

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.

deladores han considerado dos clases de mano de obra, la de los trabajadores calificados y la de los trabajadores no calificados. Supuestamente, las habilidades de los trabajadores estadounidenses "no calificados" superan a las de sus similares mexicanos, a causa de su mayor instrucción escolar y de su mayor experiencia en el trabajo. Una cuestión importante que aparentemente no se ha formulado todavía es la de la brecha salarial "verdadera" cuando se ajustan los datos originales para tener en cuenta las diferencias de las habilidades dentro de las grandes categorías laborales. Estimaciones realistas de la diferencia de habilidades podrían despejar muchas de las preocupaciones de los trabajadores estadounidenses acerca de un tratado de libre comercio, y también informarían la política aplicable al salario nominal y al tipo de cambio nominal, como veremos más adelante.

Sin embargo, hay una amplia base para creer que los determinantes del éxito de un tratado de libre comercio entre Estados Unidos y México serán factores distintos de los relacionados con los trabajadores estadounidenses. Un tratado de libre comercio podría fracasar por dos razones por lo menos, con consecuencias lamentables para todos los participantes. Primero, Estados Unidos podría volverse tan proteccionista que convirtieran el TLC en un acuerdo para sectores específicos y los acuerdos comerciales multilaterales en acuerdos bilaterales. Segundo, las políticas económicas mexicanas podrían ser incompatibles con un tratado de libre comercio "genuino". En lo que sigue me ocuparé de estas cuestiones.

En lo que respecta a la primera cuestión, es muy probable que un arreglo del "GATT y más" con México y otros países incremente el bienestar en todos los países. En esas circunstancias, se concluiría exitosamente la Ronda Uruguay y los arreglos de un tratado de libre comercio norteamericano cubrirían la integración y la destrucción de barreras, incluso por encima de las acciones emprendidas en forma multilateral. En ese sentido el tratado de libre comercio se asemejaría a la Comunidad Europea durante el periodo 1950-1970, cuando se logró una integración más estrecha entre los países de la CE, al mismo tiempo que se reducía grandemente el nivel de los aranceles externos. Si el programa de Europa 1992 transcurre como se tiene planeado y el acuerdo de la Ronda Uruguay logra la liberalización externa del comercio y la armonización de otras medidas, la conclusión de un TLC que establezca una armonización mayor aún dentro del hemisferio occidental plan-

tearía escasas dificultades. Habría que aclarar las condiciones en que otros países podrían sumarse al acuerdo, pero esta cuestión escapa a los límites de este texto.

Si, por el contrario, el TLC y la Europa de 1992 se desarrollaran en el contexto de un fracaso de la Ronda Uruguay y las tensiones comerciales condujeran gradualmente a una mayor concentración del comercio dentro de cada región, habría pérdidas para todos. Los modelos que estimaran los efectos de tal resultado serían muy diferentes de los que reseñan Hinojosa y Robinson. Desde luego, se requieren investigaciones adicionales sobre los efectos potenciales del surgimiento de bloques comerciales.

En el supuesto probablemente optimista de que prevalecerá la sensatez y se preservará la salud del sistema comercial multilateral, subsiste otra cuestión importante para la celebración de un tratado de libre comercio entre México y Estados Unidos. En los últimos años la tasa de inflación de México se ha aproximado a 20%, mientras que la tasa de Estados Unidos no ha llegado a 5%. Los salarios mexicanos se han indexado a la tasa de inflación de México, mientras que la tasa de depreciación del peso mexicano ha sido considerablemente menor que el diferencial de la tasa de inflación que existe entre los dos países. En consecuencia, los salarios mexicanos han venido aumentando en términos de dólares, aunque se hayan mantenido constantes en términos de la moneda nacional, suponiendo que el índice del nivel de precios de México refleja correctamente la tasa de inflación real. La experiencia reciente de Alemania Oriental, donde se fijó un nivel poco realista para el tipo de cambio entre el marco oriental y el marco occidental, debería prevenirnos acerca de las dislocaciones que podrían derivarse de la incongruencia de la política.

Si continuaran estas tendencias de los salarios reales mexicanos denominados en dólares, el salario real de México podría ser demasiado alto para conservar un empleo razonablemente pleno con el TLC. En este contexto las estimaciones de la verdadera "brecha salarial" podrían resultar muy valiosas. Pero independientemente de lo que la brecha sea o deba ser, en vista de la tasa de crecimiento de la fuerza laboral mexicana, parece improbable que los salarios mexicanos puedan aumentar a una tasa similar a la de los últimos años sin provocar un desempleo grave. Una combinación adecuada de las políticas cambiaria, fiscal, monetaria y salarial será esencial para el éxito de un tratado de libre comercio. Sería muy conveniente

que los investigadores intentaran analizar las consecuencias de los errores potenciales de la política desde esa perspectiva, a fin de fortalecer el proceso de la toma de decisiones.

Se impone un comentario final: la mayoría de los modelos parece proporcionar estimaciones bastante "pequeñas" de las ganancias que podrán obtenerse de una reducción arancelaria y de la eliminación de las restricciones cuantitativas con un tratado de libre comercio. Puesto que los aranceles mexicanos y estadounidenses son ya bastante bajos y a las restricciones cuantitativas afectan sólo a algunos sectores, ese resultado no es sorprendente. Sin embargo, existen algunas barreras no arancelarias que obstruyen el comercio. Del lado de Estados Unidos éstas incluyen las regulaciones fitosanitarias (que probablemente sean en parte proteccionistas), otras políticas agrícolas, restricciones marítimas y el uso potencial del *antidumping* y los procedimientos de impuestos compensatorios contra los exportadores mexicanos. Del lado mexicano subsisten muchas formas residuales de las restricciones establecidas en la época de la sustitución de importaciones. Aunque de cualquier manera estas restricciones se están eliminando, es probable que el uso exclusivo de las tasas arancelarias (o los equivalentes de tasas arancelarias para las restricciones cuantitativas) en la estimación del efecto de un tratado de libre comercio subestime las consecuencias efectivas.

En conclusión, la investigación realizada hasta ahora acerca de los mercados laborales parece haberse concentrado en gran medida en las preocupaciones expresadas por los trabajadores estadounidenses en cuanto al efecto de un tratado de libre comercio entre México y Estados Unidos en los salarios y en el empleo de Estados Unidos. Aunque esas preocupaciones parecen haberse considerado adecuadamente, muchos aspectos significativos de política circundan las condiciones en que podría haberse efectuado un tratado de libre comercio. Es claro que las investigaciones que fortalezcan nuestro entendimiento de tales cuestiones podrían constituir un valioso insumo para el proceso de formación de las políticas.

## Comentario\*

*Michael Piore*

En este ensayo se explica muy bien lo que se está convirtiendo en una bibliografía extensa y complicada. Gran parte de ella se basa en modelos de equilibrio general computable. Estos modelos son tan complejos que a menudo resulta difícil entender lo que en realidad produce los efectos que ellos identifican, y no puedo ofrecer una interpretación independiente. Son dos los puntos que destacan Hinojosa y Robinson. Primero, los modelos no predicen los efectos discontinuos, muy grandes, causados por la apertura al comercio exterior, que se asocian a los éxitos espectaculares del este de Asia. Aparentemente la razón es que los modelos no incluyen los procesos dinámicos asociados a la innovación y al aprendizaje tecnológico y de organización. Aun así, el tamaño de la economía estadounidense en relación con el de la economía mexicana hace muy improbable que sea significativo el efecto de un tratado en el mercado laboral estadounidense en su conjunto. Sin embargo, el tratado podría tener un efecto importante en ciertos sectores o ciertas regiones geográficas. Segundo, los modelos son básicamente agregados y de estática comparativa y proporcionan muy pocos detalles institucionales. Estas características limitan su capacidad para ocuparse de cuestiones relacionadas con la manera en que podría alterarse o controlarse el proceso de integración mediante intervenciones de política.

He hecho estas observaciones un poco más tajantemente que los autores y con menos reservas, de modo que tengo poco que añadir en términos sustantivos. En cambio, me gustaría aclarar estas observaciones refiriéndome a dos aspectos específicos del ajuste. Uno se ocupa de la migración y el otro de la industria del vestido. Estos sectores pueden parecer escasamente relacionados entre sí, pero juntos ilustran la importancia del detalle, la cronología y las instituciones para el pronóstico y el control del efecto de la apertura comercial.

\* Traducción del inglés de Eduardo L. Suárez.