

SERIE DOCUMENTOS DE TRABAJO

C O M I S I Ó N P A R A L A C O O P E R A C I Ó N L A B O R A L

Impacto de la integración y el comercio en los mercados de trabajo:

*Desafíos metodológicos y conclusiones de consenso
en el contexto del TLCAN*



WWW.NAALC.ORG

Este documento fue preparado por Michael Abbott, investigador del Secretariado de la Comisión para la Cooperación Laboral (2002-2004). El Secretariado de la Comisión para la Cooperación Laboral asume toda la responsabilidad por el contenido del presente documento. Éste no refleja necesariamente las opiniones del Consejo Ministerial, de ninguna dependencia gubernamental ni de ninguno de los colaboradores o revisores externos.

Introducción

A raíz de las recientes negociaciones para un Tratado de Libre Comercio de las Américas (ALCA), se han intensificado los estudios acerca de los efectos que tiene la integración económica en los trabajadores y en los mercados de trabajo. En los años previos al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), a principios de la década de los noventa, se dio un fenómeno similar en materia de políticas e interés académico. Al preparar las investigaciones para analizar los efectos de la integración en economías más pequeñas de América, es conveniente estudiar las metodologías que se usaron para proyectar los efectos del TLCAN, además de los estudios más recientes que pretenden evaluar el impacto real del tratado en los trabajadores y en los mercados de trabajo.

El propósito de este estudio es examinar las diferentes metodologías empleadas en el contexto de América del Norte para determinar el impacto de la integración económica en los mercados de trabajo, así como las complejidades y retos asociados al análisis de sus implicaciones. Si bien se presentarán resúmenes de las conclusiones de estudios importantes y se detallarán puntos de vista en los que existe un consenso amplio, el objetivo principal de este trabajo es estudiar y evaluar las metodologías usadas en la literatura y poner de manifiesto los retos y complejidades asociados con la realización de una investigación de este tipo.¹

En la primera parte se describirán las metodologías utilizadas para predecir y analizar los efectos de la liberalización comercial en el contexto del TLCAN e identificar los méritos y usos de cada una de ellas. Se analizarán también las limitaciones y complejidades extrametodológicas relacionadas con la realización de investigaciones de ese tipo. Después se presentarán las conclusiones de las investigaciones previas y posteriores al

TLCAN en relación con los efectos del tratado sobre el comercio, el empleo, los salarios y la distribución del ingreso, con el fin de identificar los puntos de consenso y las metodologías más adecuadas. Finalmente, partiendo del análisis anterior, se sacarán conclusiones que podrían ser útiles para otros, en especial para los países en desarrollo, en el estudio de los efectos de la liberalización comercial.

Metodologías²

Los estudios del TLCAN y sus efectos en los mercados de trabajo pueden dividirse en dos periodos: antes y después de la entrada en vigor del tratado. Resulta claro que la mayor parte de las investigaciones que se terminaron antes de la entrada en vigor del tratado están basadas en proyecciones económicas con modelos y técnicas de simulación para calcular sus efectos potenciales en los mercados de trabajo de cada uno de los países. Las investigaciones posteriores al TLCAN hacen uso ocasional de las proyecciones, pero se concentran más bien en la evaluación de los efectos del tratado (es decir, analizan la información y señalan los cambios que pueden atribuirse específicamente al TLCAN). Han surgido también metodologías comunes, según el propósito del estudio (enfocado ya sea a la proyección o a la evaluación) y la disponibilidad de los datos.

La metodología proyectiva que por lo general incluye el mayor número y alcance de variables macroeconómicas es la de los modelos macroeconómicos vinculados (*Linked Macroeconomic Models, LMM*), técnica que implica relacionar un modelo de proyecciones macroeconómicas a gran escala de un país con el de otro. La mayor parte de las proyecciones de la actividad económica global de un país se hace a través de modelos macroeconómicos (Departamento del Trabajo de Estados Unidos,

1993). Estos modelos utilizan un conjunto amplio de ecuaciones calculadas de manera consistente que revelan las relaciones a largo plazo entre las variables económicas clave (por ejemplo, PIB, empleo, desempleo, IPC, etc). El efecto esperado de un cambio de políticas, como la entrada en vigor del TLCAN, en cualquiera de las variables se mide como la diferencia entre la proyección de referencia y la proyección revisada que incluye el cambio de políticas. Por ejemplo, al examinar los efectos potenciales del TLCAN, las ecuaciones comerciales y reducción de tarifas se agregarían simultáneamente a los modelos macroeconómicos de *los dos* países, con lo que se posibilita el análisis de los efectos proyectados en cada uno de ellos (*Ibid*).

Otra metodología de proyección que se usó con mucha frecuencia para predecir el impacto del TLCAN fue la de los modelos de equilibrio general computable (*Computable General Equilibrium*, CGE). Los modelos CGE permiten aislar los efectos directos e indirectos de un tratado comercial sobre factores tales como el comercio total, la producción y el empleo por sector (Burfisher et al, 2001). Los modelos CGE simulan las relaciones entre todos los sectores de la economía y permiten tomar en cuenta suposiciones sobre el comportamiento económico (por ejemplo, los factores de competencia perfecta o imperfecta, las economías de escala, la teoría de comercio neoclásica estándar, el supuesto de Armington, etc).³

El Departamento del Trabajo de Estados Unidos describe el desarrollo de un modelo CGE en los términos siguientes:

“La construcción de un modelo CGE involucra un ejercicio amplio de datos en el desarrollo de representatividad social y matrices de entrada-salida o de transacciones, incluido el comercio, el flujo de ingresos y factores de diversas instituciones

(es decir, la especificación de las relaciones intersectoriales detalladas en un año dado). Se utilizan las estimaciones de parámetros disponibles de la literatura para la producción por sector, el consumo y las relaciones comerciales. Dado el volumen de datos requerido, los modelos CGE usan por lo general altos niveles de consolidación y estilización” (Departamento del Trabajo de Estados Unidos, 1993, pág. 4).⁴

La diferencia principal entre los modelos LMM y CGE es que los primeros se basan en relaciones de datos históricas para establecer simultáneamente parámetros de las variables individuales (por medio de intervalos de confianza para las estimaciones de parámetros). Los modelos CGE, en cambio, emplean el análisis de sensibilidad para medir la solidez de los resultados del experimento en las estimaciones de parámetros de las variables individuales.

La función principal de ambas metodologías es crear proyecciones económicas; por tanto, es natural que se hayan usado en la mayor parte de los estudios sobre los efectos *potenciales* del TLCAN. Dado que estos modelos a gran escala permiten controlar numerosas variables de los mercados de trabajo, un modelo individual puede producir resultados sobre una serie de indicadores (por ejemplo, empleo, flujos de comercio, salarios, etc).

Con la entrada en vigor del TLCAN el 1 de enero de 1994, los análisis comenzaron a desplazarse hacia la evaluación de sus efectos. Dentro de este marco, se volvieron populares los métodos de *equilibrio parcial* que enfatizan el análisis de regresión (por ejemplo, los modelos de “gravedad” y los métodos de “*shift and share*”) y los multiplicadores disponibles que controlan una sola variable o sólo un pequeño número de ellas.⁵

Los métodos de equilibrio parcial intentan evaluar los efectos de una política sobre una o más

variables manteniendo constantes otras variables que pueden verse potencialmente afectadas. Estos estudios tienden a basarse en una variable específica (por ejemplo, distribución del ingreso, empleo, salarios, productividad, etc.) y por lo general no se ponen a prueba las interacciones entre otras variables. Sin embargo, ha habido estudios más recientes que poseen algunos de los atributos de los modelos CGE, aun cuando se clasifiquen como análisis de equilibrio parcial. Por ejemplo, la investigación de Robertson (2000 y 2003) utiliza algunos aspectos del modelado CGE como el uso de ecuaciones consistentes para hacer estimaciones de la oferta y la demanda; sin embargo, el modelo se considera de equilibrio parcial porque no calcula juntas las funciones de producción y consumo y gira en torno a los mercados de trabajo y no a los mercados de capital.

La metodología final usada para estudiar los efectos del TLCAN es lo que podría llamarse investigación cualitativa/cuantitativa. Este método no es tan estructurado ni está tan basado en mediciones econométricas como los ejemplos anteriores. Por lo general implica el estudio de las investigaciones existentes con un análisis primario de los diversos indicadores económicos para destacar tendencias generales que se han manifestado a partir de la entrada en vigor del TLCAN. Si bien no pueden probarse de manera definitiva las relaciones causales, a menudo las suposiciones y el razonamiento cuantitativo sólido dan validez a las hipótesis originales. Este tipo de trabajo es común en las disciplinas de ciencias políticas y economía política y se basa en observaciones y razonamiento deductivo.

La decisión de qué metodología emplear depende de varios factores. En primer lugar, los modelos LMM y CGE son métodos para realizar proyecciones, mientras que los estudios cualitativos/

cuantitativos y de equilibrio parcial se prestan mejor a la identificación de efectos que ya se han presentado.

Otro factor es el énfasis de la investigación. Para completar un LMM, el investigador debe poder vincular dos modelos macroeconómicos a gran escala; esto quiere decir que debe contar ya con tales modelos o bien tener a su disposición los datos comparables requeridos para crearlos. Como ya se mencionó, el punto fuerte de los modelos macroeconómicos es su eficacia en la predicción de indicadores económicos comunes consolidados y las actividades respectivas. De manera similar, la ventaja de vincular los modelos de dos países (es decir, un LMM) es que se puede proyectar simultáneamente el efecto de un cambio de políticas en la economía global de cada uno de ellos.

Una de las ventajas de usar modelos CGE para las proyecciones es que los investigadores pueden establecer controles e incluir suposiciones (esto es, mercados perfectos, el supuesto de Armington, teoría de comercio neoclásica, etc.); esto hace que los modelos CGE sean muy variados, con lo que el análisis puede ser muy específico en relación con los efectos directos e indirectos de las políticas.⁶ También pueden analizarse sectores e industrias específicas. En contraparte, los LMM sólo tienden a mostrar los efectos de una política en los indicadores económicos agregados.

Al evaluar la exactitud de las proyecciones de los estudios previos al TLCAN basados en modelos CGE, Kehoe (2003) encontró que en los tres casos analizados se subestimaron significativamente los efectos sobre el comercio. Si bien señala que los modelos CGE han sido precisos en las proyecciones de otros casos, en particular España, Kehoe reitera que para que estos modelos produzcan resultados correctos deben: I) incluir mecanismos teóricos de generación de comercio que contem-

plen incrementos significativos del mismo en sectores con poca o ninguna actividad previa, y 2) ser capaces de plasmar de manera eficaz los cambios en la productividad derivados del incremento de la inversión extranjera. Kehoe enfatiza la necesidad de evaluaciones de desempeño basadas en análisis previos que agreguen impactos externos al modelo original para probar su capacidad de predicción; prácticamente no se cuenta con investigaciones de evaluación con modelos CGE.

La principal fortaleza de los modelos de equilibrio parcial es la flexibilidad que aportan al análisis de los impactos de una política. Se ponen a prueba rigurosa diversas evaluaciones de juicio de manera cuantitativa por medio de extrapolaciones. La capacidad de controlar variables dependientes para determinar los efectos/impactos sobre una variable independiente es una ventaja muy importante en los métodos de equilibrio parcial.

Los métodos cualitativos/cuantitativos son útiles por su capacidad de observar e informar de fenómenos de manera tanto estadística cuanto cualitativa, sin estar confinados a relaciones meramente estadísticas entre variables. En las formas de investigación que son exclusivamente cuantitativas, muchas veces se pasan por alto o no se toman en cuenta como es debido los aspectos más generales de una política; por ello, el enfoque amplio y el funcionamiento dual de los métodos cualitativos/cuantitativos captan con frecuencia más efectos e impactos de una política específica.

Limitaciones y complejidades extra-metodológicas de la investigación relacionada con el TLCAN

Además de las diferencias en las metodologías (y del hecho de que cada una de ellas tiene sus ventajas y desventajas dependiendo del propósito del análisis), hay otros factores que dificultan el estu-

dio de los efectos del TLCAN, y entre ellos uno, de los más importantes es que hasta hace poco la disponibilidad de datos comparables de los tres países era un obstáculo para los estudios de equilibrio parcial. Como señaló Krueger en 2000:

“Sin embargo, hasta la fecha, la mayor parte de los trabajos empíricos que han intentado evaluar los efectos del TLCAN se han basado en modelos de simulación. Esto se debe en buena medida a que el TLCAN es tan reciente que no había datos disponibles para intentar estimaciones de los impactos iniciales del tratado en los flujos de comercio” (Krueger, 2000, pág. 762).

La abundancia de estudios recientes de regresión con estimaciones de los efectos del TLCAN sobre indicadores específicos de los mercados de trabajo se debe sobre todo a la disponibilidad actual de información, aunada a una mayor validez asociada a series temporales en comparación con los datos representativos. Con esto en mente, cabe esperar que dicha clase de investigaciones crezca en el futuro, en especial dadas las lecciones que los países que participan en las negociaciones del ALCA pueden aprovechar de la experiencia del TLCAN.

La dificultad para comparar los datos puede ser un impedimento para lograr investigaciones confiables a nivel internacional, ya que los resultados dependen en buena medida de la comparación (o ingreso en un modelo) de indicadores de un país con los indicadores similares de otro. A menudo el indicador puede tener el mismo nombre (por ejemplo, “el número de personas desempleadas”) en varios países, pero las dependencias nacionales a cargo de las estadísticas pueden emplear conceptos y datos de origen diferentes para sus definiciones respectivas. La comparación o ingreso en un modelo de esta variable “tal cual”, sin recalibrar o ajustar los datos para facilitar las comparaciones,

es el equivalente de comparar peras con manzanas. Además, en algunos casos, la recalibración o ajuste de los datos puede resultar imposible.

En los tres países del TLCAN, hay algunos problemas de comparación de los diversos indicadores de los mercados de trabajo. En primer lugar, existen actualmente diferencias en las clasificaciones industriales que crean errores de medición al adjudicar efectos del TLCAN a todos los indicadores en desgloses específicos por sector e industria. En Canadá, la clasificación de datos por industria se hace de acuerdo con el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN); En Estados Unidos, todos los datos relacionados con el empleo siguen los lineamientos del SCIAN, aunque algunos datos históricos se clasifican según el sistema anterior (Clasificación Industrial Uniforme, CIU); una parte de los datos de México concuerda con el SCIAN, pero la mayor parte de la información histórica se clasifica de acuerdo con la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos, CMAP (1994). Cabe hacer notar que los tres países están revisando actualmente sus datos históricos para ajustarlos a las categorías del SCIAN, por lo que este problema debe solucionarse en el futuro.

Existen también diferencias más específicas tanto de concepto como de definición en diversos indicadores clave de los mercados de trabajo. Por ejemplo, las definiciones usadas para la clasificación de personas “con empleo”, “desempleadas” e “inactivas” varían en los tres países. La metodología usada en México para tabular las “horas trabajadas” es diferente de la de Canadá o Estados Unidos, lo que dificulta la comparación de indicadores tales como la productividad, los costos unitarios de mano de obra y los costos de la remuneración por hora. Finalmente, la inclusión de todas las industrias en una muestra, además de los problemas asociados

con el hecho de que la muestra real puede cambiar de un año a otro (como ocurrió con la ENE en México de 1994 a 1995), causan a menudo problemas de comparación de la información.

Una dificultad inevitable en la investigación del impacto de la liberalización del comercio es la imposibilidad de construir un experimento controlado; como ocurre en la mayor parte de las investigaciones en el ámbito de las ciencias sociales, las variables externas afectan con frecuencia a la variable dependiente o incluso al grupo de control. En relación con el estudio de los efectos del TLCAN, Krueger ha señalado cinco factores o eventos externos que afectan los resultados (Krueger, 2000, págs. 762-765):

1. La anticipación del TLCAN empezó en 1990, por lo que las relaciones comerciales entre los tres países se vieron afectadas desde antes de que el tratado entrara en vigor.
2. No todos los aranceles se eliminaron con esta entrada en vigor; de hecho, para muchas categorías de productos (específicamente los bienes de consumo) había un periodo de diez o quince años de introducción gradual. Así, las deducciones generalizadas sobre los efectos del TLCAN en el comercio en “todas las industrias” a menudo pecan de un exceso de simplicidad.
3. La liberalización comercial es un fenómeno que se da también en otras partes del mundo; los patrones de comercio de los países de América del Norte no se ven afectados exclusivamente por el TLCAN. La intensificación de las relaciones comerciales con otros países (por ejemplo, con China) puede afectar a los mercados de trabajo de América del Norte.
4. México inició su liberalización comercial de forma unilateral a principios de la década de los ochenta; por lo tanto, los patrones de comercio que se experimentaron a partir de 1994 fueron tanto la continuación de estos flujos de comercio que ya iban en

aumento cuanto el inicio de la liberalización comercial del país.

5. La revaloración del peso mexicano de 1987 a 1994 y la subsiguiente devaluación hacen que los resultados empíricos sobre el impacto del TLCAN sean difíciles de cuantificar con precisión.

Resultados de las investigaciones sobre el TLCAN y sus efectos en los mercados de trabajo

Antes de pasar a la revisión de la literatura, es importante hacer algunas precisiones. En aras de la brevedad, esta revisión se limita a los estudios que se relacionan con flujos de comercio, niveles de empleo, distribución del ingreso y salarios. No se analizarán los estudios sobre los efectos del TLCAN en otros indicadores como IED, PIB, mercados de capital, etc.

En segundo lugar, si bien existe un buen número de estudios sobre Estados Unidos/Canadá y Estados Unidos/México, son limitadas las investigaciones que analizan a los tres países de la región y más escasas aún las que se concentran en Canadá/México. Resulta por lo tanto difícil encontrar en la literatura ejemplos de análisis trinacionales en los que se use una misma metodología.

Efectos del TLCAN en el comercio

Antes del TLCAN, prácticamente todos los estudios coincidían en que el tratado sería un generador de comercio neto en el que los tres países se beneficiarían, siendo México el que iba a experimentar los mayores beneficios (Burfisher et al, 2001).⁷ Más aún, la suposición subyacente era que el TLCAN podría causar una desviación del comercio. En este caso, esta desviación se refiere al comercio de América del Norte que se desviaría de países no signatarios del TLCAN. En resumen,

el punto de vista predominante era que el tratado incrementaría el comercio global de los tres países y también intensificaría el comercio *entre* los países del TLCAN a la vez que desviaría el comercio con países no signatarios.⁸

Los estudios cualitativos/cuantitativos posteriores al TLCAN suelen señalar un volumen mayor de comercio en el periodo del TLCAN y en general lo atribuyen al tratado.⁹ La investigación econométrica posterior al TLCAN se centra en los diversos aspectos de los flujos de comercio (dirección de los flujos, sectores, industrias, desviaciones del comercio, etc.) y emplea por lo general el análisis de equilibrio parcial con funciones de gravedad. Esta modalidad de análisis de regresión permite al investigador tomar en cuenta los efectos externos y los impactos macroeconómicos, con lo que es posible indagar sobre los efectos “del” TLCAN en vez de simplemente los efectos observados “a partir del” TLCAN (esto último es el objetivo de la mayor parte de los estudios cualitativos/cuantitativos). En los siguientes párrafos se presentan algunos ejemplos de investigación econométrica de los efectos del TLCAN sobre los flujos y desviaciones del comercio.

Gould (1998) emplea un modelo de equilibrio parcial de “gravedad” para hacer una estimación de los efectos del TLCAN en los tres países signatarios. Se basa en los datos de comercio trimestrales de 1980 a 1996, así como en factores de deflación de precios del PIB, tipos de cambio reales y variables simuladas para revelar los cambios en los regímenes de comercio durante el periodo de referencia. La desventaja principal de esta investigación es que sólo cubre los primeros tres años del tratado (1994-1996); sin embargo, la evaluación que brinda de estos años es bastante completa. Sus resultados muestran que por sí solo, el tratado I) puede haber incrementado las exportaciones glo-

bales de Estados Unidos a México, pero no las importaciones de este último país, 2) no afectó el comercio entre Estados Unidos y Canadá y entre Canadá y México y 3) tuvo un efecto insignificante en la desviación del comercio.

Krueger (1999) examina también los efectos del TLCAN en el comercio durante los primeros tres años. La investigadora emplea un análisis de equilibrio parcial “*shift and share*” de varios sectores a nivel de tres dígitos de CIU. Sus resultados muestran que si bien el comercio se incrementó en el caso de México en los primeros años del TLCAN, factores tales como la liberalización comercial de ese país a mediados de la década de los ochenta y las modificaciones en el tipo de cambio real tuvieron un impacto más fuerte. La investigación de Krueger sugiere también que no se presentó ninguna desviación del comercio y que las categorías en las que las exportaciones mexicanas a Estados Unidos crecieron más rápidamente (por ejemplo, productos primarios), fueron también las categorías que experimentaron un mayor crecimiento en las exportaciones al resto del mundo.

El estudio de Romalis (2001) se centra en los efectos en Estados Unidos, pero usa datos de los tres países. Con ecuaciones reducidas de equilibrio parcial de las importaciones de productos primarios a Estados Unidos provenientes de Canadá y México, Romalis toma en cuenta las preferencias arancelarias de estos dos últimos países. También puede incluir los efectos sobre los aranceles en función del tiempo y hacer correcciones según las características de los productos primarios y la industria. El estudio cubre el periodo de 1989 a 2000 (es decir, se analizan siete años del TLCAN). Los resultados de Romalis muestran que el TLCAN tuvo un efecto significativo en las importaciones estadounidenses de productos primarios *tanto de* Canadá como

de México. Romalis señala que hay pruebas de que ha habido desviaciones del comercio derivadas del TLCAN, lo que contradice los resultados del análisis de tres años (1994 a 1996) de Gould y Krueger.

Fukao et al (2003) se centran en bienes manufacturados específicos de 1992 a 1998 para probar la presencia de desviaciones del comercio como consecuencia del TLCAN. Utilizan un modelo de equilibrio parcial de gravedad que “sigue el espíritu del trabajo de Romalis en la medida en que usa un modelo teórico explícito y un análisis econométrico para tratar de identificar las fuerzas en acción que han afectado al comercio en el TLCAN” (Fukao et al, 2003, pág. 7). Sus resultados muestran que hubo algunas desviaciones del comercio con respecto a las importaciones mexicanas de textiles y ropa en Estados Unidos. Sin embargo, en áreas como el comercio de automóviles y televisores, otros factores tales como los cambios en la IED y la subcontratación tuvieron un efecto más significativo que las preferencias arancelarias, lo que indica que no hubo una desviación del comercio.

Durante el periodo del TLCAN (de 1994 hasta la fecha) el comercio global entre las partes del tratado se ha incrementado de manera significativa; tan sólo de 1993 a 2000, el comercio entre Canadá y Estados Unidos se duplicó, mientras que el comercio México-Estados Unidos y México-Canadá se triplicó (Hufbauer y Vega-Cànavas, 2003). Pese a estos incrementos notables, no es suficiente atribuir este fenómeno exclusivamente al TLCAN, puesto que han tenido lugar otros acontecimientos (la liberalización global en el comercio, reducciones arancelarias anteriores al TLCAN, fluctuaciones en los tipos de cambio, etc.) que sin duda han afectado al comercio en todo el continente.

La opinión predominante en los estudios econométricos posteriores al TLCAN es que el tratado: 1) incrementó las exportaciones de México a Estados Unidos, 2) tuvo un efecto menor, aunque discernible, en el aumento de las exportaciones de Canadá a Estados Unidos y 3) tuvo un efecto mínimo en el comercio global de Estados Unidos. Estos resultados son consistentes con las proyecciones de los modelos CGE y otros estudios realizados antes del TLCAN.

Las pruebas de la existencia de desviaciones del comercio como consecuencia del TLCAN son menos contundentes. Las proyecciones anteriores al tratado son escasas o no muy sólidas porque: 1) es difícil y toma mucho tiempo hacer proyecciones de los patrones mundiales de comercio, 2) es problemático generar un modelo de la respuesta de un país externo a las reducciones arancelarias que ocurren dentro de una zona de comercio y 3) la competencia y los tipos de cambio, que son difíciles de predecir, tienen un impacto importante en el comercio internacional.

Los resultados de las investigaciones posteriores al TLCAN sobre la desviación del comercio han producido resultados mixtos. Si bien en algunos sectores e industrias se muestra que ha habido desviaciones, no hay pruebas en el caso de otros. La metodología juega un papel importante en estos resultados, y la comunidad de economistas no cuenta con un método común preciso para probar la existencia de desviaciones del comercio.¹⁰

Efectos del TLCAN en el empleo

A principios de la década de los noventa, una buena parte de los debates en torno al TLCAN tenía que ver con sus efectos potenciales sobre el empleo. Las empresas en los tres países tendían a coincidir en que un comercio liberalizado redundaría en benefi-

cio de los empleos en la medida en que las reducciones arancelarias contribuirían a ampliar los mercados de los productos, creando así la necesidad de una mayor producción, que a su vez traería como consecuencia una mayor demanda de mano de obra. Por su parte, los sindicatos y diversos grupos de la sociedad civil externaron el temor de que habría repercusiones negativas en los empleos. En Canadá y Estados Unidos, se afirmaba que se trasladarían a México empleos en las manufacturas y en otros tipos de ocupaciones manuales como resultado de los bajos salarios en ese país. De manera similar, en México existía la preocupación de que su sector agrícola sería incapaz de competir técnicamente con los sistemas más avanzados de Estados Unidos y Canadá.

De la misma forma en que los argumentos diferían, las proyecciones econométricas sobre los efectos del TLCAN en el empleo variaban también. La Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos (U.S. International Trade Commission, USITC) (1991) predijo mediante un modelo CGE que un tratado de libre comercio con México tendría poco o ningún efecto sobre los niveles de empleo en Estados Unidos, pero que podrían darse algunos cambios en las ocupaciones, en particular una mayor demanda de empleos calificados frente a los no calificados.

DRI/McGraw-Hill (1992) predijo con un modelo macroeconómico vinculado dos posibles resultados derivados de diferentes cifras de crecimiento del comercio: de 1993 a 2000, la economía de Estados Unidos experimentaría un crecimiento promedio anual de 160 000 empleos o de 221 200 empleos, dependiendo del crecimiento del comercio. En cualquier caso, las proyecciones de DRI/McGraw-Hill indicaban que el TLCAN impulsaría los empleos en Estados Unidos.

Por el contrario, Faux y Rothstein (1991) proyectaron mediante un modelo de equilibrio parcial con multiplicadores de comercio que Estados Unidos perdería inversiones, producción y empleos frente a México como resultado del tratado. Hufbauer y Schott (1992) utilizaron un modelo macroeconómico similar y llegaron a la conclusión opuesta, que Estados Unidos se beneficiaría del TLCAN en términos de empleos. Hufbauer y Schott construyeron su modelo partiendo del supuesto de que el TLCAN incrementaría las exportaciones de Estados Unidos más que sus importaciones, mientras que Faux y Rothstein partieron del punto de vista opuesto.

Resulta claro que la investigación de los efectos potenciales del TLCAN sobre el empleo tuvo resultados mixtos que a menudo dependían de los factores y suposiciones que se incluían o tomaban en cuenta. Así pues, no se llegó a ningún consenso sobre los efectos del tratado en el empleo en cada uno de los países. Además de la metodología, los factores externos como recesiones económicas, crisis políticas, incremento del comercio con países fuera del TLCAN, etc. influyen en cualquiera de los resultados. Como señala Sidney Weintraub (1997, pág. 12) en referencia a la economía de Estados Unidos:

“Incluso si se subestiman en un factor de dos o tres, las pérdidas de empleos debidas al TLCAN empequeñecen en comparación con otros acontecimientos en la economía de Estados Unidos. Esto mismo puede decirse de la generación de empleos como resultado del TLCAN, si intentáramos cuantificarla. Ésta es la principal razón por la que la medición en función de los empleos no es un criterio confiable para evaluar al TLCAN. La generación y pérdida de empleos depende predominantemente de las condiciones de la economía de Estados Unidos. El comercio exterior con un solo país resulta marginal en este contexto.”

La alusión de Weintraub a “otros acontecimientos” en una economía es válida también para los otros dos países, aunque dada la magnitud y la diversidad de la economía estadounidense, el comercio en América del Norte tiene un efecto más importante en las economías de Canadá y México, y en sus niveles de empleo. Pese a estas dificultades, hay investigaciones importantes que evalúan los efectos del TLCAN sobre el empleo, entre las que se cuentan:¹¹

Hinojosa et al (2000) usan el análisis de equilibrio parcial para examinar los efectos de las exportaciones mexicanas en la producción y los empleos de Estados Unidos. Su periodo de referencia es de 1990 a 1997 (cuatro años del TLCAN); la conclusión a la que llegan es que el efecto ha sido relativamente pequeño: según los autores, la pérdida anual de empleos debida sólo a las importaciones de México que afectan a la demanda estadounidense de producción nacional fue de 37 000. Sin embargo, para ponerlo en perspectiva, añaden que durante el mismo periodo la economía estadounidense generó un promedio de 200 000 empleos al mes.

En la serie de estudios *The NAFTA at Seven* del Economic Policy Institute (2001) se analizan también las pérdidas de empleos resultantes del tratado. La contribución de Robert E. Scott se centra en las pérdidas de empleos en Estados Unidos. Utiliza un modelo de equilibrio parcial desarrollado por Rothstein y Scott (1997a y 1997b) en el que se toman en cuenta tanto las exportaciones como las importaciones. Se aplica un solo multiplicador de empleo a todas las industrias, que se desglosan al nivel de tres dígitos de CIU. El modelo está basado en la tabla de requisitos de 192 sectores del Bureau of Labor Statistics de Estados Unidos. El análisis de Scott lo lleva a concluir que “el TLCAN eliminó 766 030

empleos reales y potenciales en Estados Unidos entre 1994 y 2000 debido al rápido crecimiento del déficit neto de las exportaciones de ese país con México y Canadá” (EPI, 2001, pág. 3). Si bien admite que el empleo en Estados Unidos durante el periodo en cuestión experimentó una rápida expansión, Scott señala que este incremento se debió a otras fuerzas económicas. Cita también a Bernstein (2001) para mostrar que entre abril de 1998 y 2001 las manufacturas en Estados Unidos perdieron 759 000 empleos y afirma que esta cifra se incrementará si este país continúa teniendo un déficit comercial con los otros países del TLCAN.

La contribución de México al volumen del Economic Policy Institute es de Carlos Salas, quien usa un método cualitativo/cuantitativo. Según Salas, el fuerte incremento promedio anual del empleo en México entre 1995 y 1999 (3.7 por ciento, de 33.9 a 39.1 millones de personas), no es confiable, ya que el INEGI cambió la muestra de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) en 1998. Aunque admite que el número de empleos se ha incrementado “a partir” del TLCAN, Salas señala que las características del empleo han cambiado y la calidad de los trabajos se ha reducido; para ello, cita la disminución en el número de trabajos asalariados con prestaciones y una falta de crecimiento sólido en el empleo no agrícola.

En el estudio final del volumen del EPI, Bruce Cambell utiliza un método cualitativo/cuantitativo para mostrar que de 1989 a 2000 los empleos en las manufacturas canadienses cayeron un 6 por ciento, y que la industria perdió 414 000 empleos durante los primeros cuatro años del Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (conocido como CUFTA), que se firmó en 1989. Cambell afirma que las industrias con aranceles más altos antes del CUFTA y del TLCAN fueron las que se vieron más afectadas negativamente por

ambos tratados. El objetivo principal del estudio de Cambell es mostrar que la distribución del ingreso en Canadá se amplió de forma considerable durante la década de los noventa, como consecuencia negativa del TLCAN (este tema se tratará en la siguiente sección).

Trefler (2004) usa un modelo riguroso de equilibrio parcial para examinar los efectos del CUFTA en el empleo y otros indicadores. Su análisis se beneficia del uso de códigos de cuatro dígitos de CIU, que permiten considerar los datos comparativos no consolidados sobre aranceles. Si bien el estudio no entra en la categoría específica del TLCAN de este trabajo, en el caso del CUFTA se puede contar con un mejor periodo de prueba, puesto que redujo los aranceles entre Canadá y Estados Unidos y los mantuvo constantes con otros países. Trefler incluyó numerosas variables externas, como los impactos específicos de la oferta y la demanda por industria, las tendencias seculares de crecimiento, etc. Sus resultados revelan que en las industrias con las mayores reducciones arancelarias de Canadá el empleo se redujo en 12 por ciento, mientras que las industrias con las mayores reducciones arancelarias de Estados Unidos no experimentaron ganancias o pérdidas de empleos; la productividad a nivel de plantas creció significativamente en ambas categorías de industrias. Estos resultados refuerzan un estudio cualitativo/cuantitativo anterior de Smith (2001, pág. 42), en el que se afirma que el CUFTA y el TLCAN sí produjeron algunas pérdidas de empleos entre 1989 y 1994, en especial en industrias que tenían previamente aranceles más altos y en los casos en que “la llegada de inversiones derivadas del tratado trajo consigo importaciones”. Smith señala que la mayor parte de este impacto negativo tuvo lugar en las manufacturas, pero se muestra optimista sobre la capacidad de Canadá

para retener sus instituciones del mercado de trabajo pese a la liberalización del comercio.

Polaski (2004) utiliza un método cualitativo/cuantitativo que examina de manera rigurosa estudios previos y hace observaciones primarias a partir de datos macroeconómicos generales. Este estudio incluye un análisis de los tres países, algo que es muy raro en la literatura del TLCAN. La investigadora llega a la conclusión de que el TLCAN generó un pequeño número de empleos para México, 30 por ciento de los cuales fueron en el sector de las maquiladoras, durante los primeros años del tratado; sin embargo, estos empleos se perdieron posteriormente por la reubicación de plantas a Asia, en particular, a China. Polaski indica que el efecto del TLCAN en el empleo en Estados Unidos ha sido “minúsculo”, dada la magnitud de la economía de ese país y sus numerosos socios comerciales fuera del TLCAN. Los empleos en las manufacturas de Canadá se vieron afectados de manera negativa por el CUFTA; sin embargo, para fines de la década de los noventa, el empleo en este sector había alcanzado los niveles que tenía anteriormente y en la actualidad sigue creciendo. Polaski cita también un modelo reciente de la USITC, basado en numerosas condiciones previas y suposiciones que muestra una pequeña ganancia neta en los empleos en Estados Unidos como resultado del TLCAN.¹²

Otra forma de determinar las pérdidas de empleos relacionadas con el TLCAN es mediante el uso de peticiones certificadas del programa NAFTA-Trade Adjustment Assistance (NAFTA-TAA). Se trata de un esquema de asistencia creado por el gobierno de Estados Unidos para ayudar con capacitación e ingresos adicionales a los trabajadores que hayan perdido su empleo a causa de las importaciones de Canadá y México.¹³ Sin embargo, hay tres problemas importantes en la

suposición de que las certificaciones NAFTA-TAA capturan los efectos globales del TLCAN en el empleo: 1) los trabajadores canadienses y mexicanos no cuentan con un programa similar, por lo que las estadísticas son puramente estadounidenses; 2) dado que no todos los trabajadores que pierden su empleo por causa del TLCAN saben de la existencia del programa, es probable que las cifras no sean representativas y 3) las estadísticas del programa NAFTA-TAA no consideran el número de empleos que *se crearon* como consecuencia del TLCAN.

Las peticiones y certificaciones NAFTA-TAA han sido pocas en comparación con el tamaño de la economía estadounidense. Hinojosa et al (2000) señalan que para julio de 1999 se habían otorgado un total de 238 051 certificaciones; el promedio anual ha ido en descenso desde la entrada en vigor del TLCAN.

En resumen, así como no hubo un consenso sobre cuáles serían los efectos del TLCAN en el empleo antes del tratado, las investigaciones posteriores a éste han tenido resultados muy diversos. Ambas interpretaciones alternativas tienen el inconveniente asociado con el hecho de atribuir exclusivamente al TLCAN la generación o pérdida de empleos. Además, la naturaleza misma del uso del análisis de equilibrio parcial para calcular el número de empleos generados o perdidos (mediante multiplicadores de crecimiento) crea una gran dependencia de los factores seleccionados para hacer las estimaciones del crecimiento de las exportaciones con y sin el tratado de comercio. El estudio de Trefler es el más riguroso de todos en su intento de explicar las variaciones del empleo que se deben específicamente al comercio, y acepta que es inevitable que las exigencias de la macroeconomía jueguen un papel fundamental en los niveles de empleo.

Por último, los estudios que apoyan el punto de vista negativo de los efectos del TLCAN sobre el empleo se enfrentan al hecho de que tanto en México como en Estados Unidos se han experimentado incrementos importantes en el número de empleos desde 1994; Canadá también ha tenido incrementos sustanciales, aunque no al mismo ritmo que sus vecinos del sur.

Efectos del TLCAN sobre los salarios y la desigualdad en el ingreso

Las principales proyecciones anteriores al TLCAN acerca de los salarios y la desigualdad en el ingreso se incluyen en los estudios mencionados en la sección anterior (Efectos del TLCAN en el empleo); esto se debe al amplio espectro de estos modelos econométricos y a las sinergias naturales que existen entre el empleo y los salarios. Burfisher et al. (2001, pág. 128) señalan que “los estudios empíricos durante el debate del TLCAN... predecían efectos muy pequeños sobre los salarios” y por ende un impacto limitado sobre la desigualdad en el ingreso. Basan su afirmación en un análisis de investigaciones anteriores: International Trade Commission (1992), Congressional Budget Office (1993) y el resumen de la literatura de Lustig et al (1992) del Brookings Institute. De acuerdo con la teoría del comercio internacional, las organizaciones sindicales temían que los salarios de las clases baja y media se redujeran y se incrementara la desigualdad en el ingreso. Así, al igual que en el debate sobre el empleo, no se llegó a ningún consenso sobre los efectos potenciales del TLCAN en las variaciones de los salarios y la brecha salarial.

La literatura en materia de teoría del comercio internacional se basa en el modelo de Heckscher-Ohlin y es el centro del debate sobre salarios/ desigualdad. El teorema de Stolper-Samuelson y el teorema de ecualización de factores-precios uti-

lizan el modelo de Heckscher-Ohlin para redondear la teoría del comercio.¹⁴ En resumen, el teorema de Stolper-Samuelson establece que si el precio de bienes producidos con mano de obra no calificada se reduce en relación con los bienes en cuya producción interviene sobre todo mano de obra calificada, entonces los salarios de la mano de obra no calificada se reducirán con respecto a los de la mano de obra calificada (o viceversa). El resultado en el caso de países que han liberalizado recientemente su comercio y que cuentan con abundante mano de obra calificada (por ejemplo, Estados Unidos y Canadá) sería una disminución en productos de mano de obra intensiva no calificada y una reducción en los salarios de los trabajadores no calificados que tiende a un nivel internacional absoluto (teorema de ecualización de factores-precios). Resulta obvio que un país en el que predominan los trabajadores no calificados con bajos salarios (por ejemplo, México) experimentaría un incremento en la demanda de sus productos de mano de obra intensiva no calificada; sin embargo, esta demanda no produciría necesariamente un incremento en los salarios de estos trabajadores.

En resumen, en los países ricos en capital físico y humano que habían tenido restricciones a las importaciones de bienes producidos con mano de obra no calificada, los trabajadores menos calificados tendrán salarios más bajos cuando ocurra la liberalización del comercio (USITC, 2003). Los salarios más bajos para trabajadores no calificados y los mayores beneficios para los trabajadores calificados incrementan la desigualdad en el ingreso en un país con abundante mano de obra calificada.

A partir de los supuestos teóricos anteriores, resulta fácil entender los argumentos previos al TLCAN. Es claro que los detractores del tratado en Canadá y Estados Unidos temían la pérdida de

empleos y las reducciones de salarios de los trabajadores menos calificados, sentando así las bases de la suposición de que se incrementaría la desigualdad en el ingreso. Por su parte, quienes abogaban a favor del tratado contaban con que la competencia aceleraría el cambio tecnológico y habría más capacitación, elevando así la productividad, lo que a su vez se traduciría en mejores salarios; eso sin mencionar la ampliación de los mercados para los productos nacionales. En México, la opinión mayoritaria era positiva: cualquier incremento en la IED y un mayor acceso a los mercados de Estados Unidos impulsarían los niveles de empleo y productividad, lo que tendría como resultado, colectivamente, mejores salarios para los trabajadores mexicanos. Los sindicatos tenían algunas inquietudes, pero su percepción general del TLCAN era positiva.

Los resultados de los estudios posteriores al TLCAN que analizan los efectos del tratado en los salarios y la desigualdad en el ingreso son variados. Al igual que en otros estudios sobre los indicadores del mercado de trabajo, los efectos de las variables externas dentro del ámbito macroeconómico dificultan el análisis. Además, las diferencias metodológicas pueden poner en tela de juicio la validez de los resultados. En lo que resta de esta sección se describen algunos de los principales estudios de investigación sobre los efectos del TLCAN en los salarios y la desigualdad en el ingreso.¹⁵

Se han hecho muchos análisis cualitativos/cuantitativos, o incluso de regresión simple, sobre estadísticas salariales y de desigualdad en el ingreso a partir del TLCAN; menos frecuentes han sido las investigaciones que se concentran en el efecto específico del TLCAN. Los resultados de la primera categoría de investigaciones son varia-

dos e incluyen a: Borjas, Freeman, Katz (1997), Comisión para la Cooperación Laboral (1997, 1998, 2000), Polaski (2004), EPI (2001).

En sus tres estudios de cada uno de los países, el EPI concluye que los salarios reales de los trabajadores menos calificados se redujeron y la desigualdad en el ingreso se incrementó como resultado del TLCAN. Polaski (2004) señala que los salarios reales de la mayor parte de los mexicanos son menores hoy que cuando entró en vigor el TLCAN; sin embargo, esto se debe en buena medida a la crisis del peso de 1994-1995. La investigadora señala que el aumento en la productividad de México no se ha traducido en incrementos a los salarios. Polaski concluye que los efectos del TLCAN sobre los salarios en Estados Unidos, al igual que en el caso del empleo, son mínimos, pero que la brecha cada vez mayor entre los trabajadores calificados y no calificados, en parte como resultado del comercio, ha incrementado la desigualdad en el ingreso. Su investigación muestra que ni el TLCAN ni el CUFTA han afectado los salarios en Canadá; sin embargo, como ocurre en México, el incremento de la productividad no se tradujo en mejores salarios.

La investigación en cuestión es perspicaz en su presentación de estadísticas sobre las variaciones de los salarios y la desigualdad en el ingreso en relación con la introducción de políticas como el TLCAN o la crisis del peso; sin embargo, los resultados no prueban la causalidad. La investigación econométrica que separa causa y efecto de los meros fenómenos es más rara, pero no inexistente.

Una buena parte de la literatura econométrica usa los precios de los productos para inferir el efecto del comercio en los salarios partiendo del teorema de Stolper-Samuelson. Algunos ejemplos son: Harrigan (2000), que muestra que el impac-

to directo de los precios de las importaciones en los salarios de Estados Unidos no es significativo. Slaughter (2000), en una revisión de nueve estudios basados en precios, concluye que el efecto de los cambios de precios (debidos a los aranceles) sobre los salarios a menudo depende de las industrias seleccionadas, la ponderación empleada y la elección de mediciones. Slaughter señala que el atribuir de manera directa cualquier cambio a la liberalización del comercio se presta fácilmente a errores.

Al considerar la liberalización del comercio a nivel mundial, Slaughter (1999) encuentra un vínculo entre el comercio y la desigualdad en el ingreso en los países desarrollados; son pocas las investigaciones que se han realizado sobre los efectos en los países en desarrollo. La excepción es un estudio de Wood (1995) que sintetiza los resultados de diversos estudios en varios países en desarrollo y concluye que tras la liberalización del comercio se producen por lo general incrementos significativos de la desigualdad en el ingreso. Wood lo atribuye al aumento de la demanda de trabajadores calificados, lo cual es consistente con el teorema de Stolper-Samuelson.

Robertson (2000) emplea un modelo de regresión de equilibrio parcial para destacar la existencia de un vínculo entre el comercio y la desigualdad en el ingreso. Concluye que los cambios en los precios relativos debidos a los aranceles han contribuido a la desigualdad salarial; cabe hacer notar que Robertson admite que no se trata de un efecto que se deba únicamente al TLCAN, ya que la liberalización comercial en México empezó desde mediados de la década de los ochenta.¹⁶ Es digna de mencionarse la conclusión de Robertson en el sentido de que si bien el incremento de los salarios generales corrobora el marco de referencia Heckscher-Ohlin-Samuelson, el aumento en la

desigualdad contradice el marco tradicional porque “si en México abundara la mano de obra no calificada, entonces el precio relativo de los bienes de mano de obra intensiva calificada debió haber disminuido al reducirse los aranceles. Sin embargo, México se valió de políticas de protección comercial para salvaguardar las industrias con mano de obra menos calificada y reducir más estos aranceles, causando así este cambio en los precios relativos” (Robertson, 2000, pág. 828). El precio relativo de los bienes de mano de obra intensiva calificada sí aumentó cuando se eliminaron los aranceles; esto es consistente con el teorema Stolper-Samuelson. En un trabajo próximo de Robertson (por publicarse), el investigador utiliza datos más recientes para reforzar estas conclusiones.

La literatura sobre salarios y desigualdad en el ingreso se inclina más hacia la investigación cualitativa/cuantitativa, con las estadísticas desde la entrada en vigor del TLCAN vistas a la luz de los cambios en las políticas. La investigación econométrica rigurosa es mucho más limitada y tiende a agrupar a varios países en desarrollo o desarrollados. Hay muy pocos estudios específicos sobre cada uno de los países del TLCAN (el trabajo de Robertson es la excepción); tampoco hay comparaciones entre los tres países.

Las conclusiones generales de los estudios cualitativos/cuantitativos y econométricos son variadas. El consenso en las investigaciones sobre salarios es que los salarios no se han incrementado como consecuencia del TLCAN. A su vez, si bien no puede negarse que la desigualdad en el ingreso se ha incrementado *a partir del* TLCAN, resulta difícil atribuir este aumento *al* tratado. En consecuencia, los estudios que pretenden demostrar esta relación carecen de una aceptación amplia.

Lecciones para las economías más pequeñas que intentan estudiar los efectos de la liberalización del comercio

Hay una serie de salvedades y dificultades que deben tenerse en cuenta antes de proyectar y analizar los efectos de la liberalización del comercio en los mercados de trabajo. Resulta obvio que los países más grandes se ven por lo general menos afectados por un solo tratado, ya que suelen tener numerosos socios comerciales y una economía más diversificada, mientras que las economías pequeñas pueden verse afectadas por cambios menores en las políticas. El nivel de *apertura* comercial de un país puede afectar también la amplitud del impacto de un tratado de comercio, dado que un país con una historia de relaciones comerciales extensas es probable que se vea menos afectado por un nuevo arreglo comercial que un país con una tradición de proteccionismo y aranceles elevados.

Como se muestra en este estudio, no existe un consenso en la comunidad de economistas con respecto a una metodología única “ideal” para medir los efectos de la liberalización del comercio en los mercados de trabajo; por tanto, los resultados de los distintos tipos de investigación siempre suscitarán controversia. A pesar de esta falta de consenso, hay metodologías que se usan con mayor frecuencia y que son tal vez más eficaces para los diferentes objetivos de investigación: los modelos LMM y CGE tienden a usarse en proyecciones, mientras que los métodos de equilibrio parcial y cualitativos/cuantitativos se usan por lo general para evaluar y examinar un comportamiento pasado. La elección de una metodología en particular se ve afectada también por la disponibilidad de los datos que se requieren para completar la investigación. Los modelos LMM y CGE tienden a requerir de una mayor cantidad de datos consolidados; y en particular los modelos LMM

necesitan modelos consolidados previos a gran escala para poder vincular correctamente la información.

Dentro del contexto de las metodologías, hay otras salvedades más generales que deben tenerse en cuenta al investigar los efectos del comercio:

- La facilidad de comparación de los datos puede influir de manera significativa en los resultados. En la información de cada uno de los países se usan a menudo diferentes definiciones, conceptos y estratificaciones de las muestras; todo lo cual repercute en los resultados de la investigación comparativa.
- La investigación económica a menudo utiliza o aprovecha una suposición previa (teoría del comercio, el supuesto de Armington, competencia perfecta, etc.) que se incluye en el modelo y que influye por tanto en los resultados.¹⁷ Este tipo de decisiones subjetivas que toman los investigadores puede provocar que los resultados se pongan en tela de juicio.
- El atribuir de manera exclusiva al TLCAN algunos cambios en los indicadores del mercado laboral se presta a errores y a generalizaciones excesivas. La proliferación del comercio globalizado, los condicionamientos arancelarios después de la firma de un tratado, los tratados comerciales previos, etc., afectan a los mercados de trabajo y vuelven difícil determinar cuáles cambios se *deben* al TLCAN y cuáles simplemente han ocurrido *a partir* del TLCAN.
- El tiempo que debe transcurrir desde la firma de un tratado antes de que se puedan medir con exactitud sus efectos es algo que está abierto a debate. Más en concreto, ¿pueden medirse correctamente los efectos del TLCAN en diversos indicadores de los mer-

cados de trabajo cuando sólo han transcurrido unos cuantos años desde la entrada en vigor del tratado, o tenemos que esperar mucho más para observar los efectos reales en las variables?

- Las investigaciones anteriores y posteriores al TLCAN han mostrado que para el caso del comercio, el empleo, los salarios y la desigualdad en el ingreso, tanto los resultados proyectados como los reales han sido variados. Resulta por tanto imposible establecer un método infalible de investigación.

Los países en desarrollo que estén interesados en proyectar la influencia de un tratado de libera-

lización del comercio deben tomar en cuenta todos estos desafíos. Debe contarse con datos pertinentes y comparables, debe aceptarse la presencia de variables y acontecimientos externos y debe establecerse el enfoque y el alcance de los resultados antes de tomar una decisión en cuanto a la metodología. En el caso de países en desarrollo que deseen evaluar los efectos de un tratado de comercio reciente, se deben tomar en cuenta los mismos factores. Por eso, resulta imperativo que estos países se aseguren de contar con los mecanismos de evaluación adecuados, como una dependencia de estadísticas confiable que reúna y supervise los datos pertinentes.

Notas

¹Este trabajo se encargó en marzo de 2004 para un taller de la Conferencia Interamericana de Ministros del Trabajo de mayo del mismo año, por lo que las conclusiones son preliminares. Toda sugerencia sobre estudios no incluidos es bienvenida, ya que éstos podrán incorporarse en una versión ampliada. Cabe hacer notar que hay cientos de artículos sobre diversos aspectos de la integración comercial y sus efectos en los mercados de trabajo en el contexto del TLCAN. En este trabajo se pretende presentar únicamente los documentos de investigación más importantes y relevantes.

² En esta sección se utilizan las clasificaciones empleadas por el Departamento del Trabajo de Estados Unidos en el Economic Discussion Paper 44 de 1993.

³ La competencia perfecta es un tipo teórico de estructura de mercado en la que predomina la competencia de precios, con las siguientes características: 1) todas las empresas venden un producto idéntico, 2) todas las empresas son captadoras de precios, 3) todas las empresas tienen una participación en el mercado relativamente pequeña, 4) los compradores conocen la naturaleza del producto que se vende y los precios que cobra cada empresa y 5) la industria se caracteriza por tener libertad de entrada y salida. La competencia imperfecta describe una situación de mercado en la que un solo productor puede afectar el precio si cambia la cantidad del producto disponible en

el mercado; es lo contrario de la competencia perfecta; incluye monopolios y oligopolios.

Las economías de escala en la producción se dan cuando el costo unitario de un producto se reduce conforme aumenta el número de unidades producidas.

El modelo neoclásico de comercio sin impactos externos (por ejemplo, incrementos de productividad o cambios poblacionales) ofrece una relación estable entre capital y trabajo que se determina al igualar el producto marginal real de capital y la tasa de descuento. Toda política que incremente el producto marginal de capital ajustará también la relación estable entre capital y trabajo haciendo que la producción aumente más rápido a mediano plazo mientras la acumulación de capital tiene lugar en un nivel superior (Solow, 1956; Baldwin, 1993). Véase también la sección Impacto del TLCAN en los salarios y la desigualdad de los ingresos más adelante.

El supuesto de Armington establece que las mercancías que se importan y exportan son sustitutos imperfectos de las mercancías nacionales producidas y usadas. Este supuesto es necesario para tomar en cuenta el comercio bilateral a la vez que se evita un alto grado de especialización que no es realista.

⁴ Véase Antweiler y Trefler (2000), Robinson et al (1999) e Hinojosa et al (1999) para más información sobre la construcción de modelos CGE para análisis de políticas.

- ⁵ Véase Krueger (2000) para una descripción de los métodos de “gravedad” y “*shift and share*”.
- ⁶ Véase nota 3.
- ⁷ Como ya se mencionó, los estudios de proyecciones anteriores al TLCAN usaron sobre todo modelos CGE.
- ⁸ Para consultar ejemplos de investigaciones anteriores al TLCAN con modelos de proyecciones que refuerzan los aspectos positivos de generación de comercio de un tratado de libre comercio en América del Norte, véanse: modelos macroeconómicos vinculados – INFORUM-CIMAT (1991), DRI-McGraw-Hill (1992); modelos CGE – USITC (1991 y 1993), KPMG Peat Marwick (1991), Hinojosa y Robinson (1991). Para consultar referencias a otros artículos sobre proyecciones de los efectos del TLCAN, véase Economic Discussion Paper 44, Departamento del Trabajo de Estados Unidos, 1993.
- ⁹ Para consultar las pruebas del incremento del comercio en América del Norte durante el periodo del TLCAN, véase Griswold (2002), Courchene (2003), Hufbauer y Vegacánava (2003), Polaski (2004), Lederman et al (2003).
- ¹⁰ Para ver artículos adicionales sobre los efectos del TLCAN en las desviaciones del comercio, véase Solaga y Winters (2001), Wall (2002) y Agma y McDaniel (2002).
- ¹¹ Debido al gran número de estudios relacionados con el TLCAN y el empleo, en esta sección sólo se resumirán las publicaciones más recientes. A continuación se presentan algunos ejemplos de estudios cuyo tema principal son los primeros años del TLCAN: Bolle (1996), Hinojosa et al (1999), USITC (1997).
- ¹² Para consultar un resumen de los factores y suposiciones de este modelo, véase USITC (2003).
- ¹³ Para más información sobre el alcance y las implicaciones del programa NAFTA-TAA, véase Rosen (1994).
- ¹⁴ Para un análisis y discusión de la teoría del comercio internacional y los modelos y teoremas antes mencionados, véase: USITC (2003), Krugman y Obstfeld (2000), Bagwhati et al (1998), Wong (1995).
- ¹⁵ Al igual que en el caso de los efectos sobre el empleo, hay una gran cantidad de trabajos en la literatura que analizan los salarios y la desigualdad en el ingreso y el TLCAN; en esta sección se resumen únicamente las publicaciones más recientes.
- ¹⁶ México ingresó al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1985.
- ¹⁷ Véase nota 3.

Bibliografía

- Agama, L. y C.A. McDaniel. 2002. “The NAFTA Preference and U.S.–Mexico Trade”. *The World Economy*, vol. 26, núm. 7 (julio): 939.
- Antweiler, Werner y Daniel Trefler. 2000 “Increasing Returns and All That: a View From Trade”. National Bureau of Economic Research Working Paper 7941.
- Baldwin, R.E. 1993. Review of Theoretical Developments on Regional Integration. Ponencia presentada en el primer taller Project Workshop on Regional Integration and Trade Liberalization in Sub-Saharan Africa, African Economic Research Consortium, Nairobi, 24 de diciembre de 1993.
- Bernstein, Jared. 2001. *Jobs Picture*. Washington, D.C. : Economic Policy Institute. (9 de marzo).
- Bhagwati, Jaghdish, Arvind Panagariya y T.N. Srinivasan. 1998. *Lectures on International Trade*, 2nd Ed. Cambridge: MIT Press.
- Bolle, Mary Jane. 1996. “NAFTA: Estimated Job Gains and Losses by State.” Congressional Research Service Report for Congress (25 de septiembre de 1996), The Library of Congress, Washington, DC.
- Borjas, George J., Richard B. Freeman y Lawrence F. Katz. 1997. “How Much Do Immigration and Trade Affect Labor Market Outcomes?” *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. I: I-67.

- Burfisher, Mary E., Sherman Robinson y Karen Thierfelder. 2001. "The Impact of NAFTA on the United States". *Journal of Economic Perspectives*, vol. 15, núm. 1 (invierno): 125-44.
- Comisión para la Cooperación Laboral. 1997. *Ingresos y productividad en América del Norte: Ponencias del Seminario de 1997*. Washington, D.C.: Comisión para la Cooperación Laboral.
- . 1998. *Ingresos y productividad en América del Norte: Ponencias del Seminario de 1998*. Washington, D.C.: Comisión para la Cooperación Laboral.
- . 2001. *Ingresos y productividad en América del Norte: Ponencias del Seminario de 2000*. Washington, D.C.: Comisión para la Cooperación Laboral.
- Courchene, Thomas J. 2003. "FTA at 15, NAFTA at 10: a Canadian Perspective on North American Integration." *The North American Journal of Economics and Finance*, vol. 14, núm. 2: 263-85.
- DRI/McGraw-Hill. 1992. "The Impact of the North American Free Trade Agreement on U.S. Regional and Sectoral Labor Markets" apéndice B en National Commission for Employment Policy, *The Employment Effects of the North American Free Trade Agreement: Recommendations and Background Studies*. Washington, D.C.: National Commission for Employment Policy.
- Economic Policy Institute (EPI). 2001. *NAFTA at Seven: Its Impact on Workers in All Three Nations*. Washington, D.C.: EPI.
- Faux, Jeff y R. Rothstein. 1991. *Fase Crack, Fase Suflé: The Economic Consequences of the Administration's Proposed Trade Agreement with Mexico*. Washington D.C.: Economic Policy Institute.
- Fukao, K., T. Okubo y R.M. Stern. 2003. "An Econometric Analysis of Trade Diversion Under NAFTA." *North American Journal of Economics and Finance*, vol. 14, núm. 1: 3-24.
- Gould D. 1998. "Has NAFTA Changed North American Trade?" *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Dallas, primer trimestre: 12-23.
- Griswold, Daniel T. 2002. "NAFTA at 10: An Economic and Foreign Policy Success." *Free Trade Bulletin*, Center for Trade Policy Studies, Cato Institute, núm. 1, diciembre.
- Harrigan, James. 2000. "International Trade and American Wages in Equilibrium." En Robert C. Feenstra, ed., *The Impact of International Trade on Wages*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hinojosa Ojeda, Raúl y Sherman Robinson. 1991. "Alternative Scenarios of U.S.-Mexico Integration: A Computable General Equilibrium Model." Working Paper No. 609, Department of Agriculture and Resource Economics, University of California en Berkeley.
- Hinojosa Ojeda, Raúl, David Runsten, Fernando De Paolis y Nabil Kamel. 2000. "The U.S. Employment Impacts of North American Integration After NAFTA: a Partial Equilibrium Approach." Sin publicar, North American Integration and Development Center, School of Public Policy and Social Research, UCLA.
- Hinojosa Ojeda, Raúl, Sherman Robinson y Fernando De Paolis. 1999. "Regional Integration Among the Unequal: A CGE Model of NAFTA and the Central American Republics." *The North American Journal of Economics and Finance*, vol. 10, núm.1: 235-92.
- Hufbauer, G.C. y J. Schott. 1992. *North American Free Trade: Issues and Recommendations*. Washington D.C.: Institute for International Economics.
- Hufbauer, G.C. y Vega-Cánovas, G. 2003. "Whither NAFTA: a Common Frontier." En P. Andreas y T. Biersteker, eds. *The Rebordering of North America: Integration and Exclusion in a New Security Context*. New York: Routledge.

- Interindustry Economic Research Fund, Inc. (INFORUM-CIMAT). 1991. *Industrial Effects of a Free Trade Agreement Between Mexico and the USA*. Bajo la dirección del profesor Clopper Almon, University of Maryland, para el Departamento del Trabajo de Estados Unidos.
- Kehoe, Timothy J. 2003. "An Evaluation of the Performance of Applied General Equilibrium Models of the Impact of NAFTA." Federal Reserve Bank of Minneapolis Research Department Staff Report 320 (agosto).
- KPMG Peat Marwick. 1991. *Analysis of Economic Effects of a Free Trade Agreement between the United States and Mexico*. U.S. Council of the Mexico-U.S. Business Committee, Washington, D.C.
- Krueger, Anne O. 1999. "Trade Creation and Trade Diversion Under NAFTA." National Bureau of Economic Research Working Paper 7429.
- . "NAFTA Effects: a Preliminary Assessment." *The World Economy*, 23: 761-75.
- Krugman, Paul y Maurice Obstfeld. 2000. *International Economics: Theory and Policy*, 5ª ed. Reading: Addison-Wesley.
- Lederman, Daniel, William F. Maloney y Luis Servén. 2003. *Lessons From NAFTA for Latin America and the Caribbean Countries: A Summary of Research Findings* (edición avanzada). Washington D.C.: Banco Mundial.
- Lustig, Nora, Barry P. Bosworth y Robert Z. Lawrence, eds. 1992 *North American Free Trade: Assessing the Impact*. Washington D.C.: Brookings Institution.
- Polaski, Sandra, 2004. "Jobs, Wages, and Household Income." En Audley et al, ed., *NAFTA's Promise and Reality: Lessons from Mexico for the Hemisphere*. Washington, D.C.: Carnegie Endowment for Peace.
- Robertson, Raymond. 2000. "Trade Liberalization and Wage Inequality: Lessons from the Mexican Experience." *World Economy*, vol. 23, núm. 6 (junio): 827-49.
- . 2003. "Did NAFTA Increase Labor Market Integration between the United States and Mexico?" mimeografiado, Macalester College.
- . (por publicarse). "Relative Prices and Wage Inequality: Evidence from Mexico." *Journal of International Economics*.
- Robinson, Sherman, Antonio Yúnez-Naude, Raúl Hinojosa Ojeda, Jeffrey Lewis y Shanyayan Devarajan. 1999. "From Stylized to Applied Models: Building Multisector CGE Models for Policy Analysis." *The North American Journal of Economics and Finance*, vol. 10, núm. 1: 5-38.
- Romalis, J. 2001. "NAFTA's and CUFTA's Impact on North American Trade." University of Chicago Graduate School of Business Working Paper.
- Rosen, Howard. 1994. "Adjustment and Transition Mechanisms for a U.S.-Mexico Free Trade Agreement." En M. Delal Baer y Sidney Weintraub, eds. *The NAFTA Debate: Grappling with Unconventional Trade Issues*. Colorado: Lynn Reinner Publishers, Inc.
- Rothstein, Jesse y Robert E. Scott. 1997a. "NAFTA's Casualties: Employment Effects on Men, Women and Minorities." Issues Brief. Economic Policy Institute, Washington, D.C.
- . 1997b. "NAFTA and the States: Job Destruction Is Widespread." Issues Brief. Economic Policy Institute, Washington, D.C.
- Slaughter, Matthew J. 1999. "Globalisation and Wages: A Tale of Two Perspectives." *The World Economy*. 22: 609-29.
- . 2000. "What Are the Results of Product-Price Studies and What Can We Learn from

- Their Differences?” En Robert C. Feenstra, ed., *The Impact of International Trade on Wages*. Chicago: University of Chicago Press.
- Smith, Michael R. 2001. “What Have the FTA and NAFTA Done to the Canadian Labor Market?” *Forum for Social Economics*, vol. 30, núm. 2: 25-50.
- Solaga, Isidro y L. Alan Winters. 2001. “Regionalism in the Nineties: What Effect on Trade.” *North American Journal of Economics and Finance*, vol. 121: 1-29.
- Solow, R.A. 1956. “Contribution to the Theory of Economic Growth.” *Quarterly Journal of Economics*, 71.
- Trefler, Daniel. 2004. “The Long and Short of the Canada-U.S. Free Trade Agreement.” National Bureau of Economic Research Working Paper 8293.
- U.S. Congressional Budget Office (CBO). 1993. *A Budgetary and Economic Analysis of the North American Free Trade Agreement*. Washington D.C.
- U.S. Department of Labor. 1993. *A Review of the Assessments of the Likely Economic Impact of NAFTA on the United States*. Washington D.C.
- U.S. International Trade Commission (USITC). 1991. *The Likely Impact on the United States of a Free Trade Agreement with Mexico*. Washington D.C.
- . 1992. *Economy-Wide Modeling of the Economic Implications of a FTA with Mexico and a NAFTA with Canada and Mexico*. Washington D.C.
- . 1993. *Potential Impact on the U.S. Economy and Selected Industries of the North American Free Trade Agreement*. Washington, D.C.
- . 1997. *Impact of the North American Free Trade Agreement on the U.S. Economy and Industries: a Three Year Review*. Washington, D.C.
- . 2003. *The Impact of Trade Agreements: Effects of the Tokyo Round, U.S.-Israel FTA, U.S.-Canada FTA, NAFTA, and the Uruguay Round on the U.S. Economy*. Washington, D.C.
- Van Ark, Bart y Robert H. McGuckin. 2002. “International Comparisons of Labor Productivity and Per Capita Income.” *Monthly Labor Review*, vol. 125, núm. 7 (julio de 2002): 33–41.
- Wall, H.J. 2002. “Has Japan Been Left Out in the Cold by Regional Integration?” *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 84: 25-36.
- Weintraub, Sidney. 1997. *NAFTA at Three: a Progress Report*. Washington D.C.: The Center for Strategic and International Studies.
- Wong, Kar-Yiu. 1995. *International Trade in Goods and Factor Mobility*. Cambridge: MIT Press.
- Wood, Adrian. 1995. *North-South Employment, Trade and Inequality*. Oxford: Oxford University Press.