

EGC, de resultados sectoriales benéficos en general, no resultan sorprendentes porque los sectores escogidos son decisivos en sus modelos. En algunos sectores hay desacuerdos entre los expertos. Womack espera un resultado positivo para todos los países de América del Norte de un mercado automotriz integrado, aunque México recibiría mayores beneficios. Hunter, Markusen y Rutherford esperan que el libre comercio de automóviles terminados beneficie a México sin costo alguno para Estados Unidos o Canadá. Hufbauer y Schott creen que, en términos netos, la producción integrada de automóviles en América del Norte reducirá el número de empleos en comparación con el *statu quo*. Faux y Rothstein pronostican considerables pérdidas de empleos en el sector automotriz a causa del libre comercio. El efecto del libre comercio es incierto en este sector, en opinión de la ITC.

La industria del vestido es la única en la que la mayoría de las proyecciones señalan pérdidas de empleos en Estados Unidos. Pero aun aquí es incierta la cuantía de tales pérdidas. Mucho depende de que el aumento de las importaciones estadounidenses provenientes de México desplace o no las importaciones provenientes de Asia. Trela y Whalley creen que los consumidores estadounidenses se beneficiarían de las reducciones de la renta y de los precios.

Sabemos bastante acerca de la estructura de la mayoría de las industrias de Estados Unidos gracias a los estudios motivados por las discusiones del libre comercio. Me siento mucho más inclinado a confiar en los estudios que tratan de cuantificar los resultados, independientemente de las deficiencias de los modelos, que en los estudios que hacen afirmaciones no cuantificables. Las cifras de los modelos de EGC, econométricos o de otra índole, no deben considerarse pronósticos precisos sino aproximaciones a los resultados. La cuantificación proporciona entonces una base para el juicio informado del tipo incluido en los modelos que no son de EGC. Conviene tener ambos tipos de estudios, los que implican una cuantificación detallada y los que se basan en el conocimiento experto de las industrias y los países para las políticas. También me siento mucho más inclinado a confiar en quienes tratan de eliminar las barreras que obstruyen el comercio internacional que en quienes quieren conservar o incrementar las barreras, o proponen el comercio "libre" atado por muchas restricciones.

## Comentario\*

Robert W. Crandall

Sidney Weintraub nos presenta una reseña útil y completa de la floreciente bibliografía sobre los efectos potenciales del TLC en sectores e industrias individuales. Comparto la intranquilidad de Weintraub en cuanto al uso de estos estudios diversos para pronosticar los efectos precisos de la liberalización, pero convengo también en que los modelos cuantitativos, por imperfectos que sean, suelen ser mejores que las conjeturas informadas.

Es interesante advertir que gran parte del análisis se ha concentrado en Estados Unidos en industrias donde podría haber considerables desplazamientos del empleo en contra de Estados Unidos y en favor de México. Por supuesto, el problema principal se encuentra en la industria desde hace varios decenios. Afortunadamente, la mayoría de las demás industrias protegidas por Estados Unidos, como la siderúrgica, la automotriz, la de máquinas-herramientas y la de semiconductores, no es probable que resulten muy afectadas por el TLC.

Es lamentable que se haya prestado escasa atención a las industrias en las que Estados Unidos podría *ganar* empleos, como la de la maquinaria, la electrónica y el tabaco. Éstas son industrias tradicionalmente protegidas por los aranceles mexicanos. Si el TLC y otras políticas indujeran un auge en México, las industrias estadounidenses de bienes de capital podrían convertirse en grandes beneficiarias de la importación de capital por parte de México. Por lo tanto, las industrias estadounidenses de maquinaria podrían verse doblemente beneficiadas por el TLC.

Muchos de los estudios reseñados por Weintraub incluyen una estimación de modelos de EGC para evaluar los efectos del TLC en sectores individuales. Estos modelos deben calibrarse para reflejar las elasticidades del consumo y de la producción en Estados Unidos, México y Canadá. Pero hay escasa información acerca de la función de transformación en México, a causa de la intervención del gobierno mexicano en el mercado durante decenios.

\* Traducción del inglés de Eduardo L. Suárez.

En consecuencia, los modelos de EGC son más proclives aún a la comisión de errores en el pronóstico del comercio y de la especialización industrial entre México y Estados Unidos que lo que normalmente se esperaría.

En realidad no sería sorprendente que los efectos del TLC fueran superados por otras políticas recomendables que México está implantando ahora, tales como la privatización masiva de la industria telefónica, de la industria siderúrgica y del sector financiero; la reducción de las barreras a la inversión extranjera directa; la eliminación de diversas políticas industriales poco sensatas; una gran iniciativa para la protección de la propiedad intelectual y la introducción de una mayor estabilidad monetaria y fiscal. Será difícil separar el efecto combinado de estas políticas y el efecto del TLC, a menos que este último se posponga durante un decenio o más.

Se ha prestado gran atención a los efectos del TLC en dos industrias estadounidenses fuertemente sindicalizadas y protegidas: la siderúrgica y la de vehículos automotores. De hecho varios de los estudios citados por Weintraub sugieren considerables ganancias para México en estas dos industrias. Por desgracia el gobierno mexicano ha intervenido mucho en ambas industrias durante los últimos dos o tres decenios.

En el caso particular del acero la intervención mexicana ha sido devastadora. Lo que queda de la industria siderúrgica mexicana privatizada simplemente no puede competir con los productores estadounidenses de acero, más eficientes, sobre todo las acerías pequeñas. Es improbable que los nuevos propietarios —con inversión de capital y tecnología extranjeros— puedan revivir estas empresas, antes nacionalizadas, incluso con el TLC en el término de pocos años. En realidad, el reciente relajamiento de las cuotas estadounidenses sobre el acero mexicano aumentó escasamente la exportación de productos siderúrgicos terminados de México a Estados Unidos. Virtualmente todo el incremento se concentró en los productos semiterminados de escaso valor. Yo esperaría que el TLC y las reformas económicas mexicanas produjeran un gran aumento en las exportaciones estadounidenses de acero y de maquinaria de acero hacia México.

Es mucho más difícil pronosticar el efecto del TLC en la industria estadounidense de vehículos automotores. Los productores de Estados Unidos están siendo golpeados ahora por los productos japoneses que salen de plantas ubicadas en ese país y en Japón. A

medida que las empresas estadounidenses —en particular la General Motors y la Chrysler— pierden una parte del mercado, se ven atrapadas en un dilema. Si desplazan la producción a México para reducir los costos laborales, incurrirán en grandes costos directos en forma de subsidios de desempleo y de jubilación temprana para sus trabajadores estadounidenses desplazados. Si permanecen en Estados Unidos, afrontan los problemas permanentes de los salarios elevados, una fuerza de trabajo que envejece y una moral baja entre los trabajadores.

Tampoco está claro si los japoneses se aprovecharán de los salarios más bajos prevaecientes en México a medida que expandan la producción de vehículos en América del Norte. La base de abastecimiento japonesa se ubica cada vez más en Estados Unidos. Si los japoneses quieren evitar nuevas restricciones a sus ventas de vehículos en Estados Unidos considerarán necesario expandir su producción al norte del río Bravo. Y la ventaja de los costos laborales mexicanos es mucho menor para los japoneses, dada la ubicación de sus plantas en Estados Unidos y la juventud de su fuerza de trabajo.

La reseña de Weintraub revela que los modelos de EGC pronostican generalmente grandes ganancias para México y ganancias más moderadas para Estados Unidos, lo que constituye una conclusión de sentido común en vista de la importancia relativa del comercio mexicano-estadunidense para cada país. Pero no está tan claro que se hayan estimado correctamente las magnitudes de estos efectos, aunque sí es probable que el TLC sea más importante en promedio para las industrias mexicanas que para sus similares estadounidenses. Los costos del ajuste, derivados de otros aspectos de la política económica mexicana reciente, podrían ser cuantiosos. Si el TLC puede ayudar a México a atravesar este periodo difícil y potencialmente frágil, sería en verdad lamentable que Estados Unidos desaprovechara esta oportunidad de salvar unos cuantos miles de empleos en la industria del vestido.