

INTEGRACIÓN REGIONAL Y DESIGUALDAD SALARIAL

Hay pocas discrepancias entre la mayoría de los economistas en cuanto a que la liberalización del comercio beneficia a los países. Aun así la liberalización del comercio —sea unilateral, multilateral (a través de la Organización Mundial del Comercio) o por la vía de acuerdos de integración regional (AIR)— ha sido uno de los temas económicos más controvertidos de nuestro tiempo y llama la atención de todos, desde políticos a dirigentes sindicales y a fuerzas antiglobalización, porque si bien la liberalización aporta beneficios al bienestar, esos beneficios no se distribuyen equitativamente. Más todavía, aparte de algunos grupos realmente perjudicados por la liberalización del comercio, hay otros que, como mínimo, entienden que el fenómeno fomentó la desigualdad, es decir que la carga de la liberalización del comercio recae sobre todo en los pobres.

América Latina ha hecho progresos sustanciales en la liberalización, reduciendo barreras al comercio y eliminando restricciones a los flujos de capital. Aunque en buena medida esa liberalización se produjo de forma unilateral, durante los años noventa la mayoría de los países profundizaron sus vínculos comerciales también a nivel subregional (véase el Capítulo 3) con el ingreso a una serie de AIR sur-sur y norte-sur dentro de las Américas. Actualmente, varios países negocian acuerdos de comercio con la Unión Europea (EU) y el continente en su conjunto avanza hacia el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

La integración sur-sur y norte-norte puede tener efectos muy dispares en la desigualdad salarial. En el contexto de la onda de liberalización comercial

que recorre América Latina —y de todas las percepciones y controversias en torno al tema—, en el presente capítulo se examinan los efectos de las distintas formas de integración regional en la desigualdad salarial de la región. También se analizan sus efectos en la pobreza (véase el recuadro 12.1), aun cuando se sabe que el vínculo entre comercio y pobreza es menos directo que el correspondiente a comercio y desigualdad salarial, dado que en aquel intervienen factores tales como las decisiones sobre participación en la fuerza laboral de los miembros de la familia y el precio de la canasta familiar.

En primer lugar se exploran las tendencias de los salarios relativos entre grupos con diferentes niveles de calificación, para luego examinar la teoría en que se fundaría la relación entre comercio y mercados de trabajo. Empezaremos con el modelo neoclásico de Heckscher-Ohlin, en el que los países difieren en su dotación relativa de factores. En su forma más estricta, este modelo ofrece postulados relativamente claros sobre cómo deben relacionarse el comercio y los salarios —especialmente la desigualdad salarial. Este modelo tal vez sea más adecuado para los países con grandes diferencias en la dotación relativa (comercio norte-sur). Si flexibilizamos algunas de las hipótesis, podemos considerar los efectos del comercio norte-norte y sur-sur, donde las contrapartes comerciales en general son más similares en términos de la dotación relativa de factores. Luego de describir el modelo y sus implicaciones, nos centramos en las hipótesis del modelo y tratamos de determinar cómo contrastan con la realidad, incluidas las dotaciones relativas y las

Recuadro 12.1 Pobreza y liberalización del comercio

La relación entre la liberalización del comercio y la pobreza está lejos de ser directa, pues abarca diversos conductos de influencia. Podría pensarse que la mayor desigualdad salarial automáticamente implica niveles de pobreza más elevados, pero ello no es necesariamente así. Considérense los cuatro mecanismos de transmisión siguientes.

- Nivel de salarios. La productividad puede haber aumentado para los trabajadores no calificados, pero a una tasa inferior que para los más calificados. Un aumento salarial para los trabajadores poco calificados debería reducir la tasa de pobreza, independientemente de cuánto más hayan aumentado los salarios de las contrapartes más calificadas. (Véase el Capítulo 11 donde figuran más detalles sobre el debate en torno al efecto del comercio en la productividad.)

- Distribución de los recientemente desempleados entre los hogares. La distribución de los salarios se calcula a nivel individual, en tanto las tasas de pobreza se basan en el ingreso per cápita de los miembros de la familia. El nivel y la distribución de salarios observados entre los asalariados pueden no variar, pero, si el desempleo asociado al ajuste a la nueva demanda laboral se concentra entre familias que antes estaban cerca de la línea de pobreza, aumentará la pobreza.

- Distribución de nuevos empleos entre los hogares. El comercio puede alterar la demanda de mano de obra y atraer nuevos trabajadores con nuevos salarios al mercado de trabajo. Supóngase que los salarios se mantienen iguales para todos los trabajadores que estaban en el mercado de trabajo antes de la liberalización, pero que nuevas oportunidades atraje-

ron a mujeres no calificadas al mercado de trabajo. Ante ese panorama, los ingresos entre los hogares más pobres probablemente aumentarán. Aunque los ingresos per cápita de los pobres puedan ser superiores, la desigualdad salarial medida por los salarios de todos los asalariados aumentaría con la adición de salarios muy bajos a la distribución.

- Precio de la canasta familiar. Dado que la pobreza se define en relación con la capacidad de compra de una canasta básica de productos de consumo, toda variación en el precio real de la canasta de productos cambiaría la tasa de pobreza. Si el comercio hace bajar el nivel de precios de la canasta familiar ajustado al poder de compra, el umbral de pobreza baja, lo cual reduce el número de familias que vive por debajo del umbral.

Las numerosas vías de influencia hacen extremadamente difícil detectar los efectos del comercio en la pobreza. Para complicar aún más la tarea, existen otros factores, no relacionados con el comercio, que varían en el tiempo y tienen consecuencias importantes sobre la pobreza. El más importante son las variaciones demográficas. Dado que el coeficiente de dependencia se reduce con el tiempo, el ingreso se divide entre menos integrantes de la familia, lo que ubica al hogar por encima de la línea de pobreza. La disminución de las tasas de fertilidad y del volumen de la familia difícilmente se vinculen a la liberalización del comercio, pero tienen importantes consecuencias en la tasa de pobreza.

Un debate importante se centra en cómo interpretar las disminuciones de las tasas de pobreza que se registran simultáneamente con la liberalización del

estructuras arancelarias previas a la liberalización, las imperfecciones del mercado laboral (que dan lugar al desempleo) y los flujos de capital.

En la tercera sección del capítulo, analizamos algunos estudios empíricos sobre el modo en que la liberalización del comercio de América Latina incidió en los mercados de trabajo. Si bien la mayor parte de la literatura enfoca la liberación del comercio en términos más generales, trataremos de extraer algunas implicaciones para el tema que nos ocupa: la relación entre los distintos tipos de integración y la desigualdad salarial. Surgen varios resultados de esos estudios

empíricos. Primero, no existe un consenso claro acerca de los efectos a largo plazo de la liberalización del comercio en la desigualdad salarial. Aislar los efectos de un cambio en un conjunto de factores puede ser relativamente sencillo en un ambiente de laboratorio, pero es mucho más complicado en un mundo donde las políticas y las condiciones económicas cambian simultáneamente. Algunos países latinoamericanos registraron un aumento en la desigualdad salarial tras la liberalización del comercio, pero hay nuevos indicios que sugieren que en el largo plazo este comportamiento podría revertirse. Segundo, si bien se

comercio. Dentro de América Latina, Székely (2001) documenta la escasa reducción de la pobreza en los años de 1990: la tasa de pobreza bajó en promedio sólo 4 puntos porcentuales, del 43% al 39%, sobre la base de cálculos correspondientes a 11 países.¹

Usando datos internacionales, Dollar y Kraay (2000) examinan la tendencia de los ingresos del quintil más pobre y sugieren que en períodos de crecimiento económico esos ingresos en general aumentan a la misma tasa que los ingresos de los ricos. Además, concluyen que los países con mayor proporción de comercio por PIB experimentan un mayor crecimiento económico. Rodrik (1999) y Rodrik y Rodríguez (2001) cuestionan la suposición de que las recientes disminuciones de la pobreza se vinculan a la liberalización del comercio. Desde su punto de vista, afirmar que las disminuciones de la pobreza causaron la liberalización del comercio tiene tan poco sentido como decir que la liberalización del comercio causó la disminución de la pobreza, dado que las correlaciones entre las dos tendencias difícilmente estén relacionadas causalmente, sino que probablemente reflejen otros factores.

Es muy difícil controlar adecuadamente los diversos determinantes de la pobreza cuando se procura detectar los efectos de la liberalización del comercio. La mayoría de los estudios no presentan un vínculo convincente con la liberalización, recurriendo a menudo al problemático enfoque de "antes y después". En un ambicioso conjunto de estudios de Ganuza *et al.* (2001) se procura vincular el efecto de la liberalización del comercio a variaciones en la pobreza, examinando específicamente los trayectos de cambio a nivel microeconómico.² En los estudios se examinan las variaciones

en los salarios de los trabajadores y las variaciones en el empleo, el desempleo y la informalidad laboral de República Dominicana, Paraguay, Jamaica, Brasil y Chile. Los estudios hallan efectos incongruentes de que la pobreza aumenta o disminuye con la liberalización, pero en todos los casos la magnitud de los efectos de la liberalización del comercio en la pobreza es pequeña.

Aunque una desigualdad creciente no necesariamente implica tasas de pobreza más altas, puede demostrarse teóricamente que, en presencia de asimetrías en la información y de imperfecciones del mercado de capitales, una gran desigualdad de ingresos puede reducir la acumulación de capital humano y las perspectivas de crecimiento a largo plazo. Además, cuanto mayor sea el nivel de desigualdad, menor será la reducción de la pobreza para un nivel de crecimiento dado (véase Ravallion, 1997). Como la desigualdad salarial es la determinante primaria de la desigualdad de ingresos, es importante considerar los efectos distributivos de la liberalización en los salarios.

¹ La medición de la pobreza de Székely es la proporción de personas con ingresos familiares per cápita de menos de US\$2 por día.

² En los estudios se consideran los efectos de la liberalización del comercio y la liberalización financiera en la distribución total del ingreso per cápita. Para los países mencionados, se utiliza un modelo de equilibrio general computable para modelar explícitamente los efectos de la liberalización, y luego se combinan con microsimulaciones para detectar los trayectos a nivel familiar. También se concluye que los efectos de la liberalización de la cuenta de capital son menores.

cuestionan los vínculos directos entre el comercio y la desigualdad salarial, en general la liberalización del comercio se asocia a un aumento de la productividad y a variaciones en el comportamiento de las empresas, los cuales contribuyen a incrementar la demanda de mano de obra calificada y, por tanto, a aumentar la desigualdad salarial. Al principio, las empresas redujeron el empleo y realizaron inversiones que ayudaron a tornar más productivos a los trabajadores que quedaban, dando lugar a cierto optimismo sobre el crecimiento a largo plazo. Tercero, algunos estudios sugieren que los efectos directos del comercio por la

vía de variaciones en los precios de las mercancías y la oferta de los factores podrían ser pequeños en relación con la incidencia de los cambios tecnológicos o el aumento de la inversión extranjera directa vinculada a la integración.

DIFERENCIAS SALARIALES SEGÚN LOS DISTINTOS NIVELES DE CALIFICACIÓN

Al hablar de las diferencias salariales entre mano de obra "calificada" y "no calificada" en América Latina,

es mejor empezar con una advertencia: la definición de calificación depende del juicio del investigador. De hecho, no existe en la literatura una única definición de “mano de obra calificada”. Algunos estudios comparan los salarios de los trabajadores de la producción con los demás; en otros se comparan los salarios según niveles de educación. Para examinar los salarios relativos entre grupos con distintas calificaciones, comparamos los salarios de trabajadores con distintos niveles de educación. Examinamos la diferencia salarial de un grupo cuyos salarios reflejan más probablemente las variaciones en la demanda de mano de obra: varones urbanos entre 30 y 50 años que hayan trabajado por lo menos cinco horas en la semana de referencia. Utilizando mediciones específicas de niveles de educación completados para este grupo, que registra persistentemente altas tasas de empleo en el período, tenemos más probabilidades de captar las variaciones en los precios y no las variaciones en la composición.

El gráfico 12.1a indica que, en promedio, el salario por hora de los trabajadores que terminaron el nivel terciario es aproximadamente el doble que el de los trabajadores que terminaron el nivel secundario¹. De acuerdo con esta medición, la prima por calificación *aumentó* ligeramente en los años noventa. La cifra se basa en las diferencias en los 12 países indicados en el Cuadro 12.1². En los primeros años de la década de 1990, los trabajadores que habían completado el nivel terciario ganaban aproximadamente un 105% más que sus contrapartes con nivel secundario. A fines de esa década, ganaban en promedio 115% más que sus contrapartes; en otras palabras, la prima por calificación *aumentó* alrededor de 9%. Esta medición de las calificaciones, habitual en las publicaciones de los países desarrollados, tal vez sea un sustituto razonable para Argentina y Chile, donde la media de años de educación (10,4 y 10,2 años, respectivamente) está apenas unos años por debajo de la de Estados Unidos (13,4 años)³.

Sin embargo, la brecha salarial entre los niveles terciario y secundario no es necesariamente la más adecuada para países con bajos niveles de educación, como Honduras y Brasil, donde el promedio de años de escolaridad para la población de 30 a 50 años es 5,3 y 6,5, respectivamente. Aquí el nivel secundario completo parecería corresponder a un alto nivel de

calificación. Por tanto, en el gráfico 12.1b se presenta la diferencia de salario entre la educación secundaria completa y la educación primaria completa. En general, la prima por calificación *bajó* en los años de 1990, pasando la diferencia absoluta de los salarios de un 50% a un 42% a fines de la década. Como puede verse en el cuadro 12.1, en la década de 1990 la prima por calificación, de acuerdo con esta medición, *bajó* en Argentina, Brasil, Perú, Costa Rica, Honduras y Bolivia⁴. La diferencia se mantuvo a niveles similares durante la década en Panamá, Venezuela, Colombia y México, registrándose un ligero aumento en Chile y Uruguay.

Una preocupación que plantean las primeras dos mediciones de calificación es que ambas podrían estar afectadas por un aumento en la oferta de trabajadores con educación secundaria, es decir que podrían estar reflejando más cambios en la oferta de educación secundaria que cambios en la demanda por trabajo calificado. En cuanto a la última medición, consideramos la diferencia entre los trabajadores con educación terciaria y secundaria puesto que no está afectada por cambios en la oferta de educación secundaria. El gráfico 12.1c no muestra una tendencia generalizada en esta tercera (y preferida) medición de las diferencias salariales entre niveles de calificación. Es importante considerar las tendencias desagregadas, que se indican en los gráficos 12.2a y b para los 12 países. Si bien la brecha salarial entre educación terciaria y primaria ha venido bajando en el caso de

¹ En las notas del cuadro 12.1 figura la definición del número exacto de años cursados en los distintos niveles, por país.

² Para equilibrar el panel de la figura, se interpolan los puntos por país. Los puntos que faltan en el extremo toman el punto más reciente correspondiente a los años de 1990. El promedio entre países indicado en los gráficos 12.1y 12.2 no está ponderado según la población. El cuadro 12.1 incluye los países para los que se disponía de datos de encuestas correspondientes al menos a tres años de la década de 1990. No se disponía de datos sobre el Caribe en su conjunto ni sobre Guatemala, Nicaragua y Paraguay.

³ Se presenta el promedio de años de escolaridad correspondiente a toda la población de 30-50 años. Los datos de la encuesta corresponden sólo a las zonas urbanas de Argentina.

⁴ Este comportamiento es congruente con las conclusiones de Dur-yea, Jaramillo y Páges (2002), quienes informan que el salario relativo de trabajadores varones con formación secundaria ha bajado en comparación con los trabajadores con formación primaria, inclusive después de controlar la experiencia en el mercado de trabajo. La disminución de retornos a secundaria es más pronunciada en la región andina y la región de México y Centroamérica.

Cuadro 12.1 Diferencia porcentual en el salario por hora por nivel completo de educación para hombres urbanos entre 30 y 50 años**Secundaria versus primaria**

País	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Argentina											47	27	35	36	32	
Bolivia									49		51	33	40		46	32
Brasil		111		142				105	117		102	100	111	96	98	
Chile						30		44		47		50		44		
Colombia						51	39		54		50	50	52	45	39	
Costa Rica	34		43		30		38		42		34		32	12		34
Honduras						99	93	91	76	76	78	59	26	57	40	
México					32			71		75		71		57		58
Panamá							48				52		37	75	45	
Perú	28						23			47			18			20
Uruguay					52			47			54		62	60		
Venezuela		42			25				29		27		15	32	33	

Terciaria versus secundaria

País	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Argentina											86	72	73	70	64	
Bolivia									72		94	98	87		93	185
Brasil		119		112				121	131		145	131	134	149	146	
Chile						138		176		144		155		181		
Colombia						160	146		192		177	151	166	163	167	
Costa Rica	51				79		102		107		115		81	111		96
Honduras						133	147	90	88	141	88	120	110	116	107	
México					103			119		142		139		210		131
Panamá							123				117		120	79	105	
Perú	63						61			53			98			93
Uruguay					57			81			79		89	80		
Venezuela		58			58				67		55		104	103	87	

Terciaria versus primaria

País	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Argentina											172	119	133	130	117	
Bolivia									157		194	164	161		181	277
Brasil		362		412				352	402		395	363	393	389	389	
Chile						208		298		260		283		304		
Colombia						292	243		349		315	275	303	280	272	
Costa Rica	103		142		132		178		194		188		139	136		163
Honduras						363	377	262	232	324	233	251	165	239	190	
México					168			274		323		309		385		264
Panamá							231				229		202	213	196	
Perú	108						97			124			133			132
Uruguay					139			166			176		207	189		
Venezuela		124			98				116		97		135	168	148	

Notas: Por educación primaria completa se entiende hasta 6° grado, excepto para Bolivia y Colombia (5), Argentina (7), Brasil y Chile (8).

Secundaria completa se considera hasta 12 años, excepto para Brasil, Colombia, Costa Rica, Perú, Venezuela, donde son 11 años.

Terciaria completa se considera cuando se tienen cuatro o cinco años de educación terciaria.

La diferencia salarial se calcula como el exponencial de la diferencia del logaritmo del salario.

La muestra comprende a las personas que trabajaron al menos cinco horas en la semana de referencia de la encuesta.

Se usa el salario por hora del trabajo principal, excepto para Argentina y Colombia, en donde se usa el salario de todos los trabajos.

Todas las celdas muestran al menos 5% de la muestra de hombres con edad entre 30 y 50 años que residen en el área urbana.

Fuente: Encuestas de Hogares.

Gráfico 12.1a Diferencia porcentual en salarios por hora para hombres entre 30 y 50 años de edad residentes en el área urbana
Terciaria completa vs. secundaria completa

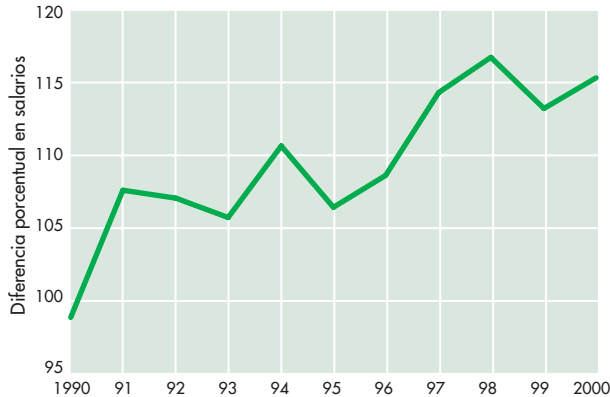
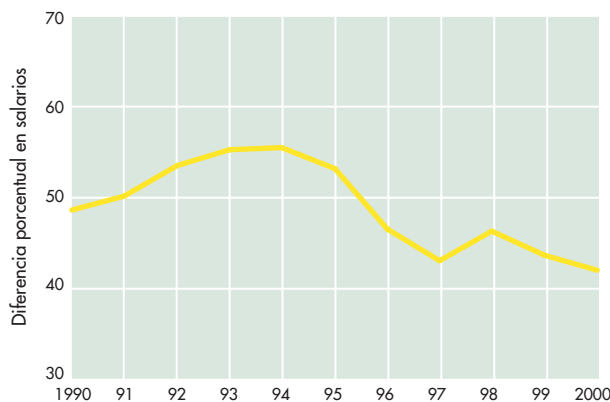


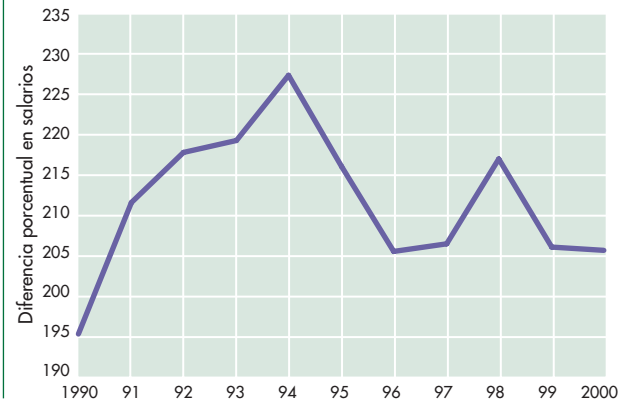
Gráfico 12.1b Secundaria completa vs. primaria completa



Panamá, Honduras, Argentina y, más recientemente, Colombia, la misma ha aumentado en México, Uruguay, Chile, Perú, Costa Rica, Bolivia y Venezuela. En Brasil varió poco durante la década. México y Costa Rica registraron rápidos aumentos a comienzos de los años noventa, los cuales se revirtieron hacia finales de la década.

Es difícil interpretar, a partir del conjunto de gráficos, una tendencia generalizada en la prima por calificación, aunque tal vez la información en sí sea interesante. En muchos casos se observan aumentos en las diferencias según nivel de calificación, pero en conjunto las cifras contrastan de algún modo con la opinión generalizada de que los trabajadores no cali-

Gráfico 12.1c Terciaria completa vs. primaria completa



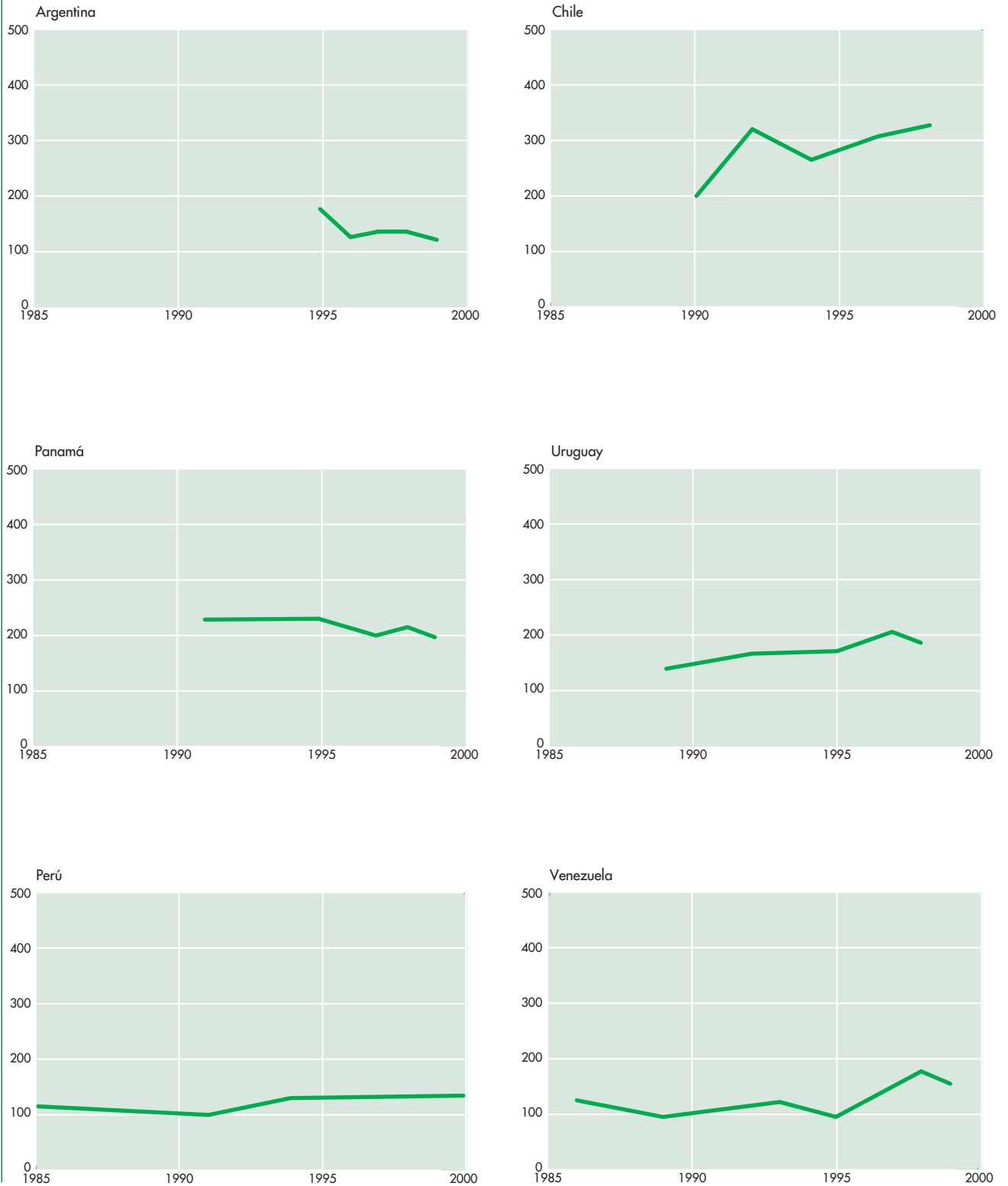
Nota: La serie de salarios incluye los doce países del cuadro 12.1. Para balancear el panel en el gráfico, los datos intermedios no disponibles se interpolaron basándose en la información de cada país. Para los datos finales no disponibles se usa el último dato disponible de la década de los noventa. Véanse notas adicionales en el cuadro 12.1.

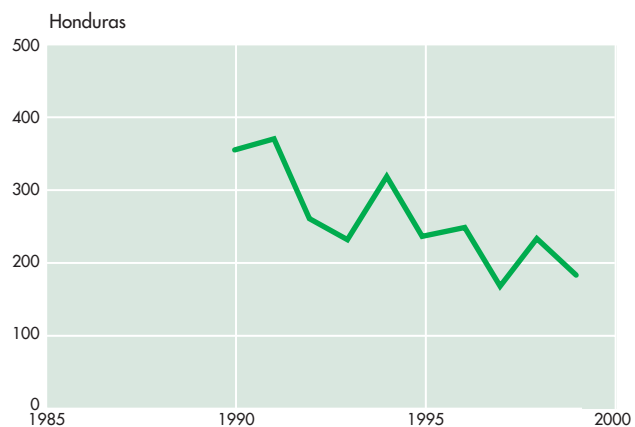
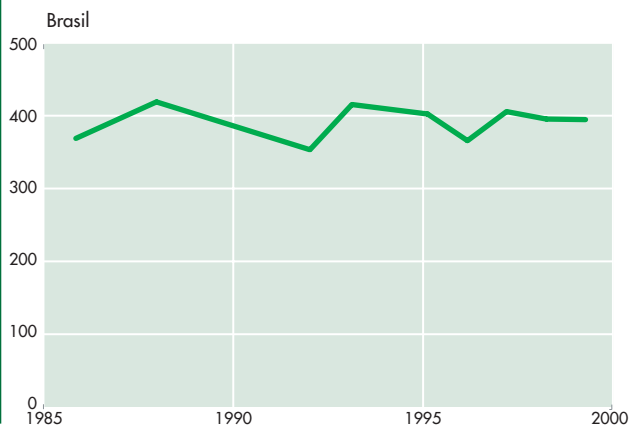
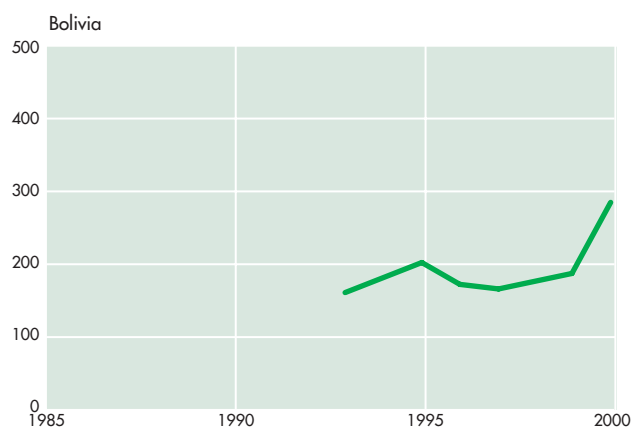
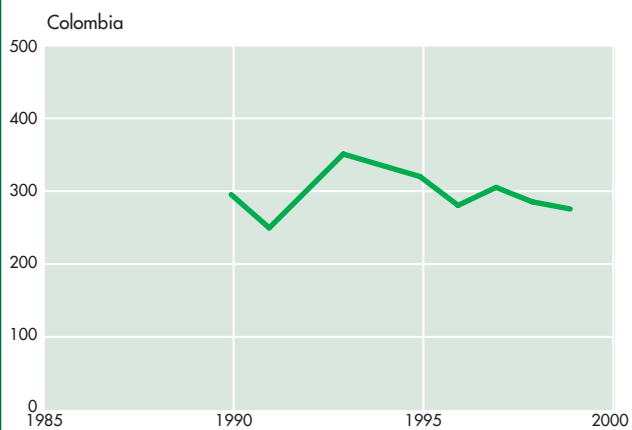
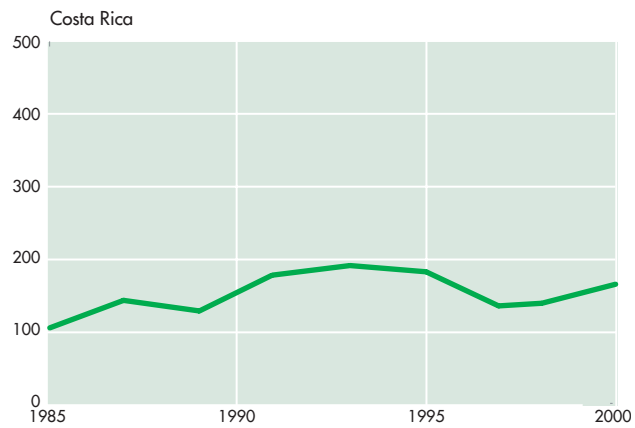
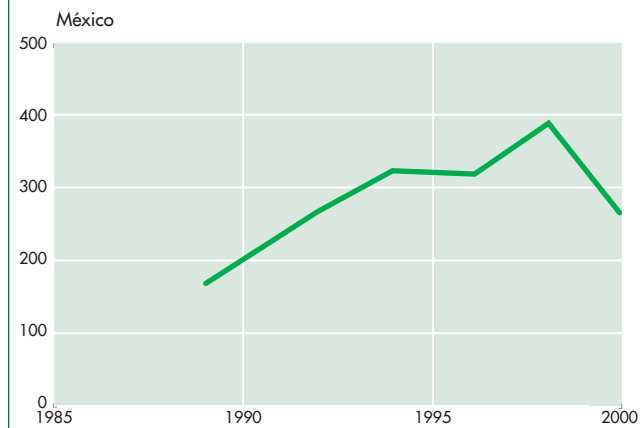
Fuente: Cálculos del BID basados en Encuestas de Hogares.

ficados de la región están sistemáticamente quedando cada vez más a la zaga de sus colegas calificados. Aunque existen pruebas de un aumento en el salario de trabajadores altamente calificados en numerosos países, el perfil de salarios según educación terciaria a primaria que se observa en Panamá, Honduras y Argentina no concuerda con tales percepciones⁵. ¿Cómo conciliar los resultados con el concepto generalizado entre los expertos en comercio, así como los contrarios a la globalización, de que la liberalización se vincula a un aumento en la brecha salarial entre grupos con distintos niveles de calificación? Primero, los estudios iniciales de México y Costa Rica indican correctamente un rápido aumento de las diferencias salariales según nivel de calificación a comienzos de los años noventa, pero desde entonces pocos países registran esos grandes aumentos. Segundo, al aplicar la medición típica de educación terciaria a secundaria, en algunos países las diferencias salariales podrían estar contaminadas por las grandes variaciones en la oferta de trabajadores con educación secundaria, y no

⁵ Los resultados de la regresión son similares, pero son sensibles a la especificación utilizada para caracterizar la experiencia y la capacitación.

Gráfico 12.2 Diferencia porcentual en salario por hora (educación terciaria completa vs. primaria completa). Hombres urbanos entre 30 y 50 años de edad, 1985-2000





Nota: Los países están ordenados por nivel promedio de educación del mayor al menor.
Fuente: Cálculos del BID basados en Encuestas de Hogares.

revelar adecuadamente las variaciones en la demanda por calificación. Brasil, Costa Rica y Perú registran una variación mucho más moderada en las diferencias salariales entre educación terciaria y primaria que entre terciaria y secundaria. Tercero, aun los cálculos de la prima por calificación de las regresiones indican que el criterio típico de comparar dos puntos en el tiempo podría ser poco preciso para captar la tendencia. Por último, es importante observar que la información de los gráficos 12.1 y 12.2 no está explícitamente relacionada con el comercio. Podría ocurrir que, en tanto la liberación aumenta la demanda por trabajador calificado e impone presión para un aumento de la desigualdad salarial, en algunos países esas presiones podrían haberse visto contrarrestadas por otras variaciones del mercado de trabajo.

PREDICCIONES TEÓRICAS: ¿CÓMO INCIDE LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO EN LOS MERCADOS DE TRABAJO?

El teorema de Stolper-Samuelson

El estudio de la relación entre la liberalización del comercio y los mercados de trabajo tiene una larga historia en la economía. Uno de los primeros tratamientos formales de la relación entre la liberalización del comercio y la desigualdad salarial fue el realizado por Wolfgang Stolper y Paul Samuelson (1941), quienes basaron su análisis en el modelo de comercio neoclásico de Heckscher-Ohlin, que postula que las ventajas comparativas derivan de las diferencias en la dotación relativa de los factores. Estas diferencias son más notorias entre los países del norte y los países del sur, lo que sugiere que el modelo podría ser más aplicable a un contexto de integración norte-sur. Países con abundante mano de obra no calificada (que en general se supone son los del sur) podrán producir bienes intensivos en mano de obra no calificada a un costo menor que los países con abundancia relativa de mano de obra calificada. Esta diferencia de costo determinará el perfil del comercio, pues los países exportan los bienes que producen al menor costo.

La teoría del comercio postula que ese comercio voluntario creará ganancias netas para todas las contrapartes del intercambio, pero esas ganancias

pueden no distribuirse equitativamente en la población. Stolper y Samuelson demuestran que, tras la liberalización del comercio, algunos grupos ganan y otros pierden, pero las ganancias serían suficientes para compensar a los perdedores. Para comprender la pertinencia empírica de estas predicciones, es útil explicar la mecánica en que se sustenta la teoría.

Una reducción de aranceles reducirá el precio relativo de los bienes importados. Las mayores variaciones de precios se darán entre los países más diferentes. Dado que los países con abundancia relativa de mano de obra no calificada importarían mayormente bienes intensivos en mano de obra calificada, estos experimentarían una caída en el precio relativo de sus importaciones después de la liberalización del comercio. La caída de precios de los bienes intensivos en mano de obra calificada (y el correspondiente aumento del precio relativo de los bienes intensivos en mano de obra no calificada) cambiarán la demanda de mano de obra calificada. El aumento del precio relativo de los bienes intensivos en mano de obra no calificada incrementaría la demanda y el salario del trabajador no calificado, mientras que la demanda y el salario de la mano de obra calificada bajarían. Dado que el trabajador no calificado recibe salarios más bajos, este tipo de liberalización del comercio debería reducir la desigualdad salarial.

Si bien la teoría se aplica a la liberalización del comercio en general, con cierta flexibilidad podría extenderse al examen de los efectos de los acuerdos preferenciales para reducir aranceles entre países o regiones. Por ejemplo, si Brasil firma un acuerdo preferencial con Canadá, una reducción paralela de los aranceles entre los dos países implica que el precio relativo de los bienes intensivos en mano de obra calificada bajará en Brasil y subirá en Canadá. Entonces, es probable que Canadá importe de Brasil más productos intensivos en mano de obra no calificada, en tanto Brasil importaría más productos canadienses intensivos en mano de obra calificada. Ello significa que, en Brasil, la demanda relativa del factor relativamente abundante —mano de obra no calificada— aumentaría, dando lugar a una reducción de la desigualdad salarial. Como la demanda relativa de trabajadores calificados aumenta en Canadá, allí aumentaría la desigualdad salarial. Una contraparte o un conjunto de contrapartes diferentes probablemente

tenga implicaciones diferentes para las variaciones salariales. Por ejemplo, un acuerdo preferencial suscrito con China podría tener consecuencias muy distintas para Brasil, puesto que, en comparación con China, Brasil tiene abundancia de mano de obra calificada. Al bajar los aranceles, la demanda de mano de obra no calificada probablemente bajará en Brasil, en tanto probablemente aumente la demanda de mano de obra calificada. Dado que los salarios de los menos calificados aumentaron en comparación con los de los más calificados, aumentaría la desigualdad salarial en Brasil. Independientemente de las variaciones en los salarios relativos, los beneficios del comercio en forma de menores precios y mayor ingreso per cápita deberían ser superiores, dadas las diferencias en la dotación de los factores de las contrapartes en el comercio.

La clave de este razonamiento es que las variaciones en la política comercial inciden en los salarios a través de las variaciones en los precios relativos de los bienes. Sin embargo, la relación teórica exacta entre los precios del producto y los salarios relativos, conocida como el teorema de Stolper-Samuelson (SS), sólo funciona en hipótesis muy restringidas.

En particular, el modelo parte del supuesto de que hay dos bienes hechos con dos factores de producción (trabajo y capital, o trabajo poco calificado y trabajo altamente calificado). Además, el modelo parte de la hipótesis de que los mercados son perfectos, que los factores pueden trasladarse sin costo de un sector a otro de la economía, que los factores no pueden cambiar de país y que el rendimiento de la escala y la tecnología es constante e igual para todos los países. Las numerosas restricciones de la teoría crean un gran número de formas en que el modelo puede apartarse de la realidad y esas desviaciones inciden en nuestras expectativas sobre el modo en que la liberalización del comercio afectará a la desigualdad.

Modalidades de protección

Un ejemplo radica en la modalidad de protección. El teorema de Stolper-Samuelson prevé que la variación en los aranceles incidirá en los salarios relativos por la vía de las variaciones de precios. Pero la manera en que esas reducciones arancelarias inciden en los precios depende de las modalidades arancelarias vigentes antes de la liberalización, particularmente de las dife-

rencias en los niveles arancelarios entre los bienes intensivos en mano de obra calificada y los intensivos en mano de obra no calificada. Como el factor escaso en un país va a perder con la liberalización del comercio, una expectativa razonable, en base a la teoría, es que los países usen los aranceles para proteger su factor escaso. Si fuera así, las predicciones de Stolper-Samuelson serían válidas. Pero las realidades de los países pueden diferir de estas expectativas. Por ejemplo, antes de ingresar al GATT en 1986, México protegía el trabajo no calificado aplicando aranceles más altos a los bienes intensivos en trabajo no calificado⁶. Análogamente para Argentina, los aranceles del Mercosur son superiores y brindan más protección a los sectores intensivos en trabajo no calificado (Porto, 2001). En tales condiciones, una liberalización del comercio que reduce la protección del sector manufacturero intensivo en trabajo no calificado en comparación con otros sectores podría aumentar la diferencia salarial entre los grupos con distintas calificaciones, resultado que parecería contradecir las predicciones de Stolper-Samuelson. Hay, por lo menos, dos posibles explicaciones de esta aparente contradicción. Primero, los trabajadores no calificados podrían influir más en la política comercial y tener mayor éxito relativo en la obtención de aranceles que protejan sus salarios⁷. Si la modalidad de protección arancelaria está más relacionada con el proceso político que con el concepto de ventaja comparativa, no necesariamente cabe esperar que la liberalización del comercio aumente los salarios relativos del factor que abunda. Otra posibilidad es que los países latinoamericanos no tengan abundancia relativa de trabajo no calificado, en cuyo caso la modalidad de protección sería congruente con las expectativas.

¿Abundancia de qué factor?

La cuestión de la abundancia o no de trabajo no calificado en los países de América Latina depende básicamente de qué países quedan comprendidos en el grupo de la comparación. La oferta relativa de mano de obra

⁶ Hanson y Harrison (1999), Revenga (1997) y Robertson (2002) describen estas modalidades en el caso de México.

⁷ Marktanner (2000) comprueba que podría ser políticamente más eficiente usar la política comercial para abordar los aspectos distributivos, lo cual podría explicar el uso de los aranceles en forma contraria a las predicciones de Stolper-Samuelson.

de un país, ¿debe compararse con los países con los que comercia o con el resto del mundo? Si bien los países latinoamericanos, en comparación con los países desarrollados, están relativamente bien dotados de trabajadores no calificados, probablemente no lo estén si se los compara con el resto del mundo, especialmente con Asia y África⁸. De modo que, si bien más de 7% de la importación y exportación de México se realiza con Estados Unidos, la creciente presencia de China en el mercado internacional podría tener efectos importantes en los salarios de México. En el contexto de los acuerdos bilaterales y regionales, las variaciones salariales deben relacionarse con diferencias en la dotación de factores entre contrapartes comerciales, pero la presencia de otras partes comerciales externas al acuerdo podrían moderar los beneficios del comercio. En nuestro ejemplo de un acuerdo preferencial entre Canadá y Brasil, el salario relativo de los trabajadores no calificados de Brasil podría aumentar menos tras un acuerdo si Canadá ha venido comerciando con China.

Del mismo modo, podría haber grandes diferencias en la definición de las “calificaciones” entre los países. Los trabajadores considerados calificados en un país podrían ser no calificados en otro, lo que complica las comparaciones directas. Mientras un trabajador con 10 años de educación sería considerado calificado en México, podría no serlo en Estados Unidos. Además, la calificación de la abundancia de los factores también depende de qué factores se consideran. Si se introduce un tercer factor de producción –los recursos naturales o la tierra– no necesariamente se mantiene el resultado normal de Stolper-Samuelson⁹.

Contenido de los factores

El teorema de Stolper-Samuelson sostiene que la variación en los precios relativos impulsa las variaciones en los salarios relativos. Varios analistas han sugerido que, para determinar la incidencia de la liberalización en la desigualdad, más que las variaciones en los precios relativos, pueden compararse las variaciones en la importación y exportación con las variaciones salariales. El fundamento de esa alternativa, aparte de que representa mediciones intuitivas del comercio, es que las importaciones incrementan la oferta efectiva de los factores utilizados para producirlas. Por ejemplo, la importación de bienes con mano de obra intensiva

incrementaría la oferta efectiva de mano de obra en el país importador de esos bienes. Por tanto, los efectos en el mercado de trabajo pueden determinarse por el *contenido de factores* de los bienes comerciados. Los expertos en comercio tienden a expresar escepticismo ante este criterio, porque la importación podría aumentar por razones distintas de la liberalización del comercio (como un auge económico), pero algunos estudios demuestran que en ciertas condiciones este enfoque es adecuado¹⁰. Cualquiera sea el resultado de este debate, la importación y exportación siguen siendo muy utilizadas para medir la integración, como lo ilustran los resultados empíricos.

Costos del ajuste y desempleo

En el modelo neoclásico en general se parte del supuesto de que los mercados se ajustan fácilmente de modo que, en su forma más pura, no se genera desempleo. La comprensión de las imperfecciones del mercado y los costos del ajuste que pueden crear desempleo también puede ayudar a entender cómo la liberalización del comercio incidirá en el empleo y el desempleo. Cuando desaparecen los obstáculos al comercio, los recursos se mueven en respuesta a la variación en los precios relativos. Si los costos del ajuste son sustanciales y, por tanto, el ajuste es lento, puede surgir desempleo¹¹. Varios estudios examinan los costos del ajuste en los países latinoamericanos. La persistencia de diferenciales salariales entre sectores y de los costos del ajuste del mercado de trabajo sugiere que los mercados de trabajo podrían no ajustarse de forma instantánea, dando lugar a un desplazamiento de trabajadores.

⁸ Wood (1997) y Spilimbergo, Londoño y Székely (1999) sostienen esto comparando las dotaciones relativas de varios factores.

⁹ Fischer (2001) demuestra que cuando un país tiene abundancia de tierras (en relación con el trabajo), la liberalización del comercio podría aumentar a largo plazo la desigualdad de ingreso, y observa ese efecto en Chile –país bien dotado de tierras– en tanto ocurre lo contrario en Taiwán, país con abundancia de mano de obra. Véase también Leamer et al. (1999).

¹⁰ Véase Freeman (1995), Panagariya (2000) y Deardorff (2000) por más elementos de este debate.

¹¹ Hungerford (1995) concluye que en Estados Unidos los shocks del comercio sólo tienen un efecto pequeño en la probabilidad de despidos. Kletzer (1998), por otro lado, halla indicios de una eliminación de empleos sustancial en algunos sectores industriales de Estados Unidos.

El grado de inflexibilidad de los mercados de América Latina también ha sido materia de debate. Heckman y Pagés (2000) demuestran que las disposiciones obligatorias sobre contratación y despido de América Latina son más estrictas que en los países industriales. Sin embargo, aunque los resultados de ese estudio sugieren un efecto negativo en el empleo, su trabajo reciente, con mejores medidas regulatorias y un conjunto mayor de datos, sugiere lo contrario. Es probable que la presencia de grandes mercados de trabajo informal reduzca el efecto de las regulaciones obligatorias en América Latina. En términos de costos, Robertson y Dutkowsky (2002) usan datos a nivel sectorial y comprueban que los costos medidos del ajuste del mercado de trabajo en México son de cerca de un décimo de los costos medidos del ajuste comparable de Estados Unidos y el Reino Unido. El volumen de los costos del ajuste incide en el ajuste relativo del salario y el empleo. Cuando los costos del ajuste para el mercado de trabajo son elevados, los shocks negativos pueden afectar más al salario que al empleo.

El comercio entre países similares

En el modelo de Heckscher-Ohlin, las diferencias en la dotación relativa de los factores dan lugar al comercio, pero la mayor parte del comercio mundial se realiza entre países desarrollados del norte con similares dotaciones relativas de factores. A comienzos de la década de 1980, este fenómeno inspiró una "nueva" teoría del comercio basada en el comercio intrasectorial (un comercio recíproco de productos similares) y la competencia monopolística. En estos modelos, países con dotaciones similares se especializan en una serie de productos e intercambian distintas variedades para satisfacer la atracción de los consumidores por la variedad. La liberalización del comercio entre países similares tiende a favorecer el comercio intrasectorial, como ha quedado claramente establecido en el caso de los países desarrollados. Guell y Richards (1998) comprueban que los acuerdos regionales entre los países de América Latina también han incrementado el comercio intrasectorial.

La labor teórica que relaciona el comercio intrasectorial con la desigualdad salarial es relativamente escasa, algo que no ha de sorprender dado que los modelos se basan en una metodología de agente

representativo que no se presta a un análisis de los salarios relativos. Cabría esperar variaciones menores en los salarios si el comercio sur-sur se basara en menores diferencias en cuanto a las ventajas comparativas. Pero la investigación actual sugiere que el comercio intrasectorial puede también contribuir a aumentar la desigualdad. Dinopoulos, Syropoulos y Xu (1999) comprueban que un comercio intrasectorial creciente puede incrementar la demanda de trabajo calificado y por tanto fomentar la desigualdad salarial.

Otras implicaciones de la integración

La integración en general comprende mucho más que la reducción de las barreras al comercio. Las medidas recientes para fomentar la integración incluyen disposiciones dirigidas a facilitar los flujos de capital e incrementar el flujo de la tecnología, y cada una de ellas puede tener consecuencias significativas sobre los efectos de la integración en los mercados de trabajo.

Dado que la falta de capital representa una limitación al crecimiento y el empleo, los acuerdos de integración que promueven la IED pueden incrementar la demanda de mano de obra. Las implicaciones para la desigualdad salarial dependen del tipo de trabajadores que en general emplea el capital extranjero. Comúnmente, se dice que las plantas con capital extranjero tienden a usar tecnología más avanzada y a contratar trabajadores relativamente más calificados. En realidad también es posible que los flujos de capital de los países desarrollados a los países en desarrollo fomenten la demanda de trabajo calificado en ambos países, incrementando la desigualdad también en ambos (Feenstra y Hanson, 1996). Por ejemplo, si el capital que en general emplea trabajadores con educación secundaria se traslada de Estados Unidos a México, se reduciría la demanda de trabajadores con esas calificaciones en Estados Unidos (donde son trabajadores poco calificados) y aumentaría la demanda de esos trabajadores en México (donde son altamente calificados).

Acemoglu (1999) demuestra que si el comercio se vincula a los cambios tecnológicos que más probablemente serán usados por trabajadores altamente calificados, la desigualdad salarial aumentará tanto en la contraparte con abundante mano de obra calificada como en la que tiene abundante mano de obra

no calificada. Este proceso con frecuencia es conocido como cambio tecnológico sesgado hacia el trabajo calificado. Una mayor integración podría reducir los costos de la tecnología y por tanto motivar la innovación. La tecnología ha sido objeto de gran atención como factor de promoción de la demanda de trabajo calificado en los países desarrollados¹². La mayor parte de la tecnología de América Latina es importada, de manera que la liberalización del comercio podría reducir los costos de la importación de tecnología. Si esta tecnología complementa las calificaciones de los trabajadores, el menor costo de la tecnología incrementará la demanda de trabajo calificado. Véase que, si el comercio da lugar a la adopción de nueva tecnología y esta es complementaria de la mano de obra calificada, el comercio incrementará al mismo tiempo la productividad y la desigualdad. O sea que el aumento de la desigualdad salarial no necesariamente reduce el bienestar; el nivel de los salarios de los altamente calificados podría simplemente haber aumentado a un ritmo mayor que los salarios de los poco calificados (por ejemplo, podrían bajar las tasas de pobreza y aumentar la brecha salarial).

EXAMEN DE LAS CONCLUSIONES EMPÍRICAS

¿La liberalización del comercio aumenta la desigualdad?

Entre la apasionada visión de quienes se oponen a la globalización —de que la liberalización comercial incrementa la desigualdad y la pobreza— y las igualmente acendradas convicciones de los teóricos del comercio —de que esa liberalización eleva los niveles de vida— está el simple hecho de que, pese a la abundante y minuciosa labor empírica, sigue sin resolverse el debate sobre los efectos de la liberalización del comercio en los salarios de los países en desarrollo. Una respuesta definitiva sería ilusa en un mundo tan cambiante; las sociedades no son laboratorios donde se puede reducir los aranceles, dejar todo lo demás constante y observar qué sucede. Otras reformas actúan simultáneamente, y las sociedades cambian constantemente en otras variables relacionadas, desde la oferta de mano de obra femenina hasta la estructura familiar y las condiciones macroeconómicas.

Sin embargo, aunque las pruebas empíricas sobre los efectos a corto plazo de la liberalización del comercio en la desigualdad salarial de América Latina no son totalmente claras, los resultados sugieren que la reducción arancelaria en el continente dio lugar, al menos al principio, a un aumento de esa desigualdad. A más largo plazo, es posible que tal desigualdad disminuya, en la medida en que se profundice la liberalización de las reformas iniciales del comercio. En Chile, por ejemplo, la desigualdad salarial aumentó de 1970 a 1990, año en que empezó a disminuir¹³, aunque las razones de esta reversión no están claras. México experimentó un giro similar que tal vez sea más fácil de explicar. Varios estudios concluyen que la desigualdad salarial en este país aumentó tras su adhesión al GATT, reduciéndose luego de su incorporación al TLCAN (gráfico 12.3)¹⁴, una afirmación congruente con la idea de que el tipo de integración cuenta (sea norte-sur o sur-sur). En el caso de México, la liberalización del GATT se produjo con respecto al mundo, en tanto la liberalización del TLCAN se produjo con el norte, lo que podría ayudar a explicar las distintas tendencias en la consiguiente desigualdad salarial. México no necesariamente tiene abundancia de trabajadores no calificados en comparación con sus contrapartes comerciales mundiales como China, pero tiene menos trabajadores calificados en comparación con Estados Unidos y Canadá. También es posible que las variaciones salariales en los primeros años tras el GATT estuvieran determinadas por el desmantelamiento de la protección extraordinaria del trabajador no calificado, dada la modalidad de protección de México antes de ingresar al GATT. De manera igualmente interesante, la liberalización del GATT y el TLCAN tuvieron otros efectos sobre otra dimensión de la desigualdad: la distribución geográfica del empleo manufacturero (véase el recuadro 12.2).

¹² Dos de los numerosos estudios de los países desarrollados en que se compara el comercio y la tecnología son los de Haskel y Slaughter (1999, 2001).

¹³ Véase Bravo y Marinovic (2001).

¹⁴ Véase Airola y Juhn (2001), Acosta y Montes Rojas (2001), y Robertson (2001). Las tendencias de la brecha salarial entre trabajadores con ciclo de primaria y ciclo de secundaria de México indicados en el cuadro 12.1 son similares a las tendencias del gráfico 12.3.

Recuadro 12.2 La integración y la geografía económica de México

La distribución desigual de los beneficios del comercio no se limita a la desigualdad salarial, sino que puede generar impactos desiguales en distintas áreas geográficas. En México, los efectos regionales de las políticas comerciales pueden observarse desde la óptica de dos hitos: la entrada de México en el GATT en 1986 y la formación del TLCAN en 1994.

En 1985, el arancel promedio (ponderado por comercio) en manufacturas era de 28,5%, y el 92,2% de estos productos requerían licencias de importación. En 1998, el arancel cayó a 6,6% y las licencias se eliminaron casi en su totalidad. Durante los mismos años, la relación exportaciones/PIB en México aumentó de 15,4% a 30,8%, y el porcentaje de sus exportaciones a Estados Unidos subió de 60,4% a 87,9%. En suma, con estos cambios en la política comercial, México se ha integrado más con el resto del mundo y en particular con Estados Unidos. Como resultado ha experimentado grandes cambios en la distribución del empleo entre los municipios.

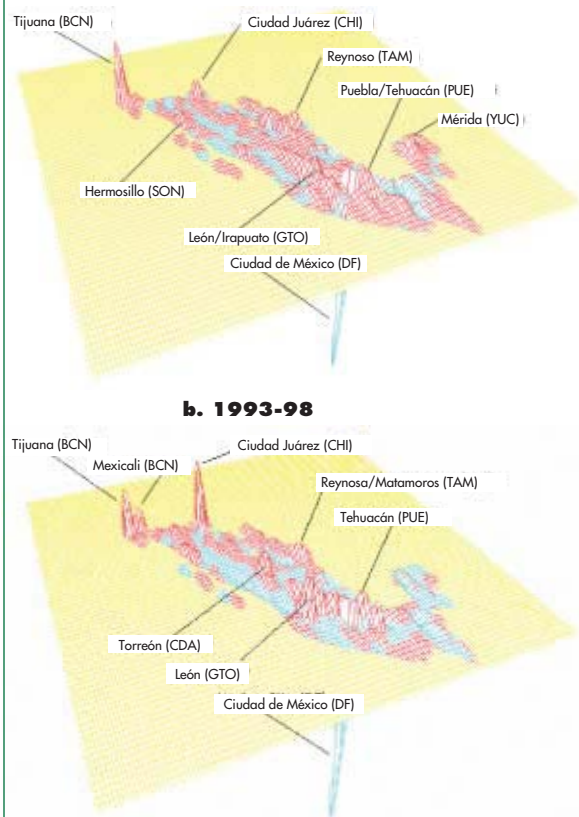
En 1998, de los 2.443 municipios de México, las 16 que forman el Distrito Federal concentraban el 12% del empleo en manufacturas. Si se agregan las municipalidades del estado de México, la cifra se duplica. No obstante, si bien la preeminencia de la ciudad de México es sorprendente, también lo es su erosión durante los 10 últimos años. El cuadro 1 clasifica a las municipalidades más importantes de acuerdo a los cambios en su participación en el empleo manufacturero de 1988 a 1998. De los cambios negativos, uno se produjo en Monterrey, otro en Guadalajara y el resto en el Distrito Federal. Durante toda la década, México fue testigo de una desconcentración, si no un éxodo, de las industrias manufactureras de sus grandes ciudades.

Los cambios positivos más importantes se produjeron en ciudades fronterizas como Tijuana, Ciudad Juárez, y Mexicali. En conjunto, pasaron de alojar el 5,6% del empleo manufacturero en 1988, al 10% en 1998. Esto significó un aumento de 275.000 empleados en tres municipalidades que juntas hoy rivalizan con la preeminencia industrial del Distrito Federal. Sin embargo, gran parte de la historia se encuentra por debajo de las 10 principales. El gráfico 1a muestra los cambios en la participación de 1988 a 1993, y el gráfico 1b, de 1993 a 1998. Los cambios positivos están representados por picos rojos; los negativos por depresiones azules. Aunque otros factores también han influido en los resultados, la comparación de los gráficos muestra si las dos políticas comerciales adoptadas –la apertura no-preferencial en el caso del GATT y la preferencial en el caso del TLCAN– han tenido consecuencias diferentes.

Las imágenes muestran muchas similitudes: Tijuana, Ciudad Juárez y Reynosa –todas en la frontera con Estados Unidos– sobresalieron como centros de expansión en ambos periodos. Su crecimiento fue lide-

Gráfico 1

Cambio en la participación municipal en el empleo nacional manufacturero de México, a. 1998-93



rado por el ensamblaje de equipos de radio, televisión, comunicaciones y medicina y la industria de la alimentaria; casi todos productos exportados a Estados Unidos. Tehuacán, en Puebla, y León, en Guanajuato, aunque relativamente próximos a la ciudad de México, también florecieron como centros de manufacturas de exportación. Sin embargo, los gráficos también muestran notables diferencias. Mérida y otros municipios en los estados de Quintana Roo, Campeche y Chiapas –cerca de puertos o de la frontera sur– crecieron en el primer periodo, pero no en el segundo. A la inversa, Mexicali, en la frontera con Estados Unidos, y Torreón, cerca de ella, crecieron en el periodo preferencial, pero no en el no-preferencial. En suma, hay evidencia de que el paso de México de una liberalización comercial no-preferencial a una preferencial tuvo repercusiones regionales.

Las características dominantes de los gráficos –los picos en Tijuana, Ciudad Juárez, León y Tehuacán, y la caída abrupta en la ciudad de México– representan un drástico giro en estas ciudades. Hay ciertas ven-

Cuadro 1 Cambio en la participación en el empleo manufacturero por municipio, 1988-1998

Municipio	Cambios positivos			
	Empleo 1988 (número de personas)	Empleo 1998 (número de personas)	Particip. en empleo manufacturero 1998 (%)	Cambio en la participación
1 Tijuana (BCN)	41.872	153.530	3,76	2,15
2 Ciudad Juárez (CHI)	108.172	240.782	5,90	1,74
3 Apodaca (NLN)	8.303	37.214	0,91	0,59
4 Zapopan (JAL)	24.989	63.337	1,55	0,59
5 Mexicali (BCN)	24.562	61.375	1,50	0,56
6 Guadalupe (NLN)	13.289	41.414	1,02	0,50
7 Reynosa (TAM)	24.141	55.080	1,35	0,42
8 León (GTO)	55.508	103.397	2,53	0,40
9 Tehuacán (PUE)	8.981	28.471	0,70	0,35
10 Hermosillo (SON)	11.294	31.795	0,78	0,34
Cambios negativos				
1 Azcapotzalco (D-F)	87.493	74.588	1,83	-1,71
2 Tlalnepantla (MEX)	80.502	73.606	1,80	-1,45
3 Naucalpan (MEX)	80.202	78.697	1,93	-1,32
4 Monterrey (NLN)	92.001	103.457	2,53	-1,19
5 Guadalupe (JAL)	102.453	126.737	3,10	-1,04
6 Cuauhtémoc (D-F)	60.838	62.710	1,54	-0,93
7 Gustavo Madero (D-F)	47.944	43.718	1,07	-0,87
8 Miguel Hidalgo (D-F)	55.061	58.143	1,42	-0,80
9 Iztapalapa (D-F)	68.293	79.502	1,95	-0,82
10 Benito Juárez (D-F)	36.386	31.122	0,76	-0,71

Fuente: INEGI.

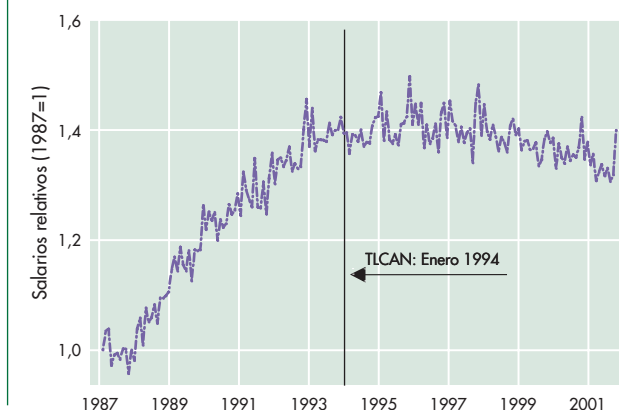
tajas de aglomeración en la megaciudad que, después de todo, alimentaron su crecimiento hasta mediados de los años ochenta. Parte de la ventaja surge de la centralización en la ciudad de México del poder, la influencia política y el gasto público; parte está asociada a la presencia de externalidades relacionadas con la difusión tecnológica y la capacitación de la mano de obra; y otra parte radicó en el simple hecho de que la gente ya se había establecido allí. Las industrias manufactureras no son muy proclives a alejarse de su principal mercado, en especial debido a los grandes costos de transporte en que tendrían que incurrir para abastecer al mercado desde fuera del Valle de México.

La liberalización del GATT y la del TLCAN se combinaron con otras causas para contrarrestar estas ventajas. La descentralización política que apoyó el autogobierno estatal y municipal mitigó la primera ventaja; las externalidades negativas bajo la forma de costos de congestión, incluyendo la contaminación y las consiguientes limitaciones a la circulación de vehículos y emisiones fabriles, comenzaron a contrarrestar la segunda; y la apertura de México, combinada con su geografía y su infraestructura de transporte, minó la tercera. Como México ahora exporta una parte mayor de su producción, una porción mayor de los mercados para las empresas manufactureras están en Estados Unidos y no en la ciudad de México. La distancia entre la capital y la frontera, junto con la falta de carreteras adecuadas en partes del trayecto, han creado más ventajas para el establecimiento de plantas manufactureras en el norte. Más aún, las ventajas del norte aumentan a medida que lo hace su participación en la industria manufacturera:

otras plantas y trabajadores se convierten en los nuevos proveedores y consumidores de las nuevas fábricas.

La integración, por lo tanto, ha disminuido las desigualdades regionales de un modo particular. Ha "elegido" regiones que podrían no haber figurado tanto como otras en los planes de desarrollo, especialmente después del TLCAN. En el gráfico 1b se puede discernir un sendero rojo que va hacia el sur desde Ciudad Juárez, pasando por Torreón, rodeado de un mar azul. El rojo se sitúa exactamente en una de las principales carreteras que van desde el interior de México a la frontera norte; el azul contiene las pequeñas ciudades y ejidos alejados de ella. En el período inmediatamente posterior al GATT, muchas de las áreas con ubicación menos ventajosa también registraron un crecimiento relativo. No ocurrió lo mismo luego del TLCAN. En 1988-1993, el 68% de las municipalidades registraron cambios positivos en su participación en el empleo manufacturero, pero en la etapa 1993-1998 la cifra cayó a 51%.

¿Continuará la tendencia a la desconcentración de la industria manufacturera en la ciudad de México y su creciente concentración en la frontera? Tal vez no. Las limitaciones a la aglomeración ya enfrentadas por la ciudad de México comienzan ahora a surgir en las ciudades fronterizas, en la medida en que aumentan los costos de mano de obra y la congestión. Mientras tanto, las mejoras en la infraestructura de transporte deberían reducir la diferencia de costo entre servir al mercado norteamericano desde la frontera y servirlo desde más lejos. La liberalización del comercio y la integración seguirán influyendo los cambios en la geografía económica de México, pero sus epicentros podrían variar.

Gráfico 12.3 Salarios relativos en México, 1987-2001

Nota: Este gráfico muestra la proporción del salario entre trabajadores de oficina y trabajadores de producción, ponderada por el empleo en la industria respectiva. Los datos vienen de la Encuesta Mensual Manufacturera de INEGI. La tasa se normaliza para que el dato de enero de 1987 sea igual a 1. Fuente: Robertson (2001).

Aun cuando exista coincidencia de tendencias de aumento de la desigualdad salarial y liberalización del comercio, ello no implica necesariamente una relación de causa y efecto. Análogamente, la liberalización puede contribuir a una variación en la demanda de trabajo calificado, que resulte compensada por otras variaciones en la economía. Los estudios formales del vínculo entre desigualdad y liberalización en América Latina varían según el método teórico que motiva el enfoque. En particular, los estudios pueden agruparse entre los que examinan el vínculo entre aranceles, precios de bienes y salarios (estudios de precios), los que analizan los efectos de las variaciones de los volúmenes de comercio en la desigualdad y los que analizan otros canales¹⁵.

Estudios de precios

Los estudios de precios vinculan las variaciones de los precios relativos a las variaciones de los salarios relativos. Aunque el vínculo entre precios y salarios es el más cercano a la teoría de Stolper-Samuelson, relativamente pocos estudios de América Latina adoptan este enfoque. Beyer, Rojas y Vergara (1999) comparan las variaciones de los precios y salarios relativos de Chile y comprueban que el aumento de los precios relativos de bienes intensivos en mano de obra calificada ayuda a explicar el aumento de la desigualdad,

un hallazgo congruente con la teoría general dado que Chile tiene abundancia relativa de mano de obra calificada¹⁶. En el caso de México, Hanson y Harrison (1999) examinan datos a nivel de empresas y precios a nivel sectorial de 1984-90 y hallan escasos indicios de una relación entre las variaciones en los precios del producto y las variaciones en la desigualdad salarial. Por otra parte, detectan que variaciones dentro de sectores –por ejemplo, la inversión extranjera y la orientación exportadora– son factores sustanciales para el aumento en la desigualdad salarial. Robertson (2001) comprueba que entre 1986 y 1994 los movimientos de los precios relativos en México eran coherentes tanto con la liberalización arancelaria como con el aumento de la desigualdad. Encuentra asimismo que el precio relativo de los bienes intensivos en mano de obra calificada bajó después de 1994, lo que podría ayudar a explicar la disminución de la desigualdad salarial después del TLCAN. Otra explicación posible es que la liberalización tenga efectos diferentes a corto y largo plazo.

En el caso de Brasil, Gonzaga, Filho y Terra (2001) comparan las variaciones arancelarias, las variaciones de precios y la desigualdad salarial, concluyendo que esta se redujo después de las reformas comerciales de 1988, y que la liberalización del comercio podría ayudar a explicar la disminución de la desigualdad salarial. Sin embargo, mientras la desigualdad salarial mermó en Brasil –uno de los países con los niveles de educación más bajos en la región–, aumentó en Chile, que tiene altos niveles de educación. Entretanto, en México la desigualdad salarial aumentó durante los años del GATT y bajó después del TLCAN (gráfico 12.3). Estos datos, en conjunto, podrían respaldar las observaciones de que, si bien México no tiene abundancia de mano de obra no calificada con respecto al mundo, sí la tiene con respecto a Canadá y Estados Unidos.

¹⁵ Véase Robertson (2002), donde se efectúa un amplio análisis de la literatura sobre el tema.

¹⁶ El promedio de años de estudio en Chile entre la población de 25 años o más es 9,6. En Estados Unidos el promedio es 13.

Estudios de la oferta y la demanda

El enfoque de oferta y demanda ha sido comúnmente utilizado para comparar los factores que pueden incidir en la demanda relativa de mano de obra calificada, aunque en este caso los vínculos con la teoría son más tenues. Muchos de los estudios desconocen el contenido de los factores del comercio y se centran en la cantidad de comercio, concluyendo en general que los mayores flujos de comercio se asocian a una mayor desigualdad salarial.

En Argentina, Galiani y Sanguinetti (2000) comprueban que los flujos comerciales incrementaron la desigualdad salarial después de la liberalización. La mayor desigualdad de Argentina y la disminución de la desigualdad en Brasil, su mayor contraparte en el Mercosur, coinciden con la teoría común del comercio en el sentido de que puede considerarse que Brasil es relativamente abundante en mano de obra no calificada y Argentina en mano de obra altamente calificada. En Brasil, el 50% de las personas de 20 a 60 años no han completado seis años de estudios, en tanto en Argentina el porcentaje es 8%.

En términos de magnitud, Galiani y Sanguinetti (2000) concluyen que el comercio explica una pequeña parte de este incremento de la desigualdad. En otro estudio sobre Argentina, Acosta y Montes Rojas (2001) encuentran que, si bien el comercio fue un factor asociado con el aumento de la demanda de trabajo calificado, probablemente la tecnología haya sido un factor más importante. De modo que estos estudios llegan a conclusiones similares a las de los estudios sobre Estados Unidos: el efecto directo del comercio es pequeño y probablemente el de la tecnología haya sido mayor.

En Costa Rica y Colombia, Robbins y Gindling (1999) y Robbins (1996) comprueban que el comercio acentuó la desigualdad salarial. Estos autores utilizan encuestas sobre el control de las variaciones en la oferta de educación (y otros varios factores institucionales) y llegan a la conclusión de que buena parte del incremento en la desigualdad salarial que siguió a la liberalización en los dos países se debió a un aumento en la demanda de mano de obra calificada.

En unos pocos estudios se examinan las variaciones en la política comercial en lugar de las variaciones en el volumen de comercio. Aunque no

analizan los efectos de las variaciones en los precios de los bienes, estos estudios se relacionan estrechamente con las decisiones de política de reducir los aranceles. Un estudio reciente adopta el novedoso criterio de vincular los índices de las reformas de política a una serie de encuestas de hogares de 18 países de América Latina que abarcan la década de 1990, comparando las contribuciones de la liberalización del comercio, la privatización, las reformas del mercado financiero y la tecnología. Los autores concluyen que la liberalización del comercio no tuvo un efecto significativo en la desigualdad salarial, pero que la tecnología y las reformas del mercado financiero (incluidas la liberalización de la cuenta de capital y las variaciones tributarias) sí incidieron significativamente (Behrman, Birdsall y Székely (2001)¹⁷.

Robbins (1996) relaciona las variaciones salariales con las variaciones arancelarias en Costa Rica y no halla indicios de que la liberalización del comercio incremente la demanda de trabajo calificado, tal como se afirma en el teorema de Stolper-Samuelson. Por el contrario, este autor sostiene que son los cambios tecnológicos los que generan aumento en la desigualdad salarial.

Se siguen planteando inquietudes acerca del impacto de la liberalización del comercio en los salarios y las oportunidades de empleo de las mujeres. Los estudios de "antes y después" que procuran medir los efectos de la liberalización del comercio son aún más problemáticos en el caso de la mujer, dado que los cambios seculares en la participación de la fuerza laboral femenina podrían tener mayores efectos que la liberalización del comercio en la distribución de los salarios de este grupo de población. Los efectos de la liberalización del comercio en los resultados del mercado de trabajo de la mujer siguen siendo una importante materia para futuras investigaciones

La IED y la tecnología

En el Capítulo 10 se sugiere que los acuerdos de integración regional se relacionan con un aumento en la

¹⁷ La liberalización del comercio se mide como la media del nivel promedio y la dispersión promedio de los aranceles, ver Lora (1997).

IED proveniente tanto de los países miembros como de fuentes externas. Los flujos de inversión extranjera han sido un factor muy importante en las economías de América Latina¹⁸. La inversión extranjera puede incidir en el empleo, sea directamente (por la vía de nuevas contrataciones y expansiones a lo largo del tiempo) o indirectamente (a través de vínculos con empresas locales) (Lall, 1995). En cuanto a los canales directos, Feenstra y Hanson (1996, 1997) elaboran y prueban un modelo en el cual el capital extranjero representa una transferencia de empleos que se consideran menos calificados en los países desarrollados pero calificados en los países en desarrollo. Al examinar las maquiladoras en México, hallan respaldo para su hipótesis de que el capital extranjero incrementó la desigualdad salarial en ese país.

El capital extranjero también puede traer consigo nuevas tecnologías, cuyo carácter complementario con la mano de obra calificada aumenta la demanda de esta¹⁹. De manera que la integración que incrementa los flujos de capital y tecnología podría incrementar la desigualdad, un efecto especialmente significativo en los países de América Latina que utilizan muy poca tecnología de elaboración propia. Alvarez y Robertson (2001) comprueban que las empresas nacionales que se asocian al capital extranjero tienen más posibilidades de innovar que las empresas sin capital extranjero, dado que este último tiende a usar las técnicas de producción más avanzadas (Buitelaar, Padilla y Urrutia, 1999). Tales efectos son complementarios de la liberalización del comercio que lleva a importar maquinaria, particularmente la operada por computadora, que es mucho menos costosa para América Latina (Alcorta, 2000). Estas importaciones podrían haber contribuido a elevar la productividad. Si los trabajadores necesitan más calificaciones para trabajar con esas tecnologías, la demanda de estas calificaciones y, por tanto la desigualdad, aumentan.

Otro canal a través del cual la integración puede incidir en los salarios relativos y la pobreza es el de la tecnología. En Estados Unidos y en los países desarrollados en general, con frecuencia se sostiene que el comercio y la tecnología son otras explicaciones de las variaciones en la estructura salarial²⁰. El hecho de que el sur, en general, y América Latina, en particular, no desarrollan tecnología en la misma medida

que el norte, sugiere que la mayor integración entre el norte y el sur podría facilitar los flujos de tecnología del norte al sur. Como los niveles de vida dependen de la productividad, estos flujos podrían encerrar también la promesa de reducir la pobreza.

La liberalización del comercio puede inducir cambios en la tecnología de varias maneras. Primero, la exportación podría crear los incentivos para implementar tecnologías más avanzadas a efectos de satisfacer las demandas de los consumidores mundiales o reducir la ineficiencia que genera la protección²¹. Varios estudios concluyen que las empresas exportadoras son más productivas y que la exportación incentiva a invertir en nueva tecnología (véase el Capítulo 11)²². Estas nuevas tecnologías podrían haber incrementado la demanda de trabajo calificado (Macario, 2000). La importación de insumos intermedios y de maquinaria también podría crear un efecto análogo en el cambio tecnológico. Por último, la reducción de las barreras al comercio podría facilitar la adquisición de tecnología extranjera. Si los países tienen más flujos de bienes, servicios y comunicaciones entre ellos, el costo de la divulgación de la tecnología disminuye. Las empresas son más capaces de aprender de otros países y de aplicar ese conocimiento acumulado en su país. Acosta y Montes Rojas (2001), usando datos de hogares en México y Argentina, comparan la incidencia del comercio y la tecnología y concluyen que esta

¹⁸ Algunos de los numerosos trabajos en que se estudian los flujos de capital hacia los países de América Latina son los de Agosin, Fuentes y Letelier (1994); Agosin y French-Davis (1997); y Gil Diaz (1999).

¹⁹ Blonigen y Slaughter (1999) concluyen que, en el caso de Estados Unidos, la inversión extranjera directa incrementa la demanda de trabajadores menos calificados.

²⁰ Acemoglu (1998, 1999) demuestra algunas de las modalidades de calificaciones y sugiere que en Estados Unidos el aumento de la oferta de trabajadores calificados ha inducido el desarrollo de tecnología complementaria. Estas tecnologías inciden en la demanda relativa de calificaciones (Autor, Katz y Kruger, 1998).

²¹ Currie y Harrison (1997) hallan indicios de que las empresas aumentaron la productividad después de la liberalización del comercio en Marruecos.

²² Véase Aw y Hwang (1995), Bernard y Jensen (1997), y Alvarez y Robertson (2001). Dijkstra (2000) sostiene que el vínculo entre la liberalización del comercio y el cambio tecnológico parece tenue. El cambio tecnológico podría haberse correlacionado con otros factores, tales como la política industrial y las variaciones del tipo de cambio, que estimularon la reestructuración del sector manufacturero.

podría tener mayor efecto en la desigualdad que los flujos de comercio.

REPERCUSIONES DE POLÍTICA

Sin duda, la iniciativa de integración más ambiciosa emprendida en la región es el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Sobre la base de la hipótesis de que el sur es relativamente abundante en trabajo no calificado, la integración norte-sur reduciría la desigualdad salarial en el sur. Por otro lado, si la integración facilita el flujo de capital y tecnología, esta integración podría incrementar la demanda de trabajo calificado y la desigualdad salarial (al menos a corto plazo). La literatura empírica disponible aclara el tema sólo parcialmente. Parecería haber cierto consenso en cuanto a que hay mayor desigualdad salarial en América Latina tras la liberalización del comercio y la mayoría de los estudios coinciden en que este aumento de la desigualdad se correlaciona con una mayor demanda de trabajo calificado, especialmente a corto plazo.

Si bien son varios los factores que podrían explicar la respuesta de la desigualdad a la integración, todos parecen conllevar implicaciones de política similares. Independientemente de que la mayor integración se produzca entre el norte y el sur o a nivel sur-sur, la integración económica da lugar a una reasignación de recursos entre los sectores de la economía. Se prevé que la apertura comercial producirá beneficios a largo plazo en la forma de incrementos en la productividad y el crecimiento, pero el proceso de integración de los mercados significa que las economías son más susceptibles a las oscilaciones en los precios mundiales. Dado que seguramente habrá cierto ajuste, los programas que facilitan el proceso para los trabajadores y sus familias revisten particular importancia.

Programas de capacitación y de búsqueda de empleo

Los programas de capacitación y búsqueda de empleo que suavizan las transiciones ayudarían particularmente a acelerar una mayor productividad de los trabajadores. En tal sentido, la disponibilidad de programas efectivos antes de las nuevas rondas de liberalización

reducirá la angustia que las perspectivas de integración provocan en los trabajadores. Las nuevas destrezas y habilidades que adquieran los trabajadores desplazados deben reflejar el nuevo perfil de demandas de la economía, al margen de que esas nuevas demandas deriven de un cambio tecnológico generalizado o de una reducción arancelaria. Actualmente, la mayoría de los institutos de capacitación están diseñados en el marco de sustitución de importaciones previo a la década de 1980, cuando el Estado podía seleccionar unos pocos sectores y brindar capacitación en un conjunto determinado de aptitudes. Aunque muy bien dotados de fondos mediante la asignación específica de impuestos, muchos institutos no se han conectado con los cambios en la demanda de aptitudes profesionales.

Una innovación prometedora es el criterio regulatorio para la capacitación utilizado en Chile. El Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE) no brinda la capacitación directamente, sino que utiliza un descuento del impuesto a la renta de las empresas que contratan o brindan directamente un programa para sus empleados. El programa tiene que satisfacer los criterios de SENCE y reunir ciertos requisitos para que la empresa tenga derecho al descuento. Como las empresas autofinancian una parte del costo de la capacitación, tienen el incentivo de seleccionar programas que se adapten a sus exigencias. También se ofrece el descuento a empresas que ofrecen adiestramiento a posibles empleados dentro del grupo de trabajadores desplazados de sus antiguos empleos.

El desafío para los institutos de capacitación que brindan sus propios cursos, como el INA en Costa Rica, es definir y brindar una capacitación que impartir habilidades que estén de acuerdo con las demandas de las empresas.

Los trabajadores desplazados con altos niveles de educación pueden tener mayores perspectivas de recontractación sin capacitación para el empleo y beneficiarse rápidamente de los programas de búsqueda de empleo. Pero es importante para la asistencia en la búsqueda de empleo estar bien integrado a los programas de capacitación. Un nuevo programa de El Salvador administrado por la organización no gubernamental FEDISAL ofrece una lista de cursos de capacitación en el banco nacional de registros de empleo. Los programas combinan asesoramiento con ofrecimiento de vacantes. El modelo de El Salvador es

también innovador por cuanto las instituciones privadas, no gubernamentales y gubernamentales colaboran para relacionar mejor los servicios con los cambios en la demanda. Son cada vez más comunes las oficinas de consulta que ofrecen búsqueda por computadora en los registros nacionales de empleos, pero este tipo de servicios no son necesariamente accesibles en todas las zonas geográficas (Mazza, 2001).

Programas de seguro de desempleo y protección laboral

Tradicionalmente, el seguro de desempleo en la región funcionó como una remuneración generosa por despido cuando los trabajadores del sector formal eran involuntariamente separados de sus empleos. Heckman y Pagés (2002) sugieren que el seguro de desempleo ententece la reasignación de trabajadores a nuevos cargos, porque los empleadores tienen el incentivo de mantener un personal ineficiente para evitar el pago oneroso del despido. El seguro de desempleo como lo implementan los países desarrollados, en forma de pagos mensuales más pequeños, con frecuencia es objeto de críticas por desestimular la oferta de mano de obra. En Chile, un nuevo seguro de desempleo híbrido canaliza una parte de los salarios y del aporte del empleador a cuentas individuales. Los trabajadores primero giran contra sus cuentas personales, antes de tener derecho a recibir un pago del gobierno. Dado que los aportes de los trabajadores se acumulan en sus cuentas jubilatorias cuando no son utilizados, el trabajador tiene el incentivo de conservar la cuenta. Estos planes son también transferibles de empleo a empleo, una característica atractiva en economías dinámicas.

Los programas de empleo en que los participantes reciben un salario mínimo a cambio de trabajo tienen ventajas frente a los seguros de desempleo estándares, dado que las transferencias por desempleo habitualmente sólo están al alcance de los trabajadores del sector formal y ofrecen un desincentivo al trabajo. Los programas de asistencia laboral son de administración más costosa que las transferencias de efectivo, pero no desestimulan la oferta de mano de obra. Si el salario no es fijado a un nivel artificialmente alto, el programa efectivamente se "autofocaliza" en

el sentido de que los empleos no tienden a ser captados por trabajadores mejor calificados, con mejores perspectivas en otros empleos. Otra característica de las remuneraciones de bajo nivel es que incentivan a los participantes a capacitarse para empleos "normales" con mejores salarios. Lamentablemente, con demasiada frecuencia la asignación de cargos está sujeta a discrecionalidad, en base a objetivos políticos, lo que resta efectividad al programa.

Los beneficios derivados de la liberalización del comercio para la sociedad –mayor productividad y precios más bajos– son difusos, en tanto los costos de la transformación económica son concentrados y visibles. Las pérdidas que perciben los trabajadores de sectores específicos crean fuertes grupos de interés que se oponen al desmantelamiento de la protección. La focalización de programas de recapacitación en sectores o zonas geográficas específicos donde se prevén pérdidas puede reducir la oposición política a la integración. Los beneficios por despido generosos pueden reducir la oposición a corto plazo, pero no necesariamente prometen a los trabajadores desplazados una buena corriente de ingresos para el futuro. Algunos trabajadores pueden estar interesados en emprender su propio negocio, pero carecen de capital e idoneidad. Es importante otorgar crédito y capacitación a pequeñas y medianas empresas para orientar la fuerza de trabajo desplazada hacia una producción más eficiente. La promoción de exportaciones, los lazos con mercados extranjeros y las nuevas tecnologías pueden ayudar a elevar la productividad de los trabajadores en aspectos necesarios para mejorar los niveles de vida a largo plazo.

Redes de seguridad social

Si bien la focalización de los programas de empleo y capacitación en los trabajadores de los sectores afectados por la liberalización puede ser conveniente, las políticas de bienestar social en su mayoría no deben estar vinculadas al proceso o a las políticas de liberalización. Las redes de seguridad social deben estar a disposición de los pobres, independientemente de la causa directa de la pobreza. En el contexto de la lucha contra la pobreza y para elevar los niveles de vida, las redes de seguridad social deben considerar el bienestar y las capacidades de todos los miembros de

la familia y no sólo de quienes perdieron el empleo. No obstante, la vulnerabilidad agregada de las familias a los *shocks* externos, como la caída abrupta de los precios del café, indica que las redes de seguridad social tienen que ser suficientemente flexibles como para expandirse durante las crisis.

Fomento de la competitividad en las actividades económicas rurales

La liberalización del comercio mundial de productos agrícolas es vital para que el comercio funcione también para lo pobres, sobre todo porque la pobreza tiende a concentrarse en las zonas rurales de la región. La persistencia de los subsidios a la agricultura en el mundo desarrollado mantiene artificialmente bajo el precio internacional de los productos básicos, lo que efectivamente obstaculiza el camino de salida de la pobreza para alrededor del 20% de las familias de la región, cuyo principal sustento es la agricultura²³. En los países pobres muy endeudados (PPME) de la región, cerca del 30% de los hogares dependen primordialmente del sector agrícola como principal fuente de ingreso²⁴. Sin embargo, al problema de los bajos precios de los productos agrícolas se agregan otros, como la falta de tecnología y de alternativas de producción, particularmente en los países tropicales donde la agricultura ha estado protegida. La integración regional en infraestructura, como en el transporte, es vital para generar oportunidades en la agricultura. También ha habido dificultades para llegar con los productos agrícolas latinoamericanos a los mercados extranjeros porque las empresas no satisfacen las normas de exportación, que no son uniformes entre los países importadores. Cierta unificación de las normas facilitaría la exportación. Los países también pueden brindar asistencia a las pequeñas y medianas empresas a fin de ayudarlas a satisfacer las normas exigidas a sus productos agrícolas. La asistencia técnica y el crédito para invertir en nuevas tecnologías pueden facilitar la exportación de productos básicos por parte de productores de pequeña y mediana escala.

Educación

La educación de la próxima generación de trabajadores debe ser una prioridad. Una fuerza de trabajo con

alto nivel de formación estará en las mejores condiciones para aprovechar los cambios en los precios internacionales -o afrontar los ajustes a esos cambios- y los avances tecnológicos. Los programas de desarrollo humano focalizados como Bolsa-Escuela en Brasil, Oportunidades en México y PRAF en Honduras, están obteniendo resultados en elevar el nivel de educación de los niños, al ofrecer fondos a las familias a condición de que sus hijos permanezcan en la escuela. Otros programas, como Nuevas Oportunidades en Costa Rica, cambian la oferta de enseñanza. El programa ofrece programas flexibles que permiten que los desertores escolares, jóvenes o adultos, completen los niveles de primaria y secundaria a su propio ritmo. Los alumnos asisten a un número mínimo de horas de clase formales, con docentes que operan en instalaciones no convencionales, como iglesias o edificios municipales, y completan el grueso de la labor de aula de acuerdo con sus propios programas. PRAF también incluye componentes para mejorar la calidad de la enseñanza.

Con frecuencia, para que la capacitación específica para el empleo sea efectiva se requiere una serie de aptitudes básicas. Si la demanda relativa de trabajo calificado aumenta, el aumento en el salario ofrece un incentivo adicional para cursar estudios de más larga duración. Pero ello no es posible si no existe calidad y cantidad de oportunidades de educación. Si se ha de atender la creciente demanda de trabajo calificado que parece derivar de la liberalización, la inversión del Estado en una educación de base amplia se torna cada vez más importante. Aun cuando existe la tentación de mantener la protección de grupos muy movilizables o vulnerables, la postergación del desmantelamiento de la protección crea nuevas generaciones de trabajadores con aptitudes no aprovechables en el nuevo contexto económico.

²³ Algunos trabajadores del sector agrícola no tradicional que hace uso intensivo de mano de obra se benefician con los obstáculos al comercio.

²⁴ Sobre la base de sector de actividad del jefe de familia. Las estimaciones son 31% en Honduras, 34% en Bolivia y 35% en Nicaragua.

REFERENCIAS

- Acemoglu, Daron. 1998. Why Do New Technologies Complement Skills? Directed Technical Change and Wage Inequality. *Quarterly Journal of Economics* 113(4) Noviembre.
- . 1999. *Patterns of Skill Premia*. NBER Working Paper No. 7018.
- Acosta, Pablo y Gabriel Montes Rojas. 2001. Trade Reform, Technological Change and Inequality: The Case of Mexico and Argentina in the '90s. University of Illinois at Urbana-Champaign. Septiembre.
- Agosin, Manuel y Ricardo Ffrench-Davis. 1997. Managing Capital Inflows in Chile. *Estudios de Economía* 24 (diciembre): 297-326.
- Agosin, M., R. Fuentes y L. Letelier. 1994. Los capitales extranjeros en las economías latinoamericanas: Chile. En José Antonio Ocampo (ed.) *Los capitales extranjeros en las economías latinoamericanas*. Fedesarrollo y BID.
- Airola, Jim y Chinhui Juhn. 2001. Income and Consumption Inequality in Post Reform Mexico. Documento presentado en las reuniones de 2001 de la Latin American and Caribbean Economic Society. Octubre de 2001.
- Alarcon, Diana y Terry McKinley. 1997. The Rising Contribution of Labor Income to Inequality in Mexico. *North American Journal of Economics and Finance* 8(2): 201-12.
- Alcorta, Ludovico. 2000. New Economic Policies and the Diffusion of Machine Tools in Latin America. *World Development* 28(9) Septiembre: 1657-72.
- Alvarez, Roberto y Raymond Robertson. 2001. Exposure to Foreign Markets and Firm-level Innovation: Evidence from Chile and Mexico. Macalester College. Mimeo.
- Autor, David H., Lawrence F. Katz y Alan B. Krueger. 1998. Computing Inequality: Have Computers Changed the Labor Market? *Quarterly Journal of Economics* 113(4) noviembre:1169-213.
- Aw, B. Y. y A. R. Hwang. 1995. Productivity and the Export Market: A Firm-level Analysis. *Journal of Development Economics* 47: 313-32.
- Behrman, Jere, Nancy Birdsall y Miguel Székely. 2001. Economic Policy and Wage Differentials in Latin America. University of Pennsylvania. Noviembre.
- Bell, Linda. 1997. The Impact of Minimum Wages in Mexico and Colombia. *Journal of Labor Economics* 15(3): S102-35.
- Bernard, Andrew y J. Bradford Jenson. 1997. Exporters, Skill Upgrading, and the Wage Gap. *Journal of International Economics* 42(1-2) Febrero: 3-31.
- Beyer, Harald, Patricio Rojas y Rodrigo Vergara. 1999. Trade Liberalization and Wage Inequality. *Journal of Development Economics* 59(1) junio: 103-23.
- Blonigen, B.y M. Slaughter. 1999. *Foreign-Affiliate Activity and U.S. Skill Upgrading*. NBER Working Paper No. W7040.
- Bravo, David y Alejandra Marinovic. 2001. Wage Inequality in Chile: 40 Years of Evidence. Documento presentado en la XVII Reunión Latinoamericana de la Sociedad de Econometría, Universidad de Chile.
- Buitelaar, Rudolf M., Ramon Padilla y Ruth Urrutia. 1999. The In-Bond Assembly Industry and Technical Change. *CEPAL Review* 0(67) Abril: 137-56.
- Currie, Janet y Ann E. Harrison. 1997. Sharing the Costs: The Impact of Trade Reform on Capital and Labor in Morocco. *Journal of Labor Economics* 15(3) julio 1997: S44-71.
- Deardorff, Alan V. 2000. Factor Prices and the Factor Content of Trade Revisited: What's the Use? *Journal of International Economics* 50(1) Febrero: 73-90.
- Dijkstra, A. Geske. 2000. Trade Liberalization and the Industrial Development in Latin America. *World Development* 28(9) Septiembre: 1567-82.
- Dinopoulos, Elias, Constantinos Syropoulos y Bin Xu. 1999. Intra-Industry Trade and Wage Income Inequality. University of Florida. Mimeo.
- Dollar, David. 1992. Outward-Oriented Developing Economies Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-1985. *Economic Development and Cultural Change* 40(3) Abril: 523-44.

- Dollar, David y Aart Kraay. 2000. Growth Is Good for the Poor. Development Research Group. Banco Mundial, Washington, DC. Marzo. Mimeo.
- Duryea, Suzanne, Olga Jaramillo y Carmen Pagés. 2002. *Latin American Labor Markets in the 1990s: Deciphering the Decade*. Documento de trabajo del Departamento de Investigaciones del Banco Interamericano de Desarrollo.
- Feenstra, R. C. y G. H. Hanson. 1996. Foreign Investment, Outsourcing, and Relative Wages. In R.C. Feenstra, G.M. Grossman and D.A. Irwin (eds.), *Political Economy of Trade Policy: Essays in Honor of Jagdish Bhagwati*. Cambridge, MA: MIT Press.
- _____. 1997. Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence from Mexico's Maquiladoras. *Journal of International Economics* 42: 371-93.
- Feliciano, Zadia M. 2001. Workers and Trade Liberalization: The Impact of Trade Reforms in Mexico on Wages and Employment. *Industrial and Labor Relations Review* 55(1) Octubre: 95-115.
- Fischer, Ronald D. 2001. The Evolution of Inequality after Trade Liberalization. *Journal of Development Economics* 66(2) Diciembre: 555-79.
- Freeman, Richard. 1995. Are Your Wages Set in Beijing?" *Journal of Economic Perspectives* 9(3) Verano: 15-32.
- Galiani, Sebastian y Pablo Sanguinetti. 2000. Wage Inequality and Trade Liberalization: Evidence from Argentina. Universidad Torcuato Di Tella. Julio.
- Ganuzza, Enrique, Ricardo Pes de Barros, Lance Taylor y Rob Vos (eds.). 2001. Liberalización, Desigualdad y Pobreza: América Latina y el Caribe en los 90. PNUD, CEPAL. Junio.
- Gil Diaz, Francisco. 1999. Capital Flows to Latin America. In Martin Feldstein (ed.), *International Capital Flows*. National Bureau of Economic Research Conference Report series. Chicago and London: University of Chicago Press.
- Gonzaga, Gustavo, Naercio Filho y Cristina Terra. 2001. Wage Inequality in Brazil: the Role of Trade Liberalization. PUC-Rio. Septiembre.
- Gonzalez, Diana Alarcon y Terry McKinley. 1997. Paradox of Narrowing Wage Differentials and Widening Wage Inequality in Mexico. *Development and Change* 28(3) Julio: 505-30.
- Guell, Robert C. y Donald G. Richards. 1998. Regional Integration and Intra-industry Trade in Latin America, 1980-90. *International Review of Applied Economics* 12(2) Mayo: 283-300.
- Hanson, Gordon y Ann Harrison. 1999. Trade, Technology, and Wage Inequality. *Industrial and Labor Relations Review* 52(2) Enero: 271-88.
- _____. 1999. Who Gains from Trade Reform? Some Remaining Puzzles. *Journal of Development Economics* 59(1) Junio: 125-54.
- Haskel, Jonathan y Matthew J. Slaughter. 1999. *Does the Sector Bias of Skill-Biased Technical Change Explain Changing Skill Differentials?* NBER Working Paper no. 6565.
- _____. 2001. Trade, Technology and U.K. Wage Inequality. *Economic Journal* 111(468) Enero: 163-87.
- Heckman, James y Carmen Pagés. 2002. Law and Employment: Lessons From Latin America and the Caribbean. Documento de trabajo. Mayo.
- Hungerford, Thomas L. 1995. International Trade, Comparative Advantage and the Incidence of Layoff Unemployment Spells. *Review of Economics and Statistics* 77(3) Agosto: 511-21.
- Kletzer, Lori. 1998. Trade and Job Loss in US Manufacturing 1975-1994. NBER. Febrero.
- Krugman, Paul y Raul Livas Elizondo. 1996. Trade Policy and the Third World Metropolis. *Journal of Development Economics* 49:137-51.
- Lall, Sanjaya. 1995. Employment and Foreign Investment: Policy Options for Developing Countries. *International Labour Review* 134(4-5): 521-40.
- Leamer, Edward E. 1998. In Search of Stolper-Samuelson Linkages between Trade and Lower Wages. In S. Collins (ed.), *Imports, Exports, and the American Worker*. Washington, DC: Brookings Institute Press.

- Leamer, Edward E., Hugo Maul, Sergio Rodriguez y Peter K. Schott. 1999. Does Natural Resource Abundance Increase Latin American Income Inequality? *Journal of Development Economics* 59(1) Junio: 3-42.
- Lora, Eduardo. 1997. *A Decade of Structural Reform in Latin America: What Has Been Reformed and How to Measure It*. Documento de Trabajo 348 del Departamento de Investigaciones del Banco Interamericano de Desarrollo. Junio.
- Macario, Carla. 2000. The Behavior of Manufacturing Firms under the New Economic Model. *World Development* 28(9) Septiembre: 1597-610.
- Marktanner, Marcus. 2000. Why Do Politicians in Developed Nations Prefer Foreign Trade Policy to Income Redistribution to Counteract Income Inequality Resulting from Globalization? *Global Business and Economics Review* 2(2) Diciembre: 235-45.
- Mazza, Jaqueline. 2001. Labor Intermediation Services: A Review for Latin American and Caribbean Countries. Departamento de Desarrollo sostenible, Banco Interamericano de Desarrollo. Mimeo.
- Panagariya, Arvind. 2000. Evaluating the Factor-Content Approach to Measuring the Effect of Trade on Wage Inequality. *Journal of International Economics* 50(1) Febrero: 91-116.
- Paus, Eva y Michael D. Robinson. Real Wage Performance under Greater Trade Openness: Lessons from Latin America and Asia. *Journal of Developing Areas* 33(2) Invierno: 269-88.
- Porto, Guido. 2001. The Distributional Effects of Mercosur Using Survey Data to Assess Trade Policy. Princeton University. Mimeo.
- Ravallion, Martin. 1997. *Can High-Inequality Developing Countries Escape Absolute Poverty?* Documento de Trabajo 1775 del Departamento de Investigaciones de Políticas del Banco Mundial, Washington, DC. Junio.
- Reventa, Ana. 1997. Employment and Wage Effects of Trade Liberalization: The Case of Mexican Manufacturing. *Journal of Labor Economics* 15(3) Julio: S20-43.
- Robbins, Donald. 1996. Stolper-Samuelson (Lost) in the Tropics? Trade Liberalization and Wages in Colombia: 1976-1994. Harvard University.
- Robbins, Donald y T. H. Gindling. 1999. Trade Liberalization and the Relative Wages for More-Skilled Workers in Costa Rica. *Review of Development Economics* 3(2) Junio: 140-54.
- Roberts, Mark J. y James R. Tybout. 1997. The Decision to Export in Colombia: An Empirical Model of Entry with Sunk Costs. *American Economic Review* 87(4) Septiembre: 545-64.
- Robertson, Raymond. 2001. Relative Prices and Wage Inequality: Evidence from Mexico. Macalester College. Mimeo.
- . 2002. Trade Liberalization and Wage Inequality: A Review of the Latin American Experience. Departamento de Investigaciones del Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. Mimeo.
- Robertson, Raymond y Donald H. Dutkowsky. 2002. Labor Adjustment Costs in a Destination Country: The Case of Mexico. *Journal of Development Economics* 67(1) Febrero: 29-54.
- Rodrik, Dani. 2001. The Global Governance of Trade as if Development Really Mattered. Proyecto sobre Comercio y Desarrollo Humano Sostenible, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Mimeo.
- Rodrik, Dani y Francisco Rodríguez. 1999. *Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence*. NBER Working Paper 7081. Abril.
- Slaughter, Matthew. 2000. What Are The Results of Product-Price Studies and What Can We Learn From Their Differences? In Robert C. Feenstra (ed.), *The Impact of International Trade on Wages*, National Bureau of Economic Research Conference.
- Spilimbergo, Antonio, Juan Luis Londoño y Miguel Székely. 1999. Income Distribution, Factor Endowments, and Trade Openness. *Journal of Development Economics* 59(1) Junio: 77-101.

- Stolper, W. y P. Samuelson. 1941. Protection and Real Wages. *Review of Economic Studies* 9 (Noviembre): 58-73.
- Székely, Miguel. 2001. The 1990s in Latin America: Another Decade of Persistent Inequality, but with Somewhat Lower Poverty. Documento de Trabajo 454 del Departamento de Investigaciones del Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. Junio.
- Thompson, Henry. 1995. Free Trade and Income Redistribution in Some Developing and Newly Industrialized Countries. *Open Economies Review* 6(3) Julio: 265-80.
- Tybout, James y Daniel Westbrook. 1995. Trade Liberalization and the Dimensions of Efficiency Change in Mexican Manufacturing Industries. *Journal of International Economics* 39(1-2) Agosto: 53-78.
- Tybout, James, Jamie de Melo y Vittorio Corbo. 1991. The Effects of Trade Reforms on Scale and Technical Efficiency: New Evidence from Chile. *Journal of International Economics* 31(3-4) Noviembre: 231-50.
- Wood, A. 1997. Openness and Wage Inequality in Developing Countries: The Latin American Challenge to East Asian Conventional Wisdom. *World Bank Economic Review* 11(1) Enero: 33-57.