

tados Unidos con México y un peso más fuerte. Este tipo de ajuste no queda fuera de las capacidades de los modeladores, y me parece que se debería abordar exactamente este tipo de análisis como guía para las decisiones de política económica.

Cuestiones laborales en una zona norteamericana de libre comercio*

Raúl Hinojosa-Ojeda y Sherman Robinson

En este artículo se analizan las investigaciones sobre asuntos laborales en una zona norteamericana de libre comercio que incluiría a Estados Unidos, México y Canadá. El tema principal es la posible evolución del empleo, los salarios y las instituciones laborales, en especial en Estados Unidos y México. Las cuestiones laborales abarcan mucho más que las simples relaciones comerciales, que constituyen la principal inquietud dentro de las negociaciones trilaterales del TLC y también dentro de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales a escala mundial dentro del GATT. El efecto del TLC en el empleo debe analizarse dentro del contexto de la compleja relación entre el comercio, los flujos de inversión, los cambios tecnológicos y los movimientos migratorios, así como las prácticas laborales y las instituciones sociales y políticas dentro de los tres países y entre sí. A fin de cuentas, dadas las diferencias considerables en los niveles de ingresos de la región, la cuestión más importante se refiere a la potencial convergencia o divergencia de los salarios y de la productividad en los tres países y entre los grupos socioeconómicos dentro de ellos. ¿Conducirá la creación del TLC a un patrón de convergencia basado en la elevación de la productividad y de los salarios en México? ¿o será su principal resultado el deterioro de la distribución del ingreso en Estados Unidos?¹ ¿Qué recursos e instituciones adicionales se requieren para facilitar el crecimiento de México y hacer más suave su transición hacia un nuevo tipo de integración mutuamente benéfica?

México ha empezado ya a sufrir cambios drásticos a causa del colapso, durante la década de los ochenta, del patrón de industrialización interna basada en la sustitución de importaciones que se había aplicado desde la segunda Guerra Mundial. Esta estra-

* Traducción del inglés de Susana Marín de Rawlinson.

¹ Véanse varios puntos de vista sobre este tema en Jorge Bustamente, Clark Reynolds y Raúl Hinojosa-Ojeda (eds.), *U.S. Mexican Relations: Labor Market Interdependence*, Stanford, Stanford University Press (en prensa).

tegia había caducado mucho antes de los grandes descubrimientos de petróleo a mediados de los setenta, y la crisis de la deuda durante los ochenta confirmó la incapacidad del país para seguir en esa trayectoria. Desde mediados de los años ochenta, México ha emprendido un importante programa de estabilización macroeconómica y ajuste estructural y ha dirigido su estrategia de desarrollo hacia el exterior con el comercio como motor principal del crecimiento. Este cambio de estrategia podría ofrecer importantes ventajas a México y, con el renovado crecimiento, un mercado en expansión para las exportaciones estadounidenses.² No obstante, los problemas del mercado laboral plantean para México dificultades especiales en su cambio de estrategia de desarrollo. Durante la década de los noventa, México enfrentará un aumento demográfico que generará un alto crecimiento de la fuerza de trabajo, precisamente cuando la economía requiere reestructuraciones considerables.

También Estados Unidos está enfrentando un periodo de cambio estructural significativo. Una década de desequilibrios macroeconómicos (incluidos un declive en el ahorro, mayores déficit gubernamentales y bruscos cambios en los déficit comerciales), un crecimiento lento de la productividad, problemas de desempleo, estancamiento de los salarios reales y una desigualdad creciente han dado lugar a un ambiente de incertidumbre y a la pérdida de confianza de la fuerza de trabajo, los inversionistas y los consumidores. Se ha presentado una considerable reestructuración de la industria y todo indica que se requerirán mayores cambios conforme la economía se ajuste a los continuos cambios en la economía mundial y en el ambiente macroeconómico.

Al enfrentar estos cambios, Estados Unidos y México están descubriendo que sus futuros están cada vez más vinculados a través de una telaraña, ya bastante extensa, de interdependencia económica, social y política. Aunque esta interdependencia claramente es asimétrica en muchos ámbitos, Estados Unidos y México comparten con mucho la más amplia y complicada red de vínculos entre dos países a lados opuestos del binomio Norte-Sur. La interdependencia mexico-estadunidense incluye la mayor relación co-

² Raúl Hinojosa-Ojeda, "Interdependence and Class Relations: A Long Term Perspective on the United States and Latin America", en C.W. Reynolds, S. Krasner y P. Schmitter (eds.), *The Political Economy of Interdependence in the Americas* (en prensa); y Raúl Hinojosa-Ojeda y Sherman Robinson, *Alternative Scenarios of U.S.-Mexico Integration: A Computable General Equilibrium Approach*, Berkeley, Departamento de Economía Agrícola y Recursos, Universidad de California en Berkeley (Documento de Trabajo 609), abril de 1991.

mercial y la mayor relación entre deudor y acreedor entre cualquier par de países desarrollado y en desarrollo, los mayores flujos de inversión extranjera, las más extensas relaciones de coproducción con maquila, y la más larga frontera contigua, con los más altos niveles de paso y comercio a través de ella, tanto legales como ilegales. Desde que surgió la crisis de la deuda en 1982, y en especial con el inicio de los gobiernos de Salinas y Bush, México y Estados Unidos han iniciado una nueva y dramática fase de apertura liberalizada en el comercio y la inversión extranjera, que ha culminado en las negociaciones del TLC. Incluso antes de la década de los ochenta, los observadores oficiales habían señalado con frecuencia la importancia de esta relación para los intereses de seguridad nacional de ambas naciones, una importancia que se espera aumente con el fin de la guerra fría y el surgimiento de un orden mundial multipolar.³

Los vínculos entre los mercados de factores, en especial los flujos de la fuerza de trabajo, representan en realidad un vínculo más extenso entre las dos economías que el comercio. Los flujos comerciales y de inversión han sido comparativamente más libres que los flujos de fuerza de trabajo, que experimentan una mayor sensibilidad social y política y se sujetan a mayores controles legislativos. Las cuestiones migratorias se han excluido explícitamente de las actuales negociaciones del TLC. No obstante, los futuros patrones y niveles de migración de la fuerza de trabajo tendrán una influencia importante, no sólo sobre los salarios relativos y el patrón de comercio y empleo, sino también sobre el patrón futuro de producción sectorial, el aumento en la productividad, la rentabilidad de las empresas, el gasto en inversión y la competitividad internacional. Algunos segmentos de los mercados laborales de Estados Unidos y México guardan ya vínculos tan estrechos que los niveles de empleo, condiciones de trabajo y salarios coexisten en un equilibrio delicado que se extiende a ambos lados de la frontera, y los acuerdos sociales en ambos países han adquirido una interdependencia íntima. Los intentos unilaterales de frenar o penalizar los flujos de fuerza de trabajo no sólo han sido ineficaces, sino que en general tienen repercusiones negativas sobre otros mercados, además de generar conflictos de diversidad cul-

³ "Es inconcebible la seguridad de Estados Unidos sin prosperidad y paz en México. Para Estados Unidos sólo la Unión Soviética guarda una importancia comparable", W.D. Rogers, "Approaching Mexico", *Foreign Policy*, núm. 72, otoño de 1988, p. 196.

tural, soberanía nacional y seguridad regional. Cualquier tratado de comercio e inversión extenso debe abordar por lo menos implícitamente el posible patrón migratorio y sus efectos sobre los intereses económicos de distintos grupos, incluidos el patrón sectorial del empleo y los patrones resultantes de la desigualdad en el ingreso, con sus obvias repercusiones sociales y políticas.

Aunque la creación del TLC implica múltiples beneficios potenciales, la efectiva integración de las economías norteamericanas plantea serios retos para los tres países. México, en particular, enfrenta muchos problemas especiales a causa de su posición inicial.

- Existen amplias diferencias en los tamaños de las economías de los tres países; el producto interno bruto de México equivale a menos de 4% del PIB estadounidense y a menos de 40% del canadiense (véase el cuadro 1). El comercio entre Estados Unidos y México representa una porción mucho mayor del PIB mexicano (16.9%) que del PIB estadounidense (0.6%). Sólo por las diferencias de dimensión se espera que los efectos del TLC, tanto positivos como negativos, sean mucho mayores para México y Canadá que para Estados Unidos.
- La disparidad del desarrollo *entre* los países norteamericanos es mucho mayor que entre cualquier otro grupo de países que hayan intentado una integración económica. Grupos tales como la Comunidad Europea (CE) y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) nacieron con diferencias mucho menores en el PIB per cápita (y total) que las que existen entre México y Estados Unidos (véase el cuadro 2).
- Las disparidades en la distribución del ingreso de Estados Unidos y de México son también mucho más amplias que las que existen dentro de los países miembros de la CE. Un elemento importante de la desigualdad en el ingreso en Estados Unidos es la creciente diferencia entre el ingreso de los estadounidenses blancos y el de los hispanicos y otros grupos minoritarios, tanto nacidos en el país como inmigrantes.⁴
- Como consecuencia de las tendencias demográficas, la oferta de fuerza de trabajo mexicana presenta un crecimiento anual

⁴ Raúl Hinojosa-Ojeda, Martin Carnoy y Hugu Daley, "An Even Greater 'U-Turn': Latinos and the New Inequality", en Edwin Meléndez *et al.*, *Hispanics in the Labor Force*, Nueva York, Plenum Press, 1991.

Cuadro 1. Comercio Estados Unidos-México-Canadá, 1989

	México	Estados Unidos	Canadá
PIB (miles de millones de dólares estadounidenses)	200.7	5 156.4	488.6
PNB per cápita (dólares estadounidenses)	2 010.0	20 910.0	19 030.0
<i>Flujos comerciales como proporción del PIB (porcentaje)</i>			
Exportaciones totales	16.9	7.0	27.8
Hacia México	—	0.5	0.1
Hacia Estados Unidos	13.9	—	17.4
Hacia Canadá	0.7	1.5	—
Importaciones totales	18.0	9.5	27.6
De México	—	0.5	0.3
De Estados Unidos	12.4	—	15.9
De Canadá	0.2	1.6	—

FUENTES: Banco Mundial, *World Development Report*, 1991; y Fondo Monetario Internacional, *Direction of Trade Statistics*, 1991.

- de aproximadamente 3%, mucho mayor que el estadounidense, y esta tasa se irá reduciendo poco a poco durante el resto de la década. El rápido crecimiento presionará al mercado laboral mexicano y causará presiones migratorias tanto dentro del país (de zonas rurales a urbanas) como internacionalmente.
- Las grandes diferencias en el ingreso realzan los problemas de reconciliar las normas laborales y ambientales en la región, en especial la necesidad y la dificultad de establecer políticas de inversión gubernamental y de regulación. La migración es muy sensible a las condiciones de los mercados laborales de ambos países, así como a las diferencias en sus ingresos. Los flujos de capital son potencialmente sensibles a las normas ambientales y a las diferencias en las condiciones económicas. Los costos de alcanzar normas laborales y ambientales integradas serán relativamente mayores para México, la más

Cuadro 2. Datos comparativos para países seleccionados, años y periodos seleccionados, 1965-1989

País ^a	PNB per cápita												
	PIB (miles de millones de dólares estadunidenses)		Población (millones)		Dólares estadunidenses		Tasa de crecimiento (porcentaje)		Tasa de crecimiento anual promedio (porcentaje)			Proporción del PIB (porcentaje)	
	1989	1989	1989	1989	1965-1989	1965-1989	1965-1989	1965-1989	PIB 1980-1989	Agricultura 1980-1989	Industria 1980-1989	Ahorro 1989	Exportaciones 1989
Estados Unidos	5 156.4	248.8	20 910	20 910	1.6	4.4	3.2	2.9	13	6	12		
Canadá	488.6	26.2	19 030	19 030	4.0	n.d. ^b	n.d.	n.d.	23	19	25		
México	200.7	84.6	2 010	2 010	3.0	0.7	0.8	0.4	18	8	16		
Alemania	1 189.1	62.0	20 440	20 440	2.4	1.9	1.6	0.0	27	19	35		
España	379.4	38.8	9 330	9 330	2.4	3.1	n.d.	n.d.	22	10	19		
Grecia	39.9	10.0	5 350	5 350	2.9	1.6	0.3	0.9	9	9	24		
Portugal	44.9	10.3	4 250	4 250	3.0	2.5	n.d.	n.d.	21	27	36		
Yugoslavia	71.8	23.7	2 920	2 920	3.2	1.3	1.0	1.4	53	22	34		
Turquía	71.6	55.0	1 370	1 370	2.6	5.1	3.0	6.3	21	6	22		
Egipto	31.6	51.0	640	640	4.2	5.4	2.6	4.8	7	18	22		
Brasil	319.2	147.3	2 540	2 540	3.5	3.0	3.0	2.7	26	8	7		
Venezuela	43.8	19.2	2 450	2 450	-1.0	1.0	3.4	1.4	27	26	34		
Argentina	53.1	31.9	2 160	2 160	-0.1	-0.3	0.3	-1.1	19	8	16		
Chile	25.3	13.0	1 770	1 770	0.3	2.7	4.1	3.0	24	14	38		
Colombia	49.4	32.3	1 200	1 200	2.3	3.5	2.6	5.0	24	11	18		
Japón	2 818.5	123.1	23 810	23 810	4.3	4.0	0.4	5.2	34	11	15		
Corea del Sur	211.9	42.4	4 400	4 400	7.0	9.7	3.3	12.4	37	9	34		
Tailandia	69.7	55.4	1 220	1 220	4.2	7.0	4.1	8.1	29	16	36		
Filipinas	44.4	60.0	710	710	1.6	0.7	2.0	-0.8	18	17	25		
Promedios													
Ingreso medío-bajo	—	—	—	1 360	2.0	2.5	2.1	2.6	23	15	25		
Ingreso alto-medio	—	—	—	3 150	2.6	3.2	3.0	3.2	30	20	24		
Ingreso alto	—	—	—	18 330	2.4	3.0	1.5	2.1	22	13	23		

FUENTE: Banco Mundial, *World Development Report*, 1991.

^a Los países están ordenados en grupos regionales en orden decreciente del PIB per cápita.

^b n.d. No disponible.

pobre de las tres naciones, y requerirá inversión pública en infraestructura para establecer un ambiente que fomente la inversión privada complementaria.

- México parte con una deuda de aproximadamente 100 000 millones de dólares, con la cual ocupa el segundo lugar entre los países en desarrollo (después de Brasil). Ninguno de los países en desarrollo que han efectuado con éxito una transición hacia una estrategia de desarrollo abierta inició con una deuda de tanto peso.⁵
- Tras una década de manejar la crisis y enfocar sus políticas hacia la estabilización, México ha ignorado su infraestructura física y social y deberá generar nuevas inversiones de capital para fines sociales. Esta inversión social es necesaria para complementar la inversión privada, ya que juntas integran un requisito para el aumento de la productividad. A su vez, un aumento rápido de la productividad es uno de los elementos cruciales que determinarán el éxito de la nueva estrategia de desarrollo.⁶
- Para aprovechar las oportunidades que ofrece una mayor integración de América del Norte, se requiere que las economías sean capaces de reasignar la fuerza de trabajo y el capital entre y dentro de los sectores. Para que esta redistribución sea rápida y eficiente, se necesitan políticas que minimicen los costos de ajuste para trabajadores y comunidades que necesariamente acompañan a los movimientos de fuerza de trabajo y capital.
- El establecimiento de una zona de libre comercio es una parte necesaria, aunque sólo una parte, del conjunto de políticas que permitirán a México cambiar su estrategia de desarrollo. Para que la nueva estrategia tenga éxito, las necesidades de capital nacional y extranjero aumentarán considerablemente. Deberá movilizarse recursos para lograr un mayor esfuerzo en inversión y para poder reingresar en los mercados mundiales de capital. La creación de una zona de libre comercio debe

⁵ Turquía, que enfrentó una crisis de deuda en 1978 y también cambió su estrategia de desarrollo, ofrece una comparación interesante. Aunque la deuda de México es mucho mayor, México es exportador de petróleo y Turquía lo importa.

⁶ Véase un análisis de los requisitos para el éxito de una estrategia de desarrollo abierta, inclusive la necesidad de un rápido crecimiento de la productividad, en Hollis B. Chenery, Sherman Robinson y Moshe Syrquin, *Industrialization and Growth: A Comparative Study*, Oxford University Press, 1986.

aumentar la confianza de los inversionistas privados, inclusive la de los mexicanos que han mantenido grandes inversiones en el extranjero durante la última década. No obstante, dada la configuración actual de las instituciones y con la enorme deuda de México, se necesitará más todavía, especialmente para financiar grandes inversiones en el ámbito social.

I. CONSIDERACIONES DEMOGRÁFICAS Y VÍNCULOS ENTRE LOS MERCADOS LABORALES

Históricamente los mercados laborales estadounidense y mexicano han guardado una relación muy estrecha. La mano de obra que emigra de México ha influido considerablemente sobre la economía estadounidense al aumentar la oferta de trabajo en ese país, lo que constituye un efecto probablemente más importante que el provocado por un mayor comercio de mercancías entre ambos países, la inversión extranjera directa o las transacciones financieras. Por lo menos 10% del crecimiento de la oferta de mano de obra en Estados Unidos desde la segunda Guerra Mundial es consecuencia de la inmigración de mexicanos, y los ciudadanos de este país que trabajan en Estados Unidos representan una sexta parte de la fuerza de trabajo mexicana (véase el cuadro 3).

Como es típico entre un país rico y uno pobre, Estados Unidos y México están atravesando por distintas etapas en su transición demográfica. En Estados Unidos la tasa de crecimiento demográfico ha bajado y la población está envejeciendo. En México la estructura de edades es mucho menor, el crecimiento demográfico mayor y el crecimiento de la fuerza laboral es aún mayor (a medida que la población más joven va ingresando en la fuerza laboral). Dentro de este contexto, la migración de México históricamente ha significado para Estados Unidos una fuente importante de mano de obra, en especial en el suroeste, y también ha servido como válvula de seguridad para México, al brindar oportunidades laborales a los trabajadores desplazados por los cambios estructurales que acompañan a la industrialización de México.⁷

Varios autores han señalado que México y Estados Unidos han

⁷ Lawrence A. Cardoso, *Mexican Emigration to the United States, 1897-1931*, University of Arizona Press, 1980. Estados Unidos desempeñó el mismo papel en relación con Europa durante el siglo XIX, y los porcentajes de la población de algunos países que absorbió Estados

Cuadro 3. Contribuciones mexicanas a la población y al mercado laboral estadounidense, años seleccionados, 1940-1990
(miles salvo que se especifique lo contrario)

	1940	1950	1960	1970	1980	1990
Total de la población estadounidense	132 457	151 868	179 979	203 984	227 217	249 660
Total de la población mexicana	19 654	25 791	34 923	48 225	66 847	85 782
Total de la población de origen mexicano en Estados Unidos	377	450	1 735	4 532	8 740	13 495
Fuerza laboral estadounidense	41 870	63 379	71 489	84 889	108 544	126 424
Fuerza laboral mexicana	5 858	8 345	10 213	14 489	22 092	31 027
Flujo anual de trabajadores temporales legales	0	150	420	47	20	120
Existencias acumuladas de trabajadores indocumentados (a partir de 1940)	0	100	200	316	1 095	2 298
Existencias acumuladas de trabajadores inmigrantes legales (a partir de 1940)	0	46	286	673	1 230	2 172
Total de trabajadores "mexicanos" en la fuerza laboral estadounidense ^a	0	296	906	1 036	2 345	4 590
Total de la fuerza laboral de origen mexicano en Estados Unidos	335	571	1 308	2 063	3 498	8 742
"Mexicanos" que trabajan en Estados Unidos como porcentaje de la fuerza laboral mexicana	n.d.	3.55	8.88	7.15	10.61	14.79
"Mexicanos" que trabajan en Estados Unidos como porcentaje de la fuerza laboral estadounidense	n.d.	0.47	1.27	1.22	2.16	3.63
Total de la fuerza laboral de origen mexicano como porcentaje de la fuerza laboral estadounidense	0.80	0.90	1.83	2.43	3.22	6.91

FUENTES: Los totales de la fuerza laboral estadounidense y mexicana para 1940, 1950, 1970, 1980 y 1990 provienen de los datos de los censos sobre la población económicamente activa (incluidos los desempleados). Las cifras del censo de 1960 se ajustaron para corregir el sobreconteo de trabajadores rurales. Para detalles, véase Clark W. Reynolds, "A Shift-share Analysis of Regional and Sectoral Productivity Growth in Contemporary Mexico", Laxenburg, Austria, Instituto Internacional de Análisis de Sistemas Aplicados, (Documento de trabajo), 1979. Las estimaciones del renglón 6 se basan en el número de trabajadores temporales legales (incluidos los braceros de 1942 a 1964, los H-2 de 1952 y SAW/RAW de 1986). Las estimaciones del renglón 7 son de trabajadores indocumentados durante el quinquenio anterior (una cuarta parte de inmigrantes indocumentados deportados reducidos por una cuarta parte de no participantes en la fuerza laboral) y se ajustan con estimaciones publicadas por Jeffrey Passel y Karen E. Woodrow, "Geographic Distribution of Undocumented Immigrants: Estimates of Undocumented Aliens Counted in the 1980 Census by State", *International Migration Review*, núm. 18, 1984, pp. 642-671; y Manuel García y Griego, "The Mexican Labor Supply, 1990-2010", en Wayne A. Cornelius y Jorge A. Bustamante (eds.), *Mexican Migration in the United States: Origins, Consequences, and Policy Options*, San Diego, Centro de Estudios Mexicanos, Universidad de California en San Diego, 1989, vol. 3, pp. 49-94. El renglón 8 se basa en Servicio de Inmigración y Naturalización, *Yearbook of Immigration Statistics*, en donde se ha calculado el crecimiento demográfico junto con una tasa de participación de la fuerza laboral de 0.68 y una tasa de desgaste de 0.05.

NOTA: n.d. No disponible

^a "Mexicanos" en Estados Unidos se refiere a todos los inmigrantes legales e indocumentados de México que entraron a Estados Unidos entre 1940 y el presente y su progenie, sin importar el lugar de nacimiento. Esto es claramente diferente de "gente de origen mexicano" según lo detalla el censo y la Encuesta de Población Actual, que comprende a todos los inmigrantes legales e indocumentados y sus descendientes que llegaron a Estados Unidos antes de 1940. El segundo grupo es cerca de una y media veces más grande que el primero.

mostrado mercados laborales complementarios durante el periodo de la posguerra, tanto por tendencias demográficas como por cambios en la estructura sectorial de la producción en ambos países.⁸ Por diversas razones, los estrechos nexos entre los mercados laborales estadounidense y mexicano sin duda persistirán hasta bien entrado el próximo siglo, sin importar que se establezca o no una zona de libre comercio:

- Incluso dentro de los escenarios más optimistas de crecimiento y productividad, Estados Unidos enfrentará una seria insuficiencia de oferta de mano de obra hasta bien entrado el próximo siglo, a medida que su población nacional envejece y se contrae.⁹
- Por el contrario, México, incluso dentro de escenarios optimistas de crecimiento renovado, producirá un fuerte excedente de mano de obra hasta el próximo siglo.¹⁰
- Se han establecido ya redes sociales muy arraigadas, en las que la dependencia mutua de estos países se ha vuelto cotidiana para muchas comunidades (y sectores productivos) a ambos lados de la frontera. Estas redes seguirán operando mientras persistan las grandes diferencias, salvo que haya cambios dramáticos y muy poco probables en las políticas migratorias.¹¹

Unidos fueron mucho mayores que los que han salido de México en total. Douglass S. Massey, "Economic Development and International Migration in Comparative Perspective", *Population and Development Review*, núm. 14, septiembre de 1988, pp. 383-413.

⁸ Véanse, por ejemplo, Clark Reynolds, "Will a Free Trade Agreement Lead to Wage Convergence? Implications for Mexico and the United States", en Bustamante, Reynolds e Hinojosa (eds.), *U.S. Mexican Relations*, op. cit.; Wayne Cornelius, "From Sojourners to Settlers: The Changing Profile of Mexican Immigration to the United States", en *ibid.*; Raúl Hinojosa y Robert McCleery, "U.S.-Mexico Interdependence, Social Pacts and Policy Perspectives: A Computable General Equilibrium Approach", en *ibid.*; Raúl Hinojosa y Rebecca Morales, "International Restructuring and Labor Market Interdependence: The Automobile Industry in Mexico and the United States", en *ibid.*; Francisco Alba, "Migrant Labor Supply and Demand in Mexico and the United States: A Global Perspective", en *ibid.*; y Philip Martin y J. Edward Taylor, "NAFTA and the Mexican Migration to the U.S.", presentado en una conferencia sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte titulado: Implicaciones para la Agricultura de California, patrocinada por el Centro de Estudios Agrícolas de la UC y la Fundación Giannini de Economía Agrícola el 5 de marzo de 1992 en Los Ángeles, California.

⁹ William B. Johnson, *Workforce 2000: Work and Workers for the 21st Century*, Indianápolis, Hudson Institute, informe para el Departamento del Trabajo de Estados Unidos, 1987.

¹⁰ Saúl Trejo Reyes, "Mexican-American Employment Relations: The Mexican Context", en Bustamante, Reynolds e Hinojosa (eds.), *U.S. Mexican Relations*, op. cit.

¹¹ Richard Mines y Jeffrey Avina, "Immigrants and Labor Standards: The Case of California Janitors", en Bustamante, Reynolds e Hinojosa (eds.), *U.S. Mexican Relations*, op. cit.; Douglas Massey et al., *Return to Aztlan: The Social Process of International Migration from Western Mexico*, University of California Press, 1987; y Rafael Alarcón, "Norteñización:

- La discrepancia entre los salarios reales de ambos países seguirá siendo amplia durante el lapso pertinente, sin importar cualquier fuerza que pudiera promover su convergencia.¹²

Además de reconocer la importancia de factores sociales y políticos para determinar la cantidad, el flujo y los salarios de los trabajadores que migran, Francisco Alba se centra en los factores económicos y demográficos que afectan la demanda y la oferta de trabajadores inmigrantes.¹³ Al examinar la relación histórica entre migración y desarrollo de los años cuarenta y cincuenta, compara las proyecciones para las tendencias demográficas de México y de Estados Unidos hasta el año 2000, las cuales parecen indicar inicialmente una armonía de intereses. Durante los años cuarenta y cincuenta el patrón migratorio fue relativamente estable, la demanda se concentraba en la agroindustria al suroeste de Estados Unidos y la oferta se originaba en las comunidades rurales del centro de México. Este particular mecanismo de "válvula de escape" ha sufrido cambios considerables desde entonces. La demanda de mano de obra ya no proviene de la agricultura estadounidense que se mecanizó rápidamente durante la posguerra, sino de los crecientes sectores de servicios y manufactura ligera en las ciudades. Al mismo tiempo, se dieron cambios estructurales similares en la economía de México, con una rápida industrialización y una baja relativa en la agricultura, creando una oferta de mano de obra más complementaria de la demanda estadounidense.

Sin embargo, esta aparente complementariedad de los cambios en las condiciones de oferta y demanda a ambos lados de la frontera no necesariamente equivale a una convergencia de intereses. Dentro de Estados Unidos, los persistentes problemas macroeconómicos han creado desempleo e inactividad en los mercados laborales, así como la concomitante presión política para controlar la inmigración y utilizar las políticas comerciales para proteger los empleos nacionales. Además, el perfil demográfico de México, a pesar de ser complementario del estadounidense, también es similar al de los países del Caribe y del resto de América Latina, los cuales

Self-Perpetuating Migration from a Mexican Town", en Bustamante, Reynolds e Hinojosa (eds.), *U.S. Mexican Relations*, op. cit.

¹² Reynolds, "Will a Free Trade Agreement Lead to Wage Convergence?", op. cit.

¹³ Alba, "Migrant Labor Supply", op. cit.

envían cada vez más inmigrantes a Estados Unidos, que compiten con los mexicanos.

Alba argumenta que la mejor solución para ambos países es no continuar con el proceso de migración tal como existe actualmente. Favorece en su lugar las políticas que incrementan el comercio de productos y servicios entre ambos países. Según su punto de vista, la eliminación de las políticas proteccionistas y el fomento del comercio permitirían la rápida creación de empleos en México y la evolución tecnológica en Estados Unidos, al expandirse las industrias exportadoras.

Saúl Trejo Reyes examina también las políticas económicas de México y las relaciones entre Estados Unidos y México dentro del contexto de las recientes tendencias del crecimiento de la fuerza de trabajo mexicana y del empleo.¹⁴ Aunque el crecimiento demográfico en México se redujo de 3.4% anual durante la década de los setenta a 2.7% en los años ochenta, la fuerza de trabajo sigue creciendo aproximadamente 3% anual. Dada la rápida industrialización y la resultante migración interna del campo a las ciudades, la mayor parte del crecimiento demográfico en el país se ha dado en zonas urbanas y se espera un crecimiento rural neto casi nulo en el futuro. La migración a las ciudades se ha visto acompañada por un rápido crecimiento en el sector terciario. Las tasas de participación de la fuerza de trabajo también han crecido, en gran medida por una mayor participación femenina.

Desde la crisis de 1982 el empleo en México se ha transferido de las grandes compañías al sector informal, además de un fuerte incremento en el desempleo abierto. El empleo en los sectores que producen bienes de capital e intermedios se ha visto afectado con especial fuerza. Utilizando un modelo de crecimiento macroeconómico de la economía mexicana, Trejo Reyes genera tres diferentes panoramas para el crecimiento futuro del empleo durante el periodo de 1985 a 2000. Si las premisas son optimistas, pero sin considerar explícitamente el TLC ni el cambio de estrategia de desarrollo de México, proyecta una tasa de crecimiento del PIB de 5%. Dentro de este contexto se presenta un "déficit" de empleos en la fuerza de trabajo existente y futura de aproximadamente 8 millones para el final de este periodo. Con la presuposición de que los cambios en las estrategias de desarrollo que se están dando

¹⁴ Trejo Reyes, "Mexican-American Employment Relations", *op. cit.*

actualmente en México logran apenas un éxito moderado, estos escenarios proyectan una mayor presión interna sobre el crecimiento de la mano de obra urbana, así como mayores presiones hacia la migración de indocumentados a Estados Unidos.

Los resultados de estos estudios demográficos indican que incluso si México logra cambiar su estrategia de desarrollo, durante la próxima década se presentarán presiones cada vez mayores sobre sus mercados laborales y mayor migración. La gravedad de estas presiones dependerá en gran medida de tres factores: el éxito del cambio hacia la nueva estrategia abierta de desarrollo y su efecto sobre la eventual estructura de la economía; la rapidez con que pueda reestructurar su economía, generar nuevas inversiones y lograr un crecimiento acelerado; y la evolución macroeconómica de Estados Unidos. Este último factor es independiente en gran medida de las cuestiones relacionadas con la formación del TLC y deberá considerarse entonces como un factor exógeno en cualquier análisis del TLC, enfoque que se ha adoptado en los estudios existentes. Los primeros dos factores han sido tema de varios estudios.

II. MODELOS DE LOS EFECTOS DEL TLC SOBRE LOS MERCADOS LABORALES

Al anunciar los presidentes de México y Estados Unidos su intención de negociar un tratado de libre comercio entre ambos países se generó una verdadera industria de creación de modelos económicos del TLC. Parte del debate político durante estos últimos dos años se ha caracterizado por que se cita selectiva y sin un juicio crítico tal o cual estudio para justificar posiciones aparentemente preconcebidas sobre la repercusión del TLC en el empleo y en la estructura de las economías de ambos países. Algunas de las posiciones han sido bastante estridentes y con pocas salvedades, lo que desmiente la observación del presidente Harry Truman de que quisiera conocer a un economista manco que dejara de decir constantemente "por otro lado...". Al analizar los trabajos empíricos acerca de las implicaciones del TLC sobre el mercado laboral, en esta sección nos enfocamos en los diferentes supuestos y discutimos cómo se relacionan los distintos enfoques con diferentes modelos teóricos y empíricos.

En el cuadro 4 se presentan ejemplos de varios tipos de enfoques

Cuadro 4. Propiedades de los modelos del TLC

Modelos de extrapolación y regresión				
Modelo	Característica del modelo	Estructura sectorial	Mercados de factores	Migración
Hufbauer y Schott (Instituto de Economía Internacional)	Tendencias macroeconómicas con base en el comportamiento promedio de países que han cambiado hacia una estrategia de desarrollo abierto; no hay un marco congruente	Sólo macroeconómica	Efectos del empleo basados en las elasticidades con respecto al cambio en la balanza comercial neta	No hay migración
Prestowitz et al. (Instituto de Estrategia Económica)	Tendencias macroeconómicas con base en suposiciones acerca del efecto que tendrá el TLC en México; nuevas inversiones en México supuestamente aumentarán las exportaciones hacia Estados Unidos y las importaciones de productos de Estados Unidos; estructura sectorial y estimaciones de desviación comercial basadas en proporciones históricas; balanza comercial determinada a partir de diferentes proyecciones de exportación e importación	Resultados sectoriales para seis industrias	Efectos del empleo basados en las razones entre empleo fijo y comercio; efectos del empleo agregado determinado por cambios en la balanza comercial	No hay migración
Koechlin et al.	Modelo econométrico de diferentes países para estimar el incremento en la inversión extranjera directa en México proveniente de Estados Unidos como resultado del TLC; supone que el aumento en la inversión extranjera directa reduce la inversión estadounidense agregada	Sólo macroeconómica	Supone razones capital-trabajo agregadas fijas; el cambio en el empleo depende entonces del cambio en la inversión	No hay migración
Leamer	Ecuaciones de regresión, estimación y prueba de varias proposiciones de la teoría comercial neoclásica respecto al efecto del incremento del comercio en los salarios de trabajadores poco calificados en Estados Unidos; modelos teóricos de dos países, dos y tres factores y tres bienes motivan las ecuaciones de regresión	Bienes en niveles de agregación de dos y tres dígitos	Modelo teórico, distingue capital, trabajo calificado y trabajo no calificado; el modelo de regresión relaciona cambios en los precios de factores con cambios en los precios de los productos	No hay migración
INFORUM	Modelo macroeconómico de regresión binacional (México y Estados Unidos) enlazado, de toda la economía y multisectorial; el modelo utiliza coeficientes insumo-producto fijos y determina los precios de costo, pero no tiene condiciones de equilibrio del mercado	78 sectores en el modelo estadounidense y 74 en el modelo mexicano	Demandas de trabajo diferenciadas por categorías laborales detalladas, que se determinan por coeficientes de empleo sectorial, dadas proyecciones de demanda sectorial	No hay migración

Cuadro 4 Continuación

Modelos estáticos de EEC de un solo país

Modelo	Características del modelo	Estructura sectorial	Mercados de factores	Migración
Levy y Van Wijnbergen (Banco Mundial)	Modelo de EEC de México; tratamiento detallado de la agricultura, la distribución del ingreso y las políticas agrícolas; especificación de comerciables y no comerciables	7 sectores enfocados al maíz y la agricultura; un sector no comerciable y un sector industrial	Dos tipos de tierra (de riego y de temporal), capital, fuerza de trabajo urbana y fuerza de trabajo rural	Migración de zonas rurales a urbanas. Depende del diferencial del ingreso real entre trabajadores urbanos y trabajadores rurales
Sobarzo	Modelo estático de EEC de México; centrado en la competencia imperfecta y en las economías de escala de los sectores manufactureros; especificación de Armington; en una versión, la balanza comercial está fija y se ajusta el tipo de cambio; en otras dos variantes, se fija el tipo de cambio y se ajusta la balanza comercial	27 sectores, de los cuales 21 son comerciables; un sector agrícola	Capital y fuerza de trabajo; acervos de capital sectorial fijos en dos versiones; mientras que en la tercera versión los salarios son flexibles y el capital tiene movilidad entre sectores	Migración implícita de zonas rurales a urbanas, ya que la fuerza de trabajo se mueve de la agricultura hacia otros sectores
<i>Modelo estático de EEC multinacional</i>				
Comisión Internacional de Comercio Estadunidense	Modelo de EEC binacional (Estados Unidos y México) altamente estilizado; especificación de Armington para bienes comerciables	Dos sectores, uno comerciable y otro no comerciable	Capital y dos categorías laborales, calificada y no calificada; el capital está fijo sectorialmente	Migración internacional de trabajadores no calificados, utilizando una elasticidad de migración respecto al diferencial de salarios internacional
RPMG de Peat Marwick	Modelo de EEC de tres países (Estados Unidos México y el resto del mundo); mercados competitivos; especificación de Armington	44 sectores, enfocado en la manufactura; cuatro sectores agrícolas	Capital y fuerza de trabajo; salario fijo en México	Migración implícita de zonas rurales a urbanas, ya que la fuerza de trabajo se mueve del sector agrícola a otros sectores; no hay migración internacional
Hinojosa y Robinson	Modelo de EEC de tres países (Estados Unidos, México y el resto del mundo); mercados competitivos; políticas representadas por aranceles, impuestos y equivalentes a subsidios; especificación de Armington	7 sectores, con un sector agrícola	Tierra, capital y cuatro categorías laborales; varias suposiciones acerca de la movilidad de factores	Migración de zonas rurales a urbanas en México; migración de México a Estados Unidos de fuerza de trabajo rural y urbana no calificada; la migración depende de los diferenciales salariales
Robinson et al.	Modelo de EEC de tres países (Estados Unidos, México y el resto del mundo); mercados competitivos; modelación explícita de políticas agrícolas y comerciales en ambos países; especificación de Armington	11 sectores, con 4 sectores agrícolas	Tierra, capital y cuatro categorías laborales; varias suposiciones acerca de la movilidad de factores	Migración de zonas rurales a urbanas en México; migración de México a Estados Unidos de fuerza de trabajo rural y urbana no calificada; la migración depende de los diferenciales salariales
Brown, Deardoff y Stern	Modelo de EEC de cinco regiones, Estados Unidos, México y Canadá se incluyen por separado; competencia monopolística y rendimientos crecientes a escala en la mayoría de los sectores comerciables; bienes diferenciados por el productor más que por el país de origen	30 sectores, de los cuales 23 son comerciables; un sector agrícola	Capital y fuerza laboral, ambos con movilidad intersectorial	Migración implícita de zonas rurales a urbanas, ya que la fuerza laboral se mueve de la agricultura a otros sectores; no hay migración internacional

Cuadro 4. Conclusión

Modelo	Características del modelo	Estructura sectorial	Mercados de factores	Migración
Roland-Holst, Reinert y Shiells	Modelo de eec de cuatro países (Estados Unidos, Canadá, México y el resto del mundo); rendimientos crecientes y fijación de precios promedio en algunos sectores; especificación de Armington	26 sectores, con un sector agrícola	Capital y fuerza laboral, ambos con movilidad intersectorial; salarios fijos en los tres países	Migración implícita de zonas rurales a urbanas, ya que la fuerza laboral se mueve de la agricultura a otros sectores; no hay migración internacional
<i>Modelos dinámicos de eec</i>				
Levy y Van Wijnbergen (Banco Mundial)	Modelo dinámico de eec de México; modelo de periodo de transición (9 años) que termina con crecimiento estable; especificación de comerciables y no comerciables	7 factores enfocados al maíz y a la agricultura; un sector no comerciable y un sector industrial	Dos tipos de tierra (de riego y de temporal), capital, fuerza de trabajo urbana y fuerza de trabajo rural	Migración de zonas rurales, dependiendo del diferencial de ingreso real entre trabajadores rurales y trabajadores urbanos
Hinojosa y McCleery	Modelo estilizado de eec binacional (Estados Unidos y México); especificación de comerciables y no comerciables	2 sectores, uno comerciable y otro no comerciable	Capital y dos categorías laborales: "salario alto" y "salario bajo"; en México se incluye la tierra	Migración de México a Estados Unidos depende del diferencial de ingreso real; algunos vínculos entre los mercados laborales de ambos países
McCleery y Reynolds	Modelo estilizado de eec binacional (Estados Unidos y México); especificación de comerciables y no comerciables; acumulación de capital con inversión determinada por el ahorro	2 sectores, uno comerciable y otro no comerciable	Capital y dos categorías laborales: "salario alto" y "salario bajo"; en México se incluye la tierra	No hay migración; algunos vínculos entre los mercados laborales de ambos países

FUENTES: Véanse las notas del texto para las fuentes completas de los modelos.

de modelos que se han utilizado para analizar el efecto del establecimiento de una zona de libre comercio y que se han concentrado en cuestiones laborales o que han discutido las implicaciones para este campo como parte de un análisis más extenso. Están representados tres tipos de modelos: 1) modelos de equilibrio parcial basados en extrapolación histórica o análisis de regresión de relaciones clave; 2) modelos de equilibrio general computable de un solo país; y 3) modelos de equilibrio general computable de varios países.

III. MODELOS DE EXTRAPOLACIÓN Y REGRESIÓN

El primer modelo de este tipo es el de Gary Hufbauer y Jeffrey Schott, para el Instituto de Economía Internacional.¹⁵ Ellos elaboraron un modelo al que llaman histórico y que se basa en gran medida en un análisis comparativo realizado por el Banco Mundial de 31 casos de liberalización comercial.¹⁶ Este estudio, como muchos otros antes, señala que los países en desarrollo que logran pasar exitosamente de una estrategia de desarrollo enfocada hacia el interior y basada en la sustitución de importaciones hacia una estrategia enfocada al exterior, orientada hacia el comercio, suelen lograr muy buenos resultados. Aunque los tigres asiáticos representan los casos más extremos, lo positivo de cambiar a una estrategia de desarrollo abierta ha pasado a formar parte de la sabiduría común sobre economía del desarrollo.

Utilizando algunas relaciones bastante simples, e incluso simplistas, extraídas del estudio del Banco Mundial, Hufbauer y Schott tratan de proyectar los resultados que alcanzará México con la nueva estrategia. En su modelo, simplemente postulan que México aumentará su comercio rápidamente, incrementará la proporción del comercio en el PNB, incrementará los flujos de entrada de capital y acelerará la tasa de crecimiento del PNB. Estas suposiciones no se relacionan con ninguna noción específica de lo que incluirá o no incluirá el TLC. Las magnitudes se basan en las experiencias de países comparables y se imponen como tendencias macroeconómicas. Hufbauer y Schott pasan después a suponer una re-

¹⁵ Gary Hufbauer y Jeffrey Schott, *North American Free Trade: Issues and Recommendations*, Washington, Instituto de Economía Internacional, 1992.

¹⁶ Demetris Papageorgiou, Michael Michaely y Armeane M. Choksi, *Liberalizing Foreign Trade*, Washington, Banco Mundial, 1991, vols. 1-7.

lación fija entre el comercio con Estados Unidos y el comercio total de México, y sus tendencias generan una mejoría en la balanza comercial estadounidense. Por último, calculan los cambios en el empleo como función de los cambios en la balanza comercial, con lo cual predicen que en Estados Unidos se crearán 130 000 nuevos empleos, lo cual señalan como muy reducido en comparación con el empleo total estadounidense de más de 115 millones.

El modelo implícito de empleo no se explica, pero debe ser algún tipo de multiplicador comercial keynesiano. El multiplicador se basa en "exportaciones netas", definidas como exportaciones adicionales menos importaciones adicionales de bienes de consumo. Hufbauer y Schott suponen que el multiplicador en México equivale a seis veces el de Estados Unidos.¹⁷ En el contexto del TLC, crecen los flujos de capital de México, lo cual implica una baja en la balanza de la cuenta corriente (y supuestamente una apreciación del tipo de cambio real). No obstante, suponen que gran parte del mayor flujo de importaciones estará integrado por bienes de capital, con lo que logran generar un incremento en su medida de "saldo de exportaciones neto". El resultado es el aumento en México de 609 000 empleos, o cerca de 2% del empleo total de México para 1995.

El modelo histórico del Instituto de Economía Internacional tiene la virtud de aplicar a México algunas lecciones empíricas generales recopiladas de su labor comparativa. Las experiencias de otros países pueden ofrecer alguna indicación de lo más que podría esperar México en caso de tener éxito en su cambio de estrategia de desarrollo. Sin embargo, el modelo no cuenta con raíces discernibles en la teoría del comercio. El uso de multiplicadores comerciales macroeconómicos keynesianos de corto plazo, en un intento por analizar los beneficios a largo plazo de la liberalización comercial, no parece apropiado. Puesto que el modelo incluye sólo agregados y tendencias macroeconómicas, no puede capturar ninguno de los cambios estructurales ni los beneficios de la liberalización que predice la teoría comercial neoclásica. Puesto que la mayoría de los beneficios y dificultades generados por la liberalización comercial implicarán cambios en la estructura sectorial del comercio,

¹⁷ "El múltiplo de seis se basa aproximadamente en la diferencial de 1988 entre la compensación por hora en manufactura en Estados Unidos y en México. Esto produce 87 000 nuevos empleos en México por cada 100 000 millones de dólares anuales de exportaciones 'netas'." Hufbauer y Schott, *North American Free Trade*, op. cit., p. 56.

la producción y el empleo, las predicciones del modelo del Instituto de Economía Internacional resultan, en el mejor de los casos, cuestionables.

El segundo modelo de extrapolación es el modelo del Instituto de Estrategia Económica, elaborado por Clyde Prestowitz *et al.*¹⁸ Al igual que el modelo del Instituto de Economía Internacional, el modelo del Instituto de Estrategia Económica parte de una serie de presuposiciones sobre la repercusión macroeconómica de la formación de un tratado de libre comercio. Los autores suponen, por ejemplo, que México aumentará su inversión en industrias orientadas a la exportación en un monto de entre 25 000 y 46 000 millones de dólares, y que las importaciones de Estados Unidos crecerán junto con los ingresos de México, para equivaler a 2% del incremento en la producción mexicana. Determinan la composición de las importaciones suponiendo participaciones fijas y mediante premisas sobre el curso de la sustitución de importaciones en México en lo que respecta a bienes intermedios y componentes. Sobre el empleo, afirman:

Se calcularon entonces los efectos potenciales sobre el empleo utilizando la fórmula económica estándar en la que 1 000 dólares de comercio equivalen a 30 000 empleos.¹⁹

Su relación respecto al empleo se basa entonces en un coeficiente fijo de comercio neto, similar al tratamiento del modelo del Instituto de Economía Internacional. También estiman por separado el efecto sobre el empleo en seis industrias causado por el nuevo gasto de capital en México, pero este análisis no utiliza la relación de déficit entre empleo y comercio.

El modelo del Instituto de Estrategia Económica crea dos posibles escenarios, suponiendo incrementos bajos (25 000 millones de dólares) y altos (46 000 millones de dólares) en la inversión en México. Prestowitz *et al.* generan después trayectorias de crecimiento hasta 1999, incluyendo la balanza comercial (dadas sus premisas sobre coeficientes de exportación e importación). En ambos escenarios Estados Unidos disfruta de un superávit comercial hacia México hasta 1996-1997, que después se convierte en déficit. En el pano-

¹⁸ Clyde V. Prestowitz, Jr. *et al.*, *The New North American Order: A Win-Win Strategy for U.S.-Mexican Trade*, Washington, Instituto de Estrategia Económica, 1991, capítulo 3.

¹⁹ *Ibid.*, p. 47.

rama que presupone un crecimiento alto, en 1999 el déficit es de 30 000 millones de dólares y, con base en sus coeficientes de empleo, "se destruyen más de 900 000 empleos en Estados Unidos."²⁰

En cuanto a su estructura económica, el modelo del Instituto de Estrategia Económica es similar al del Instituto de Economía Internacional. Ambos suponen una variedad de relaciones macroeconómicas con coeficientes fijos y son movidos por tendencias exógenas. Difieren en sus supuestos sobre dichas tendencias y en la magnitud de los coeficientes de empleo. El modelo del Instituto de Estrategia Económica es sujeto de las mismas críticas que se plantearon para el modelo del Instituto de Economía Internacional.

El tercer modelo de extrapolación y regresión es el de Timothy Koechlin *et al.*²¹ Este modelo se concentra en los efectos sobre la inversión y el empleo. La cadena causal es la siguiente: 1) el TLC generará una mayor inversión extranjera en México; 2) gran parte de este crecimiento de la inversión provendrá de Estados Unidos; 3) una mayor inversión de Estados Unidos en México reducirá la inversión agregada en Estados Unidos; y 4) dadas las razones capital-trabajo fijas en Estados Unidos, la baja en la inversión estadounidense generará una reducción en el empleo agregado.

Koechlin *et al.* utilizan datos de diferentes países y algunos análisis de regresión para el contenido empírico de cada uno de estos eslabones causales. Calculan que el establecimiento del TLC generaría un aumento de la inversión estadounidense en México de entre 3 500 y 5 900 millones de dólares anuales, o de 31 000 a 53 000 millones acumulativamente durante el periodo 1992-2000. Suponiendo una baja correspondiente de la inversión en Estados Unidos y dadas las proyecciones de la relación entre capital y trabajo, calculan que durante el primer año del TLC cambiarán de ubicación entre 29 000 y 49 000 empleos, y entre 290 000 y 490 000, teniendo en cuenta hasta el año 2000.²²

²⁰ *Ibid.*, p. 48.

²¹ Timothy Koechlin *et al.* "Estimates of the Impact of the Free Trade Agreement on Direct U.S. Investment in Mexico: Summary of Testimony to the U.S. Trade Representative Public Hearings on NAFTA", Washington, 1991; y Koechlin *et al.*, "The Effect of the North American Free Trade Agreement on Investment, Employment, and Wages in Mexico and the U.S.", Amherst, Departamento de Economía, Universidad de Massachusetts, 1992; Jeff Faux y William Spriggs, *U.S. Jobs and the Mexico Trade Proposal*, Washington, Instituto de Política Económica (documento informativo), 1991; y William E. Spriggs, "Potential Effects of Direct Foreign Investment Shifts Due to the Proposed U.S.-Mexican Free Trade Agreement", Washington, Instituto de Política Económica, 1991.

²² Koechlin *et al.*, en su testimonio "Estimates of the Impact", *op. cit.*, estimaron una pérdida de 160 000 a 439 000 empleos en Estados Unidos.

Mientras que los pasos 1 y 2 de esta cadena parecen plausibles, los pasos 3 y 4 son muy cuestionables. La cifra de 3 000 a 6 000 millones de dólares anuales constituye una fracción ínfima de la inversión agregada de Estados Unidos e incluso una fracción pequeña del actual déficit comercial estadounidense. En general se estima que durante la próxima década serán considerables los ajustes macroeconómicos en Estados Unidos, y para el déficit de la cuenta corriente se espera una caída drástica. Los cambios proyectados en la inversión estadounidense en México son minúsculos si se comparan con estos efectos. Desde una perspectiva distinta, los cambios en la inversión estadounidense en México que postulan Koechlin *et al.* representan una porción pequeñísima del mercado de capital estadounidense y no deberían tener más que un efecto insignificante sobre las tasas de interés o los rendimientos del capital en Estados Unidos. No existe razón alguna, teórica o empírica, para considerar que estos cambios en la inversión tendrán algún efecto sobre la inversión agregada. De hecho, las experiencias de la CE tras el ingreso de España e Irlanda sugieren que como resultado del TLC, se debe incrementar la inversión extranjera directa a Estados Unidos.²³

Incluso suponiendo un cambio en la inversión en Estados Unidos, la premisa de una relación fija entre el capital agregado y el trabajo es dudosa en el corto plazo e insostenible en el mediano y largo plazos. Aun suponiendo posibilidades de sustitución limitadas en la producción sectorial, lo cual empíricamente no cuenta con ninguna garantía, los cambios en la estructura sectorial de la producción generados por la alteración de las políticas comerciales producirán cambios en la razón agregada entre capital y trabajo. Aunque es de esperarse que se presenten cambios en la estructura sectorial del empleo como resultado de las alteraciones en las políticas comerciales y de inversión, teórica y empíricamente son insostenibles los argumentos que plantean estos autores de que, en el agregado, los empleos se "reubicarán" de Estados Unidos a México con el incremento en el comercio de mercancías y en los flujos de inversión.

²³ Koechlin *et al.*, en "Estimates of the Impact...", *op. cit.*, hacen notar que Irlanda y España experimentaron un aumento en la inversión extranjera directa después de su ingreso a la CE y utilizaron esos datos para estimar cuánto puede esperarse que aumente la inversión en México. Sin embargo, no señalaron que también aumentó la inversión extranjera directa total en los países ricos de la CE.

El modelo optimista del Instituto de Economía Internacional y los análisis pesimistas de Prestowitz *et al.* y de Koechlin *et al.* son sorprendentes por su falta de sustentación teórica. Después de todo, existe un gran conjunto de teorías comerciales neoclásicas que intentan explicar lo que ocurre cuando se aumentan o reducen las barreras comerciales entre países. Los teoremas de Heckscher-Ohlin, de Stolper-Samuelson, de Rybczynski y de la igualación del precio de los factores son hitos en el análisis teórico del efecto del comercio sobre la estructura económica dentro de un panorama de equilibrio general. Bien podríamos esperar que la labor empírica sobre la liberalización comercial se inspirara en esta rica y copiosa documentación teórica.

El último estudio de este grupo, el de Edward Leamer, sí se basa en este conjunto de esfuerzos teóricos.²⁴ Leamer parte de un sencillo modelo neoclásico de teoría comercial y luego trata de calcular los importantes vínculos que la teoría implica. En primer término argumenta que la migración de fuerza de trabajo y de capital entre Estados Unidos y México dará lugar a una tendencia hacia la igualación del precio de los factores entre estos países; después se inspira en el teorema de igualación del precio de los factores para argumentar que el libre comercio de mercancías debe conducir a la igualación con un tratado de libre comercio, incluso si no hay movilidad de los factores. El resultado —afirma— es que los salarios de los trabajadores no calificados en Estados Unidos deben caer por el incremento en el comercio internacional, y que esta tendencia se verá acelerada por la creación de una zona de libre comercio entre Estados Unidos y México. En forma congruente con la teoría comercial, no apoya los cambios en el empleo agregado, sino que analiza el efecto del comercio sobre los salarios.

Aunque este enfoque es congruente con el enfoque de largo plazo de la teoría comercial neoclásica, las preguntas empíricas pertinentes son: 1) ¿es la economía mexicana lo suficientemente grande en relación con la de Estados Unidos para que los cambios en el comercio tengan un efecto agregado significativo sobre este segundo país?; y 2) ¿qué tamaño relativo tienen los efectos indirectos sobre los salarios y las ganancias resultantes de los cambios en los precios de los productos, en comparación con los efectos di-

²⁴ Edward Leamer, "Wage Effects of a U.S.-Mexican Free Trade Agreement", ponencia presentada en la Conferencia sobre el Tratado de Libre Comercio entre México y Estados Unidos, Providence, Universidad Brown, 17 de octubre de 1991.

rectos resultantes de la movilidad de fuerza de trabajo y capital entre ambos países? Aunque acepta que México es muy pequeño en relación con Estados Unidos y, por lo tanto, que los efectos agregados en el corto plazo deberán ser minúsculos, Leamer intenta calcular los efectos en un escenario empírico en el que México es mucho más grande. Con base en esta perspectiva, presupone que las tasas de protección estadounidenses hacia el resto del mundo seguirían aumentando, pero no en relación con México, a causa del TLC; así mismo, que México puede aumentar rápidamente su nivel de productividad a los niveles de la OCDE (se usa a Italia como ejemplo), con lo cual crecerá a gran velocidad y capturará una gran porción del mercado estadounidense mediante la desviación del comercio del resto del mundo.²⁵

A partir de este panorama en que México se convierte en Italia, Leamer analiza, utilizando datos desagregados en los niveles del SIC de dos y tres dígitos, los efectos de los cambios en los precios relativos sobre el comercio sectorial y la producción sobre los salarios. Extiende este modelo para incluir los productos no comerciables y trata de calcular la relación entre los cambios en los rendimientos de los factores y los cambios en los precios (Stolper-Samuelson), y entre los cambios en la producción y los cambios en las ofertas de factores (Rybczynski). Arguye que las grandes diferencias en las razones capital-trabajo entre Estados Unidos y México tendrán una repercusión sobre los precios de los factores con la liberalización comercial. En el largo plazo, opina que la creación del TLC debe incrementar la renta del capital y los salarios por el trabajo calificado en Estados Unidos y reducir los salarios por el trabajo no calificado. Sus resultados empíricos generan una amplia gama de cálculos, pero concluye: "La reducción en los ingresos del orden de 1 000 dólares anuales [para la mano de obra no calificada en Estados Unidos] parece muy plausible."²⁶

En comparación con los tres primeros estudios que se examinaron, el trabajo de Leamer cuenta con fuertes fundamentos teóricos. Su labor empírica es característicamente cuidadosa, aunque claramente especulativa, y depende en gran medida de un escenario extremo. Él reconoce estos problemas, subraya la amplia gama de efectos calculados y describe sus resultados empíricos sobre los rendimientos de los factores como conjeturas y conclusiones incier-

²⁵ *Ibid.*, p. 52.

²⁶ *Ibid.*, p. 56.

tas "tanto por la incertidumbre econométrica de los cálculos como porque la teoría económica precisa implícita en los cómputos no es totalmente convincente."²⁷ Considerando sus premisas, sus resultados empíricos son congruentes con la teoría comercial. Probablemente no se podrían esperar mejores resultados teóricos sin adoptar un modelo de equilibrio general completo. Empero, el panorama subyacente de que México crece a un tamaño considerable en relación con Estados Unidos se tiene que considerar como una proyección de muy largo plazo.

El modelo de INFORUM representa un paso hacia la construcción de un modelo de equilibrio general computable.²⁸ En este estudio se utiliza un modelo macroeconómico de regresión binacional (México y Estados Unidos), enlazado y multisectorial. El modelo enlazado emplea una matriz de insumo-producto de 78 sectores para Estados Unidos y una de 74 sectores para México. A través de proyecciones macroeconómicas basadas en un macromodelo econométrico, el modelo genera producción, exportaciones, importaciones, consumo e ingreso por industria. Los modelos también estiman las tendencias en los coeficientes de las matrices de insumo-producto. La conexión entre los dos modelos se da mediante funciones de participación en las importaciones. Los requerimientos de mano de obra se determinan por coeficientes de mano de obra sectoriales con cambios a través del tiempo. El modelo de INFORUM no incluye respuestas conductuales de la oferta a los cambios de precios. Este modelo se utiliza para generar un escenario de partida con el nivel de producción de 1990 y dos escenarios distintos con el TLC: 1) la eliminación únicamente de los aranceles; y 2) la eliminación de aranceles y la reducción de las barreras no arancelarias en textiles, agricultura, automóviles y computadoras.

²⁷ *Ibid.*, p. 55. En particular, uno podría cuestionar el vínculo Stolper-Samuelson. Por ejemplo, utilizando un modelo de equilibrio general computable de 30 sectores de Estados Unidos, Hanson, Robinson y Tokarick no encontraron virtualmente ningún cambio en los rendimientos de los factores relativos en Estados Unidos después de la imposición de aranceles generales de 10%. Kenneth Hanson, Sherman Robinson y Stephen Tokarick, "U.S. Adjustment in the 1990's: A CGE Analysis of Alternative Trade Strategies", Servicio de Investigación Económica, Departamento de Agricultura de Estados Unidos (Informe del personal AGES 9031). Una vez promediados a través de los enlaces insumo-producto, las proporciones de los factores sectoriales no difieren lo suficiente para generar efectos significativos del tipo Stolper-Samuelson. Este resultado aparece otra vez en una variedad de los modelos de equilibrio general computable de México y de Estados Unidos que se discuten más adelante.

²⁸ INFORUM, "Industrial Effects of a Free Trade Agreement between Mexico and the USA", informe preparado por el Departamento del Trabajo, Universidad de Maryland.

Los resultados de INFORUM indican que los efectos de la eliminación de aranceles son mayores que los efectos de eliminar las pocas barreras no arancelarias que se estudian y que el estímulo para las exportaciones estadounidenses es mayor que para las exportaciones de México, tanto bilateralmente como hacia el resto del mundo. El segundo resultado no es plausible, no lo apoya ningún otro modelo del TLC y es difícil de explicar dentro del modelo. La explicación de los autores es la siguiente:

Este impulso adicional a las exportaciones [de Estados Unidos] ocurre porque la reducción de los aranceles en México recorta los costos de producción en Estados Unidos, los cuales compiten entonces con mayor eficiencia en otros mercados extranjeros.²⁹

Es difícil entender cómo operaría este mecanismo en su modelo, ya que éste no incluye una conducta de maximización de ganancias por parte de los productores en lo que respecta a la oferta. De cualquier manera, el mecanismo postulado ciertamente no es plausible desde el punto de vista empírico. Con base en sus resultados deducen que el efecto sobre el empleo es un ligero incremento neto en el empleo en Estados Unidos y una reducción neta en el empleo en México (de 0.5%).

El modelo de INFORUM no es un modelo de equilibrio general completo, pues esencialmente se basa en la demanda y no incluye mecanismos de equilibrio del mercado ni de ajuste de precios. Su caracterización más adecuada sería como modelo macroeconómico esencialmente keynesiano, multisectorial y complejo. Como tal, no constituye un buen vehículo para examinar los efectos de la liberalización comercial que operan a través de mecanismos relacionados con los precios de productos y factores, como los describe la teoría comercial neoclásica.

IV. MODELOS DE EQUILIBRIO GENERAL COMPUTABLE

Todos los modelos de equilibrio general computable (EGC) enfocados hacia el comercio que se utilizan para analizar el TLC están firmemente cimentados en la teoría comercial neoclásica.³⁰ Los modelos

²⁹ *Ibid.*, p. 3.

³⁰ Para estudios sobre los modelos de equilibrio general computable centrados en el comercio en el contexto de la teoría comercial neoclásica, véanse John Shoven y John

de equilibrio general computable de un solo país determinan los precios nacionales relativos y el tipo de cambio real con el que se equilibran los mercados de productos y los mercados de factores y se satisface también una restricción en la balanza comercial. Además de los precios relativos nacionales, los modelos comerciales de equilibrio general computable de varios países también deducen los precios relativos mundiales que equilibran los mercados de productos mundiales de bienes intercambiados y un conjunto de tipos de cambio reales con los cuales cada país satisface su limitación de la balanza comercial. Todas las condiciones de equilibrio para el mercado se usan en términos de flujos. Los modelos sólo deducen precios relativos, y el nivel de precios absolutos se establece exógenamente mediante la elección de un numerario. Los modelos no incluyen variables financieras ni dinero, activos o mercados de activos. Los fundamentos son walrasianos y no keynesianos.

Todos los modelos incluyen productos comerciables y no comerciables y en muchos se especifica la sustituibilidad imperfecta entre los productos importados y nacionales (la premisa de Armington). La especificación de Armington considera todos los productos nacionales como "semicomerciables" y se puede considerar como una extensión del modelo neoclásico estándar con productos no comerciables.³¹ Este enfoque se emplea extensamente en los modelos comerciales empíricos, porque presenta una imagen empírica más realista de los vínculos entre los precios nacionales e inter-

Whalley, "Applied General Equilibrium Models of Taxation and Trade: An Introduction and Survey", *Journal of Economic Literature*, vol. 22, septiembre de 1984, pp. 1007-1051; Drusilla K. Brown, "Tariffs, the Terms of Trade, and Natural Product Differentiation", *Journal of Policy Modeling*, otoño de 1987, pp. 503-526; Drusilla K. Brown, "Properties of Computable General Equilibrium Trade Models with Monopolistic Competition and Foreign Direct Investment", ponencia preparada para la Conferencia sobre Modelos de una Economía Global en una Zona Norteamericana de Libre Comercio, patrocinada por la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos, Washington, 24-25 de febrero de 1992; Sherman Robinson et al., "Agricultural Policies and Migration in a U.S.-Mexico Free Trade Area: A Computable General Equilibrium Analysis", Berkeley, Departamento de Agricultura y Recursos Económicos Berkeley, Universidad de California en Berkeley, 1991; Jean-Marc Burniaux et al., "Walras-A Multi-Sector, Multi-Country Applied General Equilibrium Model for Quantifying the Economy-Wide Effects of Agricultural Policies", OECD Development Studies, núm. 13, invierno de 1989-1990, pp. 69-102; Jaime de Melo y Sherman Robinson, "Product Differentiation and the Treatment of Foreign Trade in Computable General Equilibrium Models of Small Economics", *Journal of International Economics*, vol. 27, agosto de 1989, pp. 47-67; y Shanatayanan Devarajan, Jeffrey D. Lewis y Sherman Robinson, "Policy Lessons and Trade-Focused, Two-Sector Models", *Journal of Policy Modeling*, vol. 12, núm. 4, 1990, pp. 1-33. Los últimos dos artículos se centran en el papel y la definición apropiados del tipo de cambio real en estos modelos.

³¹ Las propiedades teóricas de los modelos que incorporan "semicomerciables" apenas se han empezado a estudiar recientemente. Véanse las referencias citadas anteriormente.

nacionales que los modelos que suponen una dicotomía extrema entre productos comerciables y no comerciables.

Aunque todos tienen sus raíces en la teoría comercial neoclásica, los modelos de equilibrio general computable elaborados para analizar la repercusión de la formulación del TLC varían ampliamente en cuanto al enfoque sectorial; el tratamiento de los mercados laborales, inclusive la migración; los supuestos sobre tecnología y organización industrial; su acercamiento a los instrumentos de política económica; y su especificación de rigideces estructurales, como factores inmóviles, salarios fijos y barreras a la migración. En este artículo nos concentramos en el empleo y en las conclusiones a las que llegan los diversos modelos con respecto al efecto de la formación del TLC en los mercados laborales.

Los dos modelos de equilibrio general computable estáticos de un solo país a los que se refiere el cuadro 4 difieren considerablemente en su tratamiento de los mercados laborales. El modelo de Horacio Sobarzo, en algunas de las variantes, presupone un salario fijo, con determinación endógena del empleo agregado y acervo de capital fijado por sectores.³² Aunque puede resultar útil para analizar los efectos de impacto en el corto plazo, este tipo de modelo no es muy adecuado para analizar los efectos del TLC en el mediano y largo plazos. En la variante del modelo que incluye salario variable, fijación exógena del empleo agregado y movilidad intersectorial de capital, el TLC, conjuntamente con el crecimiento del acervo de capital en la manufactura, es causa de una reducción en la mano de obra agrícola en México de aproximadamente 8% conforme el crecimiento de la manufactura atrae a la fuerza de trabajo agrícola. Se presupone fijo el empleo total y el salario real promedio se eleva a 16%. El PIB real aumenta cerca de 8% por el incremento del capital agregado y por la explotación de economías de escala en la manufactura.

El segundo modelo de equilibrio general computable específico para México, elaborado por Santiago Levy y Sweder van Wijnbergen, ofrece una especificación mucho más detallada de los sectores

Un modelo diferencia productos por productor en lugar de por país de origen. Véase Drusilla K. Brown, Alan V. Deardorff y Robert M. Stern, "A North American Free Trade Agreement: Analytical Issues and a Computational Assessment", *World Economy*, vol. 15, enero de 1992, pp. 11-30.

³² Horacio E. Sobarzo, "A General Equilibrium Analysis of the Gains from Trade for the Mexican Economy of a North American Free Trade Agreement", *World Economy*, vol. 15, enero de 1992, pp. 83-100.

agrícolas y de la migración del campo a las ciudades.³³ Explícitamente se modelan las políticas de apoyo agrícola, incluso la protección para el sector del maíz y los subsidios para alimentación de los sectores urbanos pobres. Incluyen migración de zonas rurales a urbanas y la migración se ajusta para mantener una diferencial de los ingresos reales especificado exógenamente entre los hogares rurales y urbanos. Se exploran varios panoramas en los que se liberaliza el sector del maíz, al permitir el libre comercio, y se simulan diversas políticas compensatorias diseñadas para men- guar el efecto sobre los pobres.

La liberalización del sector del maíz produce un nivel significativo de migración del campo a las ciudades de entre 650 000 y 700 000 trabajadores. El empleo rural total es de 6 millones, de los cuales 29% (1.7 millones) corresponde al sector del maíz. Sin compensación, Levy y Van Wijnbergen concluyen que los efectos distribucionales de la liberalización comercial son regresivos, pero es posible diseñar paquetes de compensación viables que equilibran en gran medida las pérdidas de ingresos de los pobres. Con base en varios escenarios simulados, argumentan que se pueden diseñar programas de ajustes específicamente dirigidos, con los que se logran ganancias sustanciales en eficiencia por la liberalización comercial y se mitiga el impacto distribucional regresivo de la eliminación de la protección a los productores de maíz de bajos ingresos.

En una versión dinámica de su modelo, Levy y Van Wijnbergen exploran diferentes trayectorias de transición hacia el libre comercio a través de un periodo de ajuste de nueve años.³⁴ Exploran el efecto de introducir la liberalización comercial y los cambios en las políticas internas de inmediato o gradualmente, analizando el efecto de la velocidad de la reforma sobre la migración. Concluyen que si la liberalización se realiza de golpe, en el primer año los beneficios en eficiencia son elevados, pero la migración también es muy alta desde muy pronto, con 700 000 emigrantes del sector rural en un

³³ Santiago Levy y Sweder van Wijnbergen, *Agriculture in the Mexico-USA Free Trade Agreement*, Washington, Banco Mundial, abril de 1991 (versión revisada); y Levy y Van Wijnbergen, *Labor Market, Migration and Welfare: Agriculture in the Mexico-USA Free Trade Agreement*, Banco Mundial, junio de 1991.

³⁴ Su modelo dinámico tiene dos componentes. Un periodo de transición de nueve años es seguido por un horizonte infinito, una trayectoria de crecimiento de estado estable que se supone que alcanza la economía al final del periodo de transición. Cualquier cambio de política tiene lugar durante el periodo de transición. Santiago Levy y Sweder van Wijnbergen, "Transition Problems in Economic Reform: Agriculture in the Mexico-USA Free Trade Agreement", Banco Mundial, diciembre de 1991.

solo año. Este movimiento migratorio ejercería fuertes presiones sobre el sistema social y político. En todas las perspectivas de liberalización, la migración acumulativa del campo a las ciudades durante los nueve años es más o menos igual, de 1.9 millones de trabajadores. No obstante, un panorama de liberalización gradual permite que la migración se distribuya con regularidad a lo largo del tiempo, con tasas anuales de aproximadamente 200 000 emigrantes de zonas rurales a urbanas por año. Nótese que en un escenario base sin liberalización, el modelo genera una migración acumulativa de 1.2 millones de trabajadores del sector rural. Su modelo incluye las tendencias demográficas implícitas discutidas anteriormente. México enfrenta cambios estructurales importantes en sus mercados laborales con o sin liberalización comercial.

Hinojosa y Robinson y Robinson *et al.* exploran algunos de los mismos temas relacionados con el mercado laboral que Levy y Van Wijnbergen, pero en el contexto de un modelo binacional mexicano-estadunidense.³⁵ En particular, Robinson *et al.* emplean una subdivisión similar de los sectores agrícolas, separando maíz, frutas y verduras y otras cosechas programadas (importantes para capturar las políticas agrícolas estadounidenses). Utilizan el mismo tipo de función para la migración que Levy y Van Wijnbergen, pero establecen diferencias en la fuerza laboral por categorías de calificación y agregan la migración de México a Estados Unidos. Sus resultados son también en gran medida congruentes con los de Levy y Van Wijnbergen. Deducen que la liberalización comercial total incrementa el comercio bilateral y conduce a ganancias en eficiencia para ambos países, pero induce una alta emigración de las zonas rurales de México. En un panorama de liberalización total, más de 800 000 trabajadores abandonan el sector rural y más de 600 000 emigran a Estados Unidos. La mayoría de ellos se dirigen al mercado laboral urbano (por ejemplo a Los Ángeles) y no a la agricultura. Robinson *et al.* exploran también varios escenarios de liberalización parcial, en busca de paquetes de políticas que ofrezcan una trayectoria de transición hacia el libre comercio con menos perjuicios sociales. Concluyen que resulta factible diseñar tales paquetes de políticas de transición.

³⁵ Hinojosa y Robinson, "Alternative Scenarios" *op. cit.*; y Robinson *et al.*, "Agricultural Policies and Migration in a U.S.-Mexico Free Trade Area: A Computable General Equilibrium Analysis", Berkeley, Departamento de Agricultura y Recursos Económicos, Universidad de California en Berkeley (Documento de Trabajo 617), diciembre de 1991.

Robinson *et al.* exploran la cantidad de crecimiento que requiere México para absorber la fuerza de trabajo que deja la agricultura, sin que aumente la migración a Estados Unidos. Por ejemplo, un aumento de 25% en el acervo de capital agregado de México en relación con el de Estados Unidos elimina el aumento en la migración de México a Estados Unidos inducida por la liberalización comercial total. Este diferencial de crecimiento es coherente con las experiencias de otros países semiindustriales que han adoptado con éxito una estrategia de desarrollo abierta. El problema político para México es que la liberalización del comercio del maíz libera fuerza de trabajo rápidamente, mientras que el crecimiento adicional requerido para absorber esa mano de obra en la industria, toma más tiempo.³⁶ Estos resultados, congruentes con los de Levy y Van Wijnbergen, indican que México requerirá un periodo de transición largo y que deberá asignar recursos a la agricultura durante la transición. La introducción inadecuadamente rápida del libre comercio en la agricultura puede no ser deseable para ninguno de los dos países, si se sopesan los costos sociales y económicos de una mayor migración con los beneficios del crecimiento comercial.

Hinojosa y McCleery presentan un modelo dinámico mexicano-estadunidense con un componente de aplicación de las leyes de probabilidad que implícitamente tiene en cuenta la naturaleza de las instituciones sociopolíticas para la regulación de conflictos distribucionales entre trabajadores y capitalistas en ambos países.³⁷ Aunque el modelo es muy aglomerante y estilizado, incorpora la migración internacional y la migración de zonas rurales a urbanas en México. Los autores emplean su modelo para elaborar tres escenarios distintos para México: una continuación de la actual apertura "neoliberal"; una vuelta al neoproteccionismo; o la adopción de una estrategia de "interdependencia administrada" en ambos países. Aunque los nombres son más evocativos, los escenarios son similares a los que analizan Robinson *et al.* con resultados parecidos.

Los resultados del modelo destacan la superioridad en el largo plazo de un tratado de libre comercio que conduzca a un incremento comercial y, al mismo tiempo, indican un deterioro en el corto plazo en el bienestar de los trabajadores que plantea serios obstáculos para la estrategia neoliberal. En comparación con las

³⁶ Esta diferencial pudo haberse alcanzado en aproximadamente 10 años, suponiendo una diferencial de crecimiento de alrededor de 2.5% anual.

³⁷ Hinojosa y McCleery, "U.S.-Mexico Interdependence", *op. cit.*

políticas que afectan directamente los mercados de capital y de fuerza laboral, los cambios en las políticas comerciales generalmente tienen efectos más reducidos en la producción y en el nivel de vida. Un tratado de libre comercio en sí no es capaz de reducir por completo la tendencia hacia una mayor migración ilegal, como lo han afirmado algunos. De hecho, la migración aumentará si no hay flujos de capital significativos para aumentar el empleo y los salarios en México. Un intento de cerrar cualquiera de las dos economías hacia el intercambio con la otra (la alternativa proteccionista) surge como la peor opción para el bienestar en el largo plazo para la mayoría de los grupos de trabajadores en ambos países. Sin embargo, el dilema es que en el corto plazo esta opción es superior para los trabajadores que se benefician de protección directa. De los tres escenarios distintos, sólo la interdependencia administrada puede producir crecimiento continuo, un mayor intercambio internacional y una base para la celebración estratégica de pactos sociales en ambos países. La clave para este enfoque es la creación de una combinación de políticas de deuda, comercio y migración que maximicen el crecimiento y el nivel de bienestar en ambos lados de la frontera.

McCleery y Reynolds presentan un modelo similar al que desarrollan Hinojosa y McCleery, pero en el cual se eliminan las ecuaciones de migración y la relación de Stakelberg entre trabajadores y capitalistas.³⁸ En el primer escenario se eliminan los aranceles y se demuestra nuevamente que la simple supresión de los aranceles oficiales tiene un efecto muy reducido sobre cualquiera de las dos economías. Los nuevos elementos introducidos en los escenarios dos a cuatro son: 1) una consideración de flujos de capital endógenos en respuesta a la reducción de los riesgos de invertir en México bajo el TLC; 2) la posibilidad de que aumente la producción intensiva en mano de obra en México al eliminarse las distorsiones de los mercados de factores y productos; y 3) una simulación de una posible ruta para el aumento de la productividad en la economía estadounidense como resultado del TLC.

Desgraciadamente, un modelo binacional y bifactorial estilizado

³⁸ Robert McCleery y Clark Reynolds, "A Study of the Impact of a U.S.-Mexico Free Trade Agreement on Medium-Term Employment, Wages, and Production in the United States: Are New Labor Market Policies Needed?", ponencia presentada en la sesión de la conferencia csis sobre el Libre Comercio en América del Norte: Implicaciones Económicas y Políticas, Washington, 27-28 de junio de 1991.

no puede abordar adecuadamente estas interesantes cuestiones. En el segundo escenario, se supone que los flujos de capital hacia México inducidos por el TLC reducen la inversión en Estados Unidos y, por lo tanto, el empleo en el sector de salarios altos (y también de productos comerciables e intensivos en capital) en Estados Unidos. Como se discutió antes, no es plausible suponer que una mayor inversión estadounidense en México tendrá un efecto significativo sobre el mercado de capital estadounidense o sobre la inversión agregada. En el tercer escenario, un cambio en la combinación de productos que se fabrican y exportan se representa por una reducción en la razón (exógena) capital-trabajo en el sector de productos comerciables. Este enfoque es comprensible en un modelo de dos sectores, pero no resulta realmente satisfactorio, pues se pueden simplemente especificar más sectores.

Además existe una cuestión empírica sobre la fuerza o incluso sobre la dirección del efecto supuesto. La liberalización comercial favorece a los sectores con uso intensivo de mano de obra en México, pero la inversión extranjera está aumentando ya las razones capital-trabajo. Considérense por ejemplo la recientes series de inversiones extremadamente intensivas en capital en el sector automotriz en México.³⁹ El cuarto escenario resulta útil al mostrar que, si existen ganancias en productividad al aprender haciendo, al aumentar la investigación y el desarrollo o por otros efectos adicionales de una mayor producción de bienes de capital en Estados Unidos, los beneficios del libre comercio (con movimientos de capital) serán mayores y estarán mejor distribuidos entre los propietarios del capital y de los ingresos del trabajo. No obstante, el parámetro de productividad no se calcula, sino que se presupone. Estos temas se abordan de manera más satisfactoria, tanto desde el punto de vista teórico como empírico, en el modelo de Deardorff, Stern y Brown.

Aunque sólo unos cuantos de los modelos de equilibrio general computable incluyen la migración internacional o algún tratamiento adecuado de la migración de zonas rurales a urbanas den-

³⁹ Krueger, por ejemplo, habla de la expansión de las exportaciones intensivas en mano de obra provenientes de México, y Shaiken analiza la alta tecnología y la intensidad del capital en las exportaciones de automóviles de México. Anne O. Krueger, *Trade and Employment in Developing Countries*, Chicago, University of Chicago Press para la Oficina Nacional de Investigación Económica, 1983, vol. 2; y Harley Shaiken, *Mexico in the Global Economy: High Technology and Work Organization in Export Industries*, San Diego, Centro de Estudios Estados Unidos-México, Universidad de California, 1990.

tro de México, todos incluyen la estructura del mercado laboral en el grado suficiente para determinar el efecto de la liberalización comercial sobre los salarios de equilibrio del mercado. En general, dada la amplia disparidad en el tamaño de los países y en el nivel del PIB, se esperaría que la liberalización comercial tuviera un efecto mucho mayor sobre México que sobre Estados Unidos. Como lo ha discutido minuciosamente Leamer, la teoría comercial predice que, con la eliminación de las barreras comerciales, los salarios para la mano de obra no calificada deben bajar en Estados Unidos y aumentar en México, porque las exportaciones mexicanas son intensivas en mano de obra no calificada. Sin embargo, el modelo teórico no predice magnitudes y sus predicciones se vuelven ambiguas por las distorsiones nacionales que existen previamente en ambos países. Este tema se convierte en una pregunta empírica: ¿cuán grandes son los diversos efectos?

El modelo de la Comisión Internacional de Comercio, el más estilizado y el que más se acerca a la teoría comercial estándar, sí da como resultado una reducción en los salarios para la mano de obra no calificada en Estados Unidos y un aumento en México después de la liberalización comercial.⁴⁰ No obstante, en lo que respecta a Estados Unidos el efecto es minúsculo. Este resultado empírico es sólido y se repite en todos los modelos de equilibrio general computable. A falta de movimientos migratorios significativos, el efecto del TLC sobre el mercado laboral estadounidense agregado es insignificante. Por ejemplo, Hinojosa y Robinson, en un experimento diseñado para duplicar el escenario del modelo de la Comisión Internacional de Comercio, estimaron para los salarios de los trabajadores no calificados rurales y urbanos de Estados Unidos una reducción de 0.1%, y que los rendimientos de otros factores no cambian en absoluto.⁴¹ El modelo KPMG de Peat Marwick, que incluye 44 sectores, pero una sola categoría laboral, obtiene como resultado que la liberalización comercial aumenta de hecho los salarios reales en Estados Unidos, aunque apenas en 0.02%.⁴² Si los autores fijan

⁴⁰ Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos, "Economy-Wide Modeling of the Economic Implications of a FTA with Mexico and a NAFTA with Canada and Mexico", Washington, informe preliminar de investigación 332-317 según la sección 332 de la Ley Arancelaria de 1930, febrero de 1992. El modelo de la rrc no está totalmente documentado en este informe y no se dispone de una descripción técnica. La descripción mencionada aquí y en el cuadro 1 se basa en una descripción publicada esquemáticamente, con cierta deducción adicional.

⁴¹ Hinojosa y Robinson, "Alternative Scenarios", *op. cit.*

⁴² KPMG Peat Marwick, "The Effects of a Free Trade Agreement between the U. S. and Me-

los salarios y, por el contrario, generan el cambio en la demanda de trabajadores, obtienen como resultado que el empleo agregado en Estados Unidos se eleva en cerca de 0.04%, o en 40 800 empleos. David Roland-Holst, Kenneth Reinert y Clinton Shiells, utilizando también un modelo con una sola categoría laboral y salarios fijos, obtienen que la liberalización comercial entre Estados Unidos, México y Canadá eleva el empleo agregado en Estados Unidos apenas en 0.09%.⁴³ Brown, Deardorff y Stern deducen que se reduce la diferencia salarial entre los trabajadores estadounidenses y mexicanos, pero que los trabajadores estadounidenses también se benefician (en gran medida por los efectos en favor de la competencia que conducen a la explotación de economías de escala en las principales industrias estadounidenses).⁴⁴

Es evidente que los tipos de efectos indirectos en que se basan los teoremas de Stolper-Samuelson y de igualdad del precio de los factores son empíricamente reducidos para Estados Unidos, en especial porque los cambios en las políticas comerciales afectan a una porción exigua del comercio estadounidense total. Ciertamente se presentan cambios significativos en precios y cantidad (de ganadores y perdedores) en el ámbito sectorial en todos los modelos, pero no se traducen en cambios significativos en los mercados de factores agregados. Quizá con una mayor disgregación de las categorías laborales se podría obtener un efecto más importante, pero surge entonces la pregunta sobre la validez de segmentar el mercado laboral en muchas categorías no sustituibles. Estos resultados empíricos se oponen a los obtenidos por Leamer que se expusieron antes.

Los modelos que incluyen migración internacional obtienen cambios salariales más significativos provenientes de los cambios en las políticas comerciales. Por ejemplo, Robinson *et al.* en su análisis llegan a la conclusión de que un escenario de liberalización comercial total, que produce una migración de México a Estados Unidos de aproximadamente 600 000 trabajadores, conduce a una

xico", ponencia preparada para la Asamblea Estadunidense del Comité de Comercio México-Estados Unidos, 1991.

⁴³ David Roland-Holst, Kenneth A. Reinert y Clinton R. Shiells, "North American Trade Liberalization and the Role of Nontariff Barriers", ponencia preparada para la Conferencia sobre Modelos Económicos del TLC, patrocinada por la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos, Washington, 24-25 de febrero de 1992.

⁴⁴ Brown *et al.*, "A North American Free Trade Agreement: Analytical Issues and a Computational Assessment", *op. cit.*

reducción en los salarios de la mano de obra no calificada rural y urbana en Estados Unidos de entre 3 y 4%. Los salarios responden, entonces, a los cambios en las ofertas laborales agregadas. Los movimientos internacionales de factores tienen un efecto directo de los rendimientos sobre los factores mucho mayor que los efectos indirectos que operan a través de los cambios de precios en los mercados de productos. Estos efectos directos de la migración también sirven en gran medida como base de los resultados del modelo de Hinojosa y McCleery.

V. POLÍTICA, POLÍTICAS E INSTITUCIONES

Los economistas suelen suponer que al cambiar los incentivos, por ejemplo al eliminar la protección de las importaciones, automáticamente se consigue que todos los agentes importantes modifiquen su conducta de oferta y demanda, como lo postula el modelo de equilibrio del libre mercado. Las economías reales son más complejas. Las instituciones sociales y políticas son fundamentales para determinar si las economías se ajustarán y los recursos se reasignarán como respuesta a un cambio de política importante, como lo es la liberalización comercial, así como de qué manera y a qué velocidad ocurrirá esto. Un cambio trascendente de estrategia de desarrollo requiere la participación activa de todas las fuerzas institucionales de importancia cuyos intereses deben considerarse. Las instituciones laborales, como sindicatos y entidades gubernamentales del trabajo, desempeñan un papel crucial para asegurar los derechos de los trabajadores, su participación en las negociaciones para mejorar la distribución del ingreso y su disposición para apoyar el cambio político. La armonización de los sucesos institucionales relacionados con el empleo entre los países, y un reconocimiento de su complementariedad, son fundamentales si ha de darse la convergencia hacia los "salarios altos" con base en un aumento de la productividad y de los salarios en ambos países. Además, no es realista recurrir a los mercados privados de capital para que efectúen todos los elementos de la reestructuración y de la inversión potenciales. La necesidad de inversiones para fines sociales e infraestructura y la existencia de factores externos reales y pecuniarios potenciales (incluidas las externalidades ambientales) implica que las fuentes multilaterales y públicas de fon-

dos de inversión habrán de desempeñar un papel importante y pueden llegar a ser muy benéficas en la integración.

Los temas institucionales son muy difíciles de integrar en los modelos económicos tradicionales. No obstante, se han hecho algunos intentos dentro de un marco mexicano-estadunidense. Koechlin *et al.*, por ejemplo, incorporan en su análisis un modelo de disciplina laboral para la determinación de los salarios.⁴⁵ Las instituciones en el mercado laboral se conceptualizan como las determinantes del costo por la pérdida de empleos a través de los salarios no devengados durante un periodo promedio de desempleo entre empleos, un lapso durante el cual se reciben beneficios. Estos beneficios, a su vez, afectan los esfuerzos y los salarios que los patrones están dispuestos a pagar. El salario de equilibrio de Estados Unidos también se ve afectado por la tasa de desempleo y, en su análisis, se incrementa a causa de la desviación de las inversiones estadunidenses a México. En México, el salario de equilibrio baja al suponerse que el trabajo se ve desplazado de la agricultura ante un tratado de libre comercio y se determina el salario de recurso por el empleo en el sector informal en lugar de los beneficios por desempleo.⁴⁶

Hinojosa y McCleery justifican los elementos de teoría de juegos en su modelo por ser reflejos de la operación de instituciones tales como sindicatos, asociaciones patronales y el sistema legal.⁴⁷ El regateo de la negociación se considera esencial para lograr concerciones o pactos sociales sólidos (es decir, creíbles) en el largo plazo sobre salarios, inversión y niveles de empleo. Mientras más débiles son las instituciones, menos probable es que los agentes alcancen acuerdos que pudieran permitir la reasignación más eficiente de los recursos. Si la liberalización comercial no se ve acompañada de políticas que ofrezcan "redes de seguridad" social, capacitación y apoyos para el ajuste, se puede esperar que tanto trabajadores como capitalistas en los sectores afectados ejerzan resistencia política. Incluso si el bienestar social global puede mejorarse y el tratado de

⁴⁵ Koechlin *et al.*, "Effect of the North American Free Trade Agreement", *op. cit.*

⁴⁶ La especificación de Koechlin *et al.* comprende la operación típica de los mercados laborales en los países en desarrollo, en los que los sectores informales urbanos realizan un trabajo subterráneo. Sin embargo, en el sector formal de México, ésta es una especificación errónea de la operación del mercado laboral. Aun cuando no existe un seguro de desempleo gubernamental, los empleadores están obligados a pagar indemnizaciones sustanciales a cualquier empleado que despidan.

⁴⁷ Hinojosa y McCleery, "U.S. Mexico Interdependence", *op. cit.*

libre comercio propuesto pasa la prueba de compensación, puede fracasar en el proceso político si no se compensa a los perdedores.

Se han presentado algunas propuestas para crear nuevas instituciones en América del Norte a fin de facilitar el trayecto hacia una mayor integración, ayudar en la reubicación de recursos y compensar a las comunidades afectadas. Una propuesta que señala hacia el tipo de problemas que se tienen que atender es la creación de una nueva institución, un Banco de Desarrollo y Fondo de Ajuste para América del Norte.⁴⁸ Esta institución serviría a dos propósitos: como banco de inversión regional prestaría fondos para financiar proyectos de desarrollo en el largo plazo; como fondo de ajuste ofrecería auxilio en el corto y mediano plazos para facilitar la reasignación de recursos requerida para generar incrementos en la productividad de la región.

La suposición implícita es que no se presentará una escasez grave de fondos de inversión privados, pero que existe la necesidad real de movilizar los recursos para la inversión en el largo plazo en capital para fines sociales y en áreas en las que los mercados privados no pueden operar adecuadamente (cuando hay externalidades ambientales). En Europa se establecieron instituciones con funciones similares a las del banco propuesto, cuando la Comunidad Europea se expandió para incluir países relativamente menos desarrollados, como Grecia, España, Irlanda y Portugal. Instituciones como el Fondo de Desarrollo Regional Europeo y el Fondo Social Europeo han tenido mucho éxito al facilitar la integración de los nuevos miembros más pobres a la CE. América del Norte puede inspirarse en las lecciones aprendidas de estas experiencias positivas en Europa. No obstante, una diferencia importante con respecto a las experiencias de ese continente es que la operación del Banco de Desarrollo y Fondo de Ajuste para América del Norte no tendría que incluir un componente de ayuda. Los tipos de inversiones de largo plazo que se necesitan deben ser rentables socialmente, y el gobierno debe captar una parte suficiente de los rendimientos para asegurar la amortización.

Aunque las instituciones de desarrollo y ajuste regional en el contexto europeo y norteamericano tienen el mismo objetivo último de elevar la productividad y los salarios reales en las regiones más

⁴⁸ Albert Fishlow, Sherman Robinson y Raúl Hinojosa-Ojeda, "Proposal for a North American Regional Development Bank and Adjustment Fund", en Banco de la Reserva Federal de Dallas, *North American Free Trade: Proceedings of a Conference*, Dallas, 1991.

pobres y también en las más ricas, otro conjunto de propuestas institucionales se concentra en la necesidad de armonizar directamente los derechos de los trabajadores en los diferentes países como medio para mejorar los sueldos y acercar las condiciones de trabajo del país más pobre a las de los más ricos. Drusilla Brown, J. William Gould y John Cavanaugh sugieren la adopción de una "Carta Social y Ambiental para América del Norte", que incluiría algunas normas mínimas comunes, así como recomendaciones para los gobiernos regionales, cuya puesta en marcha tendría en cuenta "diferentes niveles de desarrollo económico, pero mejoraría regularmente con las mejoras en la productividad."⁴⁹ Otro conjunto de propuestas se concentra en la falta de derechos humanos y laborales dentro de Estados Unidos para los trabajadores inmigrantes, y exige la extensión de la protección legal a todos los trabajadores como parte esencial de la integración.⁵⁰ Un área importante que requiere investigación se refiere a la interacción entre las actividades económicas regionales y el método para introducir nuevas normas e instituciones.

VI. CONCLUSIÓN

Se pueden aprender varias lecciones del conjunto bastante amplio de trabajos con modelos respecto a las implicaciones de la formación del TLC para el empleo y los salarios.

La mayoría de los analistas están de acuerdo en que las repercusiones del TLC serán mucho mayores para México que para Estados Unidos. En el agregado, el efecto sobre los salarios, las ganancias, el empleo y la inversión en Estados Unidos será minúsculo, mucho menor que las fluctuaciones anuales que normalmente se observan a través de la historia.

La teoría comercial predice que incluso sin movilidad internacional de los factores, debe haber cierta tendencia hacia una convergencia salarial después de la creación del TLC, con un aumento

⁴⁹ George E. Brown, J. William Gould y John Cavanaugh, "Making Trade Fair: A Social and Environmental Charter for North America", *World Policy Journal*, vol. 9, primavera de 1992, p. 326.

⁵⁰ Peter A. Schey, "Free Trade and the Human Rights of Migrant Workers", *Immigration Law Bulletin*, vol. 10, núm. 1, 1992, pp. 1-7; y Linda S. Bosniak, "Human Rights, State Sovereignty and the Protection of Undocumented Migrants under the International Migrant Workers Convention", *International Migration Review*, invierno de 1991, pp. 737-770.

en los salarios por mano de obra no calificada en México y una reducción en los salarios por mano de obra no calificada en Estados Unidos. Los resultados de los modelos indican que, en lo que respecta a Estados Unidos, este resultado no es empíricamente sólido. Los efectos en Estados Unidos son reducidos y las distorsiones existentes dan lugar a un segundo mejor escenario en el cual las predicciones teóricas se vuelven ambiguas. Todos los modelos de equilibrio general computable generaron escenarios plausibles en los que los salarios aumentan tanto en Estados Unidos como en México. Los modelos con competencia imperfecta y economías de escala proporcionan efectos favorables a la competencia por la liberalización comercial que fácilmente dominan los efectos Stolper-Samuelson y generan mayores incrementos salariales en ambos países.

Aunque los efectos macroeconómicos en Estados Unidos como resultado de la creación del TLC son diminutos, existen efectos sectoriales importantes. Definitivamente habrá ganadores y perdedores desde el punto de vista sectorial, y los modelos de equilibrio general computable los identifican con bastante eficacia. Al desagregar sectores y factores y suponer factores específicos para ciertos sectores (tanto en capital como en fuerza de trabajo), los modelos de equilibrio general computable obtienen cambios significativos en los ingresos de los factores como resultado del TLC. Estas observaciones ciertamente son congruentes con la teoría comercial y también con la observación de que la oposición política a los cambios en las políticas comerciales suele organizarse por sectores y no por factores agregados (es decir, acero y automóviles, en lugar de fuerza de trabajo).

La movilidad internacional de los factores integra una parte importante del TLC, aunque la migración de la fuerza de trabajo no está incluida en las negociaciones. Los modelos con migración de fuerza de trabajo e inversión a escala internacional generan cambios mucho mayores en los sueldos y en las tasas de rentabilidad del capital que los que examinan solamente los cambios en el comercio de mercancías. En los modelos de equilibrio general computable se obtiene el resultado de que, empíricamente, los cambios en la movilidad de los factores tienen un impacto mucho mayor sobre los rendimientos de los factores en ambos países que los cambios en el volumen y composición del comercio de mercancías.

Los modelos que se concentran en los asuntos migratorios señalan todos una contraparte a las políticas de los negociadores

comerciales. Una liberalización completa de la agricultura en México incrementará enormemente la velocidad de emigración de las zonas rurales. Estos emigrantes se desplazan a los mercados urbanos de México y a los laborales de Estados Unidos, y provocan problemas de ajuste y tensiones sociales en ambos lados de la frontera. Sin embargo, la liberalización es positiva para la agricultura estadounidense, la cual aumenta en gran medida sus exportaciones a México. Los resultados de los modelos constituyen un argumento poderoso en favor de un periodo de transición largo para la agricultura mexicana, que permita el tiempo para las inversiones en infraestructura necesarias en las zonas rurales y que allane el proceso de absorción de mano de obra en el sector industrial mexicano.

Si se considera un componente importante de los esfuerzos de México por cambiar su estrategia de desarrollo y de abrir su economía, el TLC puede dar como resultado grandes beneficios para México. Si México logra cambiar su estrategia de desarrollo y alcanza un crecimiento rápido, la expansión del comercio con Estados Unidos beneficiará en forma significativa a los exportadores estadounidenses. Los modelos que examinan este "panorama de éxito" con un crecimiento más rápido en México proyectan que todos los ingresos (incluidos los salarios) aumentan significativamente en ambos países.

La creación del TLC, aunque beneficia potencialmente a las tres naciones involucradas, también generará tensiones, especialmente en México. Los beneficios de la liberalización comercial se cosecharán solamente si se modifica la estructura sectorial del comercio, la producción y el empleo de los factores. Los modelos de equilibrio general computable suelen subestimar los problemas del ajuste, enfocándose en los cambios estructurales del mediano y el largo plazos sin considerar el proceso de ajuste necesario para alcanzar el nuevo equilibrio. Los encargados de la política económica pueden emplear esos modelos como indicadores de la dirección que están tomando los países, pero también deben considerar los problemas políticos e institucionales para facilitar el ajuste y compensar a quienes se ven desplazados por el proceso.

Comentario*

Anne O. Krueger

Tengo poco que agregar a la magistral reseña que nos presentan Hinojosa y Robinson. Ésta constituye una guía inestimable sobre los diversos modelos que se han elaborado para estimar los efectos de un tratado de libre comercio sobre la fuerza laboral, incluye no sólo una descripción de los resultados sino también suficiente información acerca de cada modelo para que el lector pueda juzgar su importancia.

Por ello, en este comentario considero lo que han logrado hasta ahora los modelos y lo que no han cubierto. Para principiar distinguiré entre dos aspectos: por una parte, hay oposición a un tratado de libre comercio potencial entre México y Estados Unidos, porque los trabajadores estadounidenses están preocupados por su efecto en los salarios y en el empleo en su país; por otra parte, hay o debería haber un esfuerzo por señalar los problemas decisivos para la política económica que en efecto determinarían el éxito o el fracaso de un tratado de libre comercio.

En lo que respecta al primer aspecto, los modelos elaborados hasta ahora revelan que se ha exagerado la preocupación en los trabajadores estadounidenses por el efecto de un tratado de libre comercio. Sólo un modelo —el de Leamer— muestra un efecto negativo. En cuanto se reconozca que la alternativa al aumento en el empleo y en la productividad de los trabajadores mexicanos es sin duda alguna el aumento en la emigración a Estados Unidos, es probable que los trabajadores estadounidenses adviertan que su verdadero interés reside en el éxito del tratado de libre comercio, porque 1) Estados Unidos tenderá a obtener un superávit comercial y de cuenta corriente, lo que estimulará las exportaciones; 2) un crecimiento mexicano más rápido proporcionará un aliciente para la actividad económica estadounidense, y 3) disminuirán los flujos migratorios.

En los modelos laborales que se han desarrollado hasta ahora existe una sorprendente laguna: parecería que, a lo sumo, los mo-

* Traducción del inglés de Eduardo L. Suárez.