las empresas extranjeras (i.e. tasas impositivas) México ganará más (o perderá menos) entre más alta sea la elasticidad de la demanda y oferta del bien.

La explicación de sentido común es que entre más altas sean las elasticidades de estas dos funciones, mayor será la relación de exportaciones a consumo doméstico para un incremento dado en los precios. Por lo tanto, un componente mayor de exportaciones (la única fuente de beneficio para México si se imponen impuestos) en relación al componente consumo (que implica una pérdida necesariamente para México).

Estos resultados contrastan con la creencia popular de que un país siempre gana al expandir sus exportaciones debido a la formación de una unión aduanera; en esta sección se demostro que es posible que el país pierda cuando los exportadores son extranjeros. La implicación de política de este resultado es que las pérdidas van a ser menores, e incluso puede ser que se traduzcan en una ganancia sólo si existen impuestos lo suficientemente altos u otros medios diseñados por México, con el fin de participar en las rentas adicionales ganadas por empresas extranjeras que están exportando al mercado común.

G) De la sección VIII

En esta sección vimos un modelo de comercio y crecimiento para una economía como la mexicana, con las siguientes características: 1) salarios reales comparativamente bajos, determinados por una oferta de trabajo relativamente elástica; 2) exportación de productos intensivos en mano de obra, o especialización en fases intensivas en mano de obra, de procesos de producción integrados; 3) importaciones consistentes en equipo de capital, refacciones, materias primas y bienes de consumo final de naturaleza intensiva en capital.

Ahí vimos que el acceso de México a la tecnología moderna a través de empresas extranjeras (que vendrían al formarse la unión aduanera), mantendría la relación ganancias-salarios relativamente alta. Esto, junto con los salarios reales relativamente bajos, significaría una alta tasa de beneficio, y si las ganancias fueran reinvertidas en México, esto significaría una elevada tasa de crecimiento.

Este modelo contempla la posibilidad de que tarde o temprano los salarios reales comiencen a elevarse. Sin embargo, esta elevación no sería tan acentuada como en el caso de los modelos que tienen una oferta de trabajo perfectamente inelástica.

El espíritu del modelo de ninguna manera implica que la unión aduanera condenaría a México a que eternamente fabricara bienes intensivos en mano de obra. La misma reinversión de los beneficios en industrias que producen productos primarios o bienes intensivos en mano de obra, puede provocar que se incrementen los salarios reales y que por lo tanto se eleve la intensidad en el uso del capital, lo que a su vez conduce a la adopción de tecnologías más sofisticadas.

X. Comentarios finales

Existen reglas prácticas que nos dan cierta idea acerca de si una unión aduanera tiene probabilidades de provocar creación o desviación de comercio.

Una de ellas se refiere a las características de los socios comerciales. Es probable que la creación de comercio sea importante y su desviación insignificante dado que México y Estados Unidos son socios comerciales naturales. Estos países son socios comerciales importantes y se encuentran geográficamente próximos, por lo que la unión aduanera fortalecerá los patrones de intercambio natural y no los desviará de manera artificial.

Por lo tanto, una unión aduanera entre Estados Unidos y México pareciera ser deseable dado que las economías de México y Estados Unidos se complementan; Es sorprendente que esta conclusión de sentido común entre en franca contradicción con uno de los criterios expuestos por Viner para juzgar los beneficios de una unión aduanera. Este autor señala que una unión será mejor "cuanto menor sea el grado de complementariedad o mayor el grado de rivalidad de los países miembros con respecto a las industrias protegidas antes de la unión aduanera"²⁰. Esta es la conclusión más controvertida de Viner.

Se puede formular la justificación de Viner sobre la competitividad de la manera siguiente. Si las economías de los dos países se parecen, seguirán importando bienes de terceros países en los cuales ninguno de ellos posee una ventaja comparativa; la desviación comercial será reducida. Por otro lado, si sus industrias protegidas son complementarias pueden subsistir con pequeñas cantidades de importaciones de terceros países. En la medida que se contraigan esas importaciones la eficiencia se reducirá.

La justificación opuesta a favor de las economías complementarias, puede formularse del siguiente modo. Si las economías son complementarias habrá diferencias considerables en la ventaja comparativa que existe entre ellas. Esto significa que por cada dólar del comercio que se crea las ganancias serán elevadas. Resulta por tanto importante no sólo observar el grado de comercio creado, sino además los beneficios por cada dólar del nuevo intercambio.

El punto sobresaliente no sólo parece ser si las economías de los países se complementan o rivalizan. La cuestión central reside en las estructuras de los costos de México y Estados Unidos en relación con los costos de terceros países. La complementariedad es conveniente si las naciones se aproximan (o se hallan por debajo) de los costos mundiales. Este parece ser el caso tanto de México como de Estados Unidos. Bajo estas condiciones los beneficios por unidad de comercio creado serán grandes, y pequeños los costos por unidad de comercio desviado.

Con respecto a los efectos distributivos cabría mencionar lo siguiente. En el largo plazo, una vez que todos los ajustes han tenido lugar, habría una tendencia a que los precios de los factores se igualaran en toda la unión. No existiría ningún estímulo para que los trabajadores mexicanos emigraran a Estados Unidos, ni para que los capitales de este país vinieran a México. El comercio de bienes funcionaría como un sustituto perfecto al movimiento de factores²¹.

En el proceso, los salarios y otros factores que abundan relativamente en México, subirían su remuneración en términos reales, en tanto que el capital y otros factores escasos la reducirían en los mismos términos. Lo opuesto sucedería en Estados Unidos. Así pues, este último punto plantea un conflicto distributivo que puede llevar a que diferentes grupos de interés traten de obstaculizar la integración entre los dos países.

Existen también dos problemas que pueden ser de considerable importancia práctica.

²⁰Viner (1950).

²¹Véase Apéndice II.

Uno es la división de los ingresos obtenidos por aranceles en el caso de un arancel común, y otro el problema de los certificados de origen cuando los aranceles son diferentes. Resulta difícil encontrar una explicación racional en términos de la teoría de la unión aduanera, acerca de algunas reglas empíricas que sobre esta materia intentan proponer los países que forman una unión.

Finalmente, si países que se hallan en etapas muy distintas de desarrollo se asocian en una unión aduanera (como es el caso de México y Estados Unidos), es probable que surjan grandes presiones políticas debido a sus apreciaciones radicalmente distintas. Los productores de Estados Unidos pueden creer que México es un competidor desleal a causa de los bajos salarios. México puede considerar a los Estados Unidos como un competidor muy difícil debido a su tecnología más avanzada y a su elevada productividad. Aun cuando las ganancias se hallarán más o menos equilibradas, es muy posible que cada socio se sienta lesionado.

Apéndice I

Formas de Asociaciones Arancelarias Preferenciales

El siguiente listado tiene fines ilustrativos y no incluye todas las formas posibles de asociaciones comerciales.

Club de Comercio Preferencial. Los miembros reducen los aranceles contra ellos y conservan sus aranceles contra el resto del mundo. Un ejemplo de este tipo de asociación es el "Commonwealth".

Area de Libre Comercio. Los miembros de este tipo de organizaciones eliminan los aranceles entre ellos pero los conservan contra el resto del mundo. Un ejemplo de este tipo es La Zona Europea de Libre Comercio que fue formada por los países europeos que quedaron fuera de la Comunidad Económica Europea. Un ejemplo reciente es el Area de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá.

Unión Aduanera. Los miembros de estas asociaciones eliminan todos los aranceles entre ellos e imponen aranceles comunes contra el resto del mundo.

Mercado Común. Los países forman una unión aduanera y eliminan entre ellos las restricciones a la movilidad de los factores de la producción. Ejemplo de este tipo de asociación es La Comunidad Económica Europea.

Unión Económica. Los miembros forman un mercado común y unifican sus políticas fiscales, monetarias y sociales. Un ejemplo de este tipo es la asociación formada por Bélgica y Luxemburgo.

Apéndice II

El Teorema Stolper Samuelson con muchos bienes

El Teorema convencional Stolper Samuelson puede ser dividido en dos partes: i) la predicción basada en la intensidad de los factores, en cuanto a la respuesta de los precios relativos de los factores, a cambios en los precios relativos de los bienes; ii) la afirmación que los precios de los factores se mueven en diferente dirección en términos reales. Consideraremos las generalizaciones de cada parte en forma separada.

Considérese dos posiciones de equilibrio caracterizadas por los vectores de precios de los bienes p^1 y p^2 y vectores de precios de los factores w^1 y w^2 . Supondremos que todos los bienes son producidos en ambas posiciones de equilibrio, por lo que:

$$p^1 = b(w^1) ; p^2 = b(w^2) \quad (11)$$

donde $b(w^1) = (b_1(w^1), b_2(w^1), \dots, b_n(w^1))$ es el vector de funciones de costo unitarias. Dejemos que:

$$h(w) \equiv b(w)(p^2 - p^1)$$

El teorema del valor medio implica que para algún w^* con componentes entre w^1 y w^2 tenemos:

$$h(w^2) - h(w^1) = (w^2 - w^1)A(w^*)(p^2 - p^1) \quad (12)$$

donde $A(w)$ es el Jacobiano de $b(w)$ con componentes:

$$A_{ij}(w^*) = \frac{\partial b_i}{\partial w_j^*} = a_{ij}(w^*)$$

por las relaciones Shepherd-Samuelson. Pero :

$$\begin{aligned} h(w^2) - h(w^1) &= \{b(w^2) - b(w^1)\}\{p^2 - p^1\} \\ &= (p^2 - p^1)(p^2 - p^1) > 0 \quad \text{por (11)} \end{aligned}$$

Por lo tanto, por (12),

$$(w^2 - w^1)A(w^*)(p^2 - p^1) > 0. \quad (13)$$

La ecuación 13 dice que existe una correlación positiva entre cambios en los precios de los bienes $(p^2 - p^1)$ y cambios en los costos de producción del bien $i = \sum_j (w_j^2 - w_j^1) a_{ij}(w^*)$ evaluado en base a un vector intermedio de precios de los factores w^* .

En promedio, si el precio del bien i se incrementa en una cantidad importante, entonces los precios de los factores usados más intensivamente en la producción del bien i experimentarán alzas sustanciales. Esto generaliza la parte (i) del teorema de Stolper Samuelson. Pasemos ahora a generalizar la parte (ii).

Supongamos que algún bien, por ejemplo el bien 1, es producido en equilibrio usando por lo menos dos factores, de forma que:

$$p_1 = b_1(w) \quad (14)$$

Si p_1 se incrementa en dp_1 , el costo de producción debe elevarse en db_1 , si el bien 1 continua produciéndose, y deberá de incrementarse en más de db_1 si cesa de producirse, i.e.,

$$\begin{aligned} dp_1 \leq db_1(w) &= \sum_{j=1}^m dw_j \partial b_1 / \partial w_j \\ &= \sum_{j=1}^m a_{ij}(w) dw_j \text{ por las relaciones Shepherd - Samuelson} \end{aligned}$$

Dejemos que $\hat{p}_1 \equiv dp_1/p_1$, $\hat{b}_i \equiv db_i/b_i$, $\hat{w}_j \equiv dw_j/w_j$, $\theta_{ij} \equiv w_j a_{ij}(w)/p_i$. Entonces:

$$\hat{p}_1 \leq \hat{b}_1 = \sum_{j=1}^m \theta_{1j} \hat{w}_j \quad (15)$$

Aún más

$$\sum_{j=1}^m \theta_{1j} = \sum_{j=1}^m w_j a_{ij} / p_1 = b_1(w) / p_1 = 1; \text{ por (11)} \quad (16)$$

Así, \hat{b}_1 es un promedio ponderado de \hat{w}_j . (15) implica que al menos un precio de los factores w_j se incrementa por lo menos en la misma proporción que b_1 .

Ahora supongamos que el bien 2 usa las mismas proporciones de factores que el bien 1. Si su precio no cambia y continúa siendo producido después del incremento en p_1 , entonces:

$$0 = \hat{p}_2 \geq \hat{b}_2 = \sum_{j=1}^m \theta_{2j} \hat{w}_j \quad (17)$$

Sabemos que por lo menos la remuneración a uno de los factores se ha incrementado. Por lo tanto (17) implica que algunas otras remuneraciones a los factores w_j deben de caer, i.e., algún \hat{w}_j es negativo. Por lo tanto al menos uno de los \hat{w}_j de lado derecho de (15) deberá ser más grande que \hat{b}_1 . Por ello, un incremento en el precio del bien 1, causa la elevación en la remuneración de algunos factores en una proporción mayor (y por lo tanto en términos reales) y la caída en términos absolutos de la remuneración en algún otro factor (y por lo tanto en términos reales). Esto se mantiene a condición de que el bien cuyo precio se eleva sea verdaderamente producido en el equilibrio inicial y que este bien utilice por lo menos dos factores que sean no específicos, i.e., que sean utilizados también para producir algún otro bien que seguiría siendo producido después del cambio de precios. En tal situación tendríamos el resultado básico de Stolper-Samuelson donde, el cambio en el precio de un bien produce un conflicto: algunos factores tienen una remuneración real menor y otros una remuneración real mayor.

BIBLIOGRAFIA

Arndt, S.W. (1968), "On discriminatory vs. non-preferential tariff policies", *Economic Journal*, 78:971-979.

Arndt, S.W. (1969), "Customs union and the theory of tariffs", *American Economic Review*, 59:108-118.

Berglas, E. (1979), "Preferential trading theory: The n commodity case", *Journal of Political Economy*, 87:315-331.

Caves, R. (1974), "Multinational firms, competition and productivity in host country industries", *Económica*, vol. 41, mayo, pp. 176-193.

Chenery, H.B. and M. Bruno (1962), "Development alternatives in an open economy: The case of Israel", *Economic Journal*, 72:79-103.

Chenery, H.B. and A. Strout (1966), "Foreign assistance and economic development", *American Economic Review*, 56:679-733.

Cooper, C.A. y B.F. Massell (1965), "Towards a general theory of customs unions for developing countries", *Journal of Political Economy*, octubre, 1965:73,461-476

Corden, W. M. (1972), "Economics of scale and customs union theory", *Journal of Political Economy*, junio, 80:465-475.

Corden, W. M. (1984), "The normative theory of international trade", Capítulo 2 en: Jones R. y P. Kenen, (Ed.), (*Handbook of international economics*, North-Holland Amsterdam), 63-124.

El-Agraa, A.M. y A.J. Jones (1981), *Theory of customs unions* (St. Martin Press, New York).

Findlay, R. (1973), *International trade and development theory* (Columbia University Press, New York).

Findlay R. (1984), "Growth and development in trade models", Capítulo 4 en: Jones R. y P. Kenen, (Ed.), (*Handbook of international economics*, North-Holland Amsterdam), 63-124.

Johnson, H.G. (1962) "The economic theory of customs unión", Capítulo 3 en: Money, trade and economic growth (George Allen & Unwin, London) 46-74.

Kemp, M.C. (1969b), *A contribution to the general equilibrium theory of preferential trading* (North-Holland, Amsterdam).

Kemp, M.C. y H.Y. Wan, Jr. (1976), "The gains from free trade" *International Economic Review*, 13:509-522.

Krauss, M.B. (1972), "Recent developments in customs unión theory: An interpretive survey", *Journal of Economic Literature*, 10:413-436.

Lewis, W.A. (1973), "Reflections on unlimited labor", en: V. di Marco, ed. *International Economics and Development* (Wiley, New York).

Lipsey, R.G. (1957), "The theory of customs unions: Trade diversion and welfare", *Económica* 24:40-46.

Lipsey, R.G. (1960), "The theory of customs unions: A general survey", *Economic Journal*, 70:498-513.

Lipsey, R.G. y K. Lancaster (1956), "The general theory of second best", *Review of Economic Studies*, 24:11-32.

Lloyd, P.J. (1982), "A more general theory of price distortion in open economies", *Journal of International Economics*, 4:365-386.

MacDougall, C.A.D. (1958), "The benefits and costs of private investment from abroad: a theoretical approach". En: Bhagwati, (Ed.) (1968) (*International Trade*, Baltimore, Maryland: Penguin Books), pp. 341-369.

Meade, J.E. (1955b), *The theory of customs unions* (North-Holland, Amsterdam).

Michaely, M. (1976) "The assumptions of Jacob Viner's theory of customs unions", *Journal of International Economic*, 6:75-93.

Michaely, M. (1977) *Theory of commercial policy* (Philip Allan, Oxford).

Mishan, E.J. (1968). "What is producers surplus", *American Economic Review*, vol. 58, No. 5 pp. 1269-1282.

Mundell, R.A. (1964), "Tariff preferences and the terms of trade", *Manchester School of Economic and Social Studies*, 32:1-13.

Riezman, R. (1979), "A 3X3 model of customs unions", *Journal of International Economics*, 9:341-354.

Sen, A.K. (1966), "Peasants and dualism with or without surplus labor", *Journal of Political Economy*, 74:425-450.

Vanek J. (1965), *General equilibrium of international discrimination: The case of customs unions* (Harvard University Press, Cambridge Mass).

Viner, J. (1950), *The customs union issue* (Carnegie Endowment for International Peace, New York).

Weintraub S. (1990), *A marriage of convenience: relations between Mexico and the United States* (Oxford University Press, New York)

Wonnacott, P. y M. Lutz (1989), "Is there a case for free trade areas?". En: J. Schott (Ed.) (*Free trade areas and US, trade policy*, Institute for International Economics, Washington DC)

Wonnacott, P. y R. Wonnacott (1981), "Is unilateral tariff reduction preferable to a customs union? The curious case of the missing foreign tariffs", *American Economic Review*, 71:704-714.

SERIE DOCUMENTOS DE TRABAJO

Los siguientes documentos de trabajo de publicación reciente pueden ser solicitados a:

Rocío Contreras,
Centro de Documentación, Centro de Estudios Económicos, El
Colegio de México A.C., Camino al Ajusco # 20 C.P. 01000
México, D.F.

- 85/I Bhaduri, Amit. "The race in arms: its mathematical commonsense".
- 85/II Garber, Peter M. and Vittorio U. Grilli. "The belmont Morgan syndicate as an optimal investment banking contract".
- 85/III Ros, Jaime. "Trade, growth and the pattern of specialization".
- 85/IV Nadal, Alejandro. "El sistema de precios de producción y la teoría clásica del mercado".
- 85/V Alberro, José Luis. "Values and prices in joint production: discovering inner-productivities".
- 85/VI Urquijo Hernández, Luis Alfredo de. "Las pláticas de ajuste en el sector externo: análisis de un modelo computable de equilibrio general para la economía mexicana".
- 85/VII Castañeda Sabido, Alejandro I. "La proposición de ineffectividad de la nueva macroeconomía clásica un estudio crítico".
- 85/VIII Alba, Enrique de y Ricardo Samaniego, "Estimación de la demanda de gasolinas y diesel y el impacto de sus precios sobre los ingresos del sector público".

- 85/IX Alba, Enrique de y Yolanda Mendoza "Disaggregation and forecasting: A bayesian analysis"
- 86/I Blanco, Herminio. "The term structure of the futures exchange rates for a fixed exchange rate system: the mexican case".
- 86/II Ize, Alain and G. Ortíz. "Fiscal rigidities, public debt and capital flight".
- 86/III Alberro, José. "La dinámica de los precios relativos en un ambiente inflacionario".
- 86/IV Bucay, Nisso. "Wage rigidity and the firm alternative approaches".
- 86/V Alberro, José y Jorge Cambiaso. "Características del ajuste de la economía mexicana.
- 87/I Alberro, José, José Córdoba and Eytan Sheshinsky "On measures of dispersion of relative prices under inflation".
- 87/II Alberro, José, Herminio Blanco and Peter Garber "The effects of terminating the mexican two-tiered exchange rate system".
- 87/III Fernández, Oscar y Nora Lustig. "Estrategias de crecimiento, sustitución de importaciones y balanza de pagos en un modelo de crecimiento multisectorial".
- 87/IV Tornell, Aaron. "Insulating properties of dual exchange rates: a new-classical model".
- 87/V Villarreal, Roberto. "El manejo de la deuda externa de México en la década 1978-1987"
- 87/VI Mercado, Alfonso. "Automatización asistida por computadora y desarrollo industrial en México. El uso de las máquinas-herramienta de control numérico computarizado".
- 87/VII García Alba, Pascual. "Un enfoque para medir la concentración industrial y su aplicación al caso de México".

- 87/VIII Villarreal, Robert I. "Investment and financing interactions at the firm's level: an econometric simultaneous equation approach".
- 87/IX Lustig, Nora. "México: size and impact of non transfer expenditures: 1920-1985".
- 87/X Lustig, Nora. "Del estructuralismo al neoestructuralismo: la búsqueda de un paradigma heterodoxo"
- 88/I Guerrero, Víctor M. "Obtención de pronósticos óptimos, sujetos a restricciones, con modelos arima".
- 88/II Lustig, Nora. "Stabilization and adjustment in post 1982, Mexico: are there signs of export-led growth?"
- 88/III Yúnez, Antonio. "Theories of the exploited peasantry; a critical review".
- 88/IV Unger, Kurt y Luz C. Saldaña, "Las economías de escala y de alcance en las exportaciones mexicanas más dinámicas".
- 88/V García Rocha, Adalberto, Aurora Gómez y Miguel Szequely. "Estructura de la desigualdad en México".
- 88/VI Hart, Michael. "Dispute settlement and the Canada- United States free trade agreement".
- 88/VII Pérez Motta, Eduardo, Evelyn Greenwell y Gabriela Quezada. "Participación de la mujer casada en el mercado laboral del área urbana en México: un análisis económico de su relación con la división sexual del trabajo dentro de la estructura familiar".
- 88/VIII Baillet, Alvaro. "An analysis of direct taxation on mexican taxpayers: a microsimulations approach"
- 88/IX Baillet, Alvaro y Arlette Cisneros. "La inversión extranjera directa en el sector de servicios en México".
- 88/X Baillet, Alvaro. "La evolución de los ingresos del sector público".

- 88/XI Kehoe, Timothy. "A general equilibrium analysis of the indirect tax reform in Spain".
- 88/XII Férnadez, Oscar and Nora Lustig. "Optimal allocation of investment and the role of import substitution".
- 88/XIII Fernández, Oscar. "Valores y precios en producción análisis de comportamientos destructivos ocultos".
- 89/I Unger, Kurt and Luz Saldaña. "MNC, global strategies and technical change: implications for industrializing countries"
- 89/II Cuddington, John and Carlos Urzúa. "Primary commodity prices: a time-series analysis of trends and cycles".
- 89/III Urzúa, Carlos M. "Tests for multivariate normality of observations and residuals".
- 89/IV Crane, Randall. "Tax-price specification and the demand for local public goods".
- 89/V Crane, Randall. "A note on hedonic prices in cost/ benefit analysis".
- 90/I Ize, Alain. "Trade liberalization, stabilization, and growth: some notes on the mexican experience".
- 90/II Sandoval Musi, Alfredo "Construction of new monetary aggregates: the case of Mexico".
- 90/III Fernández, Oscar. " Algunas notas sobre los modelos de Kalecki del ciclo económico".
- 90/IV Sobarzo, Horacio E. "A consolidated social accounting matrix for input-output analysis".
- 90/V Urzúa, Carlos M. "El déficit del sector público y la política fiscal en México, 1980 - 1989".
- 90/VI Romero, José. "Desarrollos recientes en la teoría económica de la unión aduanera".