

8. INTEGRACIÓN REGIONAL ENTRE PAÍSES DESIGUALES: UN MODELO DE EQUILIBRIO GENERAL PARA EL TLCAN Y LAS REPÚBLICAS CENTROAMERICANAS*

RAÚL A. HINOJOSA-OJEDA**

SHERMAN ROBINSON

FERNANDO DE PAOLIS

INTRODUCCIÓN

Los años noventa han atestiguado un resurgimiento en el uso de los acuerdos de integración regional económica como instrumentos clave en las políticas de los países que pretenden aprovechar las potenciales ganancias de la inversión y el comercio internacionales. En contraste con la gran oleada de acuerdos de integración regional que se dio en las décadas de los cincuenta y los sesenta entre países económicamente similares (tales como la Comunidad Económica Europea original, el Pacto Andino, y el Mercado Común Centroamericano o MCCA), los nuevos intentos de integración regional tratan de establecer acuerdos entre países que tienen un estatus económico muy diferente (lo cual es muy notorio en el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN, y de la Asociación de Economías del Pacífico, APEC). Mientras que en la

* Además de la Fundación Ford, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) proporcionó apoyo para esta investigación. Los autores desean expresar su agradecimiento a Ángel Orozco por su invaluable ayuda en esta tarea. Traducción de Carolina Alvarado.

** Raúl Hinojosa-Ojeda y Fernando De Paolis, North American Integration and Development Center, Universidad de California en Los Ángeles; Sherman Robinson, International Food Policy Research Institute, Washington, D.C.

década de los sesenta se observó la promoción de la integración regional económica entre las repúblicas centroamericanas, en los noventa la atención comenzó a reenfocarse en las posibilidades de que los países centroamericanos desarrollaran acuerdos de libre comercio con sus vecinos del TLCAN, particularmente México y Estados Unidos. Sin embargo, la integración regional dentro de la "Región de América del Norte Expandida" (RANE en adelante) —que incluiría a los países del TLCAN, del MCCA y de la Comunidad Caribeña o Caricom— abarca un conjunto de retos particularmente complejos si se le compara con otros planes potenciales de integración en Asia, Europa, o el resto del hemisferio occidental (Hinojosa-Ojeda, Lewis y Robinson, 1994). En ninguna otra área del mundo geográficamente contigua observamos tan amplias disparidades en tamaño y niveles de desarrollo entre países, aparejadas con tan intensos patrones de interdependencia comercial, de inversión y de mercado de trabajo (Hinojosa-Ojeda, McCleery y De Paolis, 1998). Dado el alto nivel de conexión que existe entre economías muy desiguales, es de esperarse que la RANE se convierta en el más prominente caso de prueba de la compleja economía política de integración entre norte y sur en muchas partes del mundo.

Como en el caso de México y Estados Unidos, la RANE comparte un patrón muy similar de compleja interdependencia comercial, de inversión y —especialmente— de mercado de trabajo. Los flujos de migración y de remesas en la RANE representan porciones más grandes de actividad económica y mucho mayor impacto en los mercados laborales que las relaciones de comercio e inversión.¹ Además, esta amplia región comparte una larga historia de intervención política y militar, al igual que de intentos periódicos de cooperación regional. Mientras que la formación del MCCA es un notable, si bien ocasionalmente inestable logro, los intentos de cooperar con los vecinos más grandes del norte desafortunadamente no han producido instituciones lo bastante fuertes para administrar de manera eficiente y equitativa la extensa interdependencia económica de la gran región.

El impacto potencial de vincular mercados de países de altos y bajos ingresos por medio del comercio, la inversión y la migra-

¹ Véase Bustamante, Reynolds e Hinojosa-Ojeda (1992) para poder analizar la interdependencia económica y de trabajo entre Estados Unidos y México.

ción fue objeto de intensos debates durante las negociaciones del TLCAN.² Algunos analistas advirtieron que la integración ampliada resultaría en un desplazamiento del empleo y ganancias reducidas en mercados de trabajo de bajos salarios, particularmente entre grupos minoritarios y de inmigrantes. Otros arguyeron que la integración es el medio preferido para atacar las grandes disparidades regionales, incluyendo los problemas de subdesarrollo y de trabajadores con bajos salarios. Sin embargo, algo que se olvidó en el debate sobre el TLCAN fue el hecho de que la interdependencia asimétrica de Norteamérica no está limitada sólo a México *vs.* Estados Unidos y Canadá, sino que más bien debe verse de manera que incluya a los países de Centroamérica y el Caribe, geográficamente contiguos y económicamente enlazados.

En el contexto de la interdependencia asimétrica que existe en la RANE, el TLCAN conlleva varios problemas importantes en relación con los impactos de la desviación comercial y de inversión sobre los países más pobres del sistema de comercio regional y mundial.³ Dado que Centroamérica y el Caribe están ya altamente integrados a Estados Unidos y comparten con México similares perfiles de exportación e incentivos de inversión, se espera que enfrenten competencia, desviación y desplazamiento directos como resultado del TLCAN.⁴ Un peligro correspondiente es que los países en la región se sientan forzados por el TLCAN precedente a aceptar una mayor liberalización bilateral radical con las economías más grandes y desarrolladas de México y Estados Unidos, amenazando entonces la viabilidad del reciente cambio entre los países pequeños y en vías de desarrollo de la región, que se aleja de la confianza en el proteccionismo y la integración limitada (Saborio, 1992a). La evaluación del efecto de la mayor integración en la RANE se complica más debido a las relaciones regionales de migración. Los países de la región compiten uno con otro no sólo direc-

² Véase Hinojosa *et al.* (1998) para el impacto del TLCAN en América del Norte.

³ Véase Erzan y Yeats (1992) e Hinojosa-Ojeda, Lewis y Robinson (1994) para las estimaciones del comercio potencial y los efectos de desviación del TLCAN.

⁴ Véase Pantojas-García (1993) y CEPAL (1996a). Hinojosa-Ojeda, Lewis y Robinson (1994) presentaron unos cálculos sobre los efectos de desviación comercial del TLCAN sobre la economía agregada de Centroamérica, modelada como una sola unidad. Para la presente investigación se elaboraron estimaciones de la desviación comercial de cada una de las repúblicas centroamericanas modeladas de manera independiente.

tamente, mediante el comercio y las relaciones de inversión con Estados Unidos, sino también indirectamente, por medio de los salarios de los migrantes y los envíos de remesas desde los mercados de trabajo de bajos salarios de Estados Unidos. Conforme a la perspectiva de este país, cualquier intento por repetir o expandir el TLCAN muy probablemente se vería complicado por un nuevo debate político en relación con los efectos sobre los mercados laborales de bajos salarios de Estados Unidos. Finalmente, las cinco repúblicas centroamericanas son también muy diferentes unas de las otras y respecto a su vinculación con el resto de Norteamérica. Los impactos diferenciales de una integración más amplia, combinados con las posibles dificultades en la cooperación sobre negociaciones externas, crean el potencial para el conflicto que podría romper el delicado proceso de integración centroamericana que está en marcha.

A pesar de los retos, muchos sugieren que los posibles riesgos de una mayor integración en la RANE pueden no ser tan importantes si se les compara con las probabilidades de crecimiento de los países que se unen al proceso dinámico de la integración, y concluyen que ésta es una oportunidad única que no debiera desaprovecharse. En cualquier caso, es seguro que existe la necesidad de discutir ampliamente cómo proceder en la formulación de políticas y la creación de instituciones en Norteamérica, en donde la interdependencia regional ya es una realidad, pero la coordinación regional de políticas no lo es.

Este artículo contiene dos grupos de preguntas, uno específico para Norteamérica y el asunto de la integración entre países pobres y ricos, y el segundo concerniente a la mejor manera de fijar estrategias de cooperación para la integración regional:

1) ¿Cuál es el efecto de los acuerdos alternativos de integración regional en las relaciones entre comercio, bienestar y desarrollo en los países pequeños en vías de desarrollo de Centroamérica, así como en los países más grandes y ricos del TLCAN? En el caso de la RANE, ¿qué patrón de liberalización comercial y transformación estructural se necesita para maximizar el crecimiento y la igualdad tanto en los países desarrollados como en los que están en vías de desarrollo?

2) ¿Cuáles son las opciones que se han presentado a los diferentes países centroamericanos? ¿Qué problemas de toma de decisiones colectivas y de economía política tendrán que ser solucionados

para negociar e instrumentar una estrategia de integración regional óptima? ¿Qué coordinación de políticas y mecanismos institucionales nuevos o reformados será necesaria para llevar a cabo lo anterior?

Tanto la teoría del comercio internacional como el análisis estratégico de opciones proporcionan sólo respuestas ambiguas a estas interrogantes, y las conclusiones dependen de las condiciones iniciales de los países involucrados. Moverse más allá de esta ambigüedad requiere un análisis empírico que contenga información teórica, realizado dentro de un marco de economía política que pudiera proporcionar una guía para el desarrollo institucional y de políticas. Desafortunadamente es raro que se alcance esta combinación. En particular el patrón de la RANE, de extrema interdependencia asimétrica, no ha sido adecuadamente analizado ni se han explotado y desarrollado totalmente las implicaciones institucionales y de políticas de tal interdependencia.

Este artículo forma parte de un proyecto más grande diseñado para modelar estas complejas relaciones y proponer innovaciones institucionales y de políticas que pudieran resultar adecuadas. Mediante el uso de un modelo de equilibrio general computable o aplicado (MEGA en adelante) y un marco de política económica, analizamos cómo los costos y beneficios potenciales de la integración pueden ser distribuidos entre los países, los sectores y las clases sociales. Nuestro modelo del Tratado de Libre Comercio de la América del Norte Expandida (MEGA-TLCANE) consta de once sectores, cuatro grupos sociales y siete países (Estados Unidos, México y los cinco países centroamericanos) más el resto del mundo, unidos por el comercio, el capital y los flujos de migración. Para modelar la demanda de importaciones de diferentes regiones empleamos el Sistema de demanda casi ideal (AIDS), una forma funcional flexible que contiene la suposición de sustituibilidad imperfecta en el comercio internacional, pero arroja resultados empíricos más realistas que las especificaciones tradicionales. Al considerar de manera incluyente las vinculaciones del comercio, la inversión, y la migración laboral entre las siete subregiones de estos países, usamos el MEGA-TLCANE para determinar de qué manera los casos hipotéticos alternativos de integración afectarán el patrón de interdependencia económica y distribución del ingreso en la región. Combinado lo anterior con un análisis de las instituciones regionales y los factores sociales, podemos evaluar las posibles

expectativas y barreras de estos caminos alternativos de integración regional.

Consideramos una serie de casos hipotéticos alternativos, comenzando con un caso hipotético base que examina el impacto del TLCAN en los países centroamericanos, además de Estados Unidos y México, evaluando la magnitud posible de la desviación comercial interregional, cambios en el empleo y migración. Después exploramos varias respuestas comerciales estratégicas que los países de la región podrían adoptar individualmente respecto a los países del TLCAN, incluyendo el impacto del reciente arancel externo común del MCCA, un tratado de libre comercio México-Costa Rica, un tratado de libre comercio México-Centroamérica, y un tratado de libre comercio Estados Unidos-Centroamérica. Finalmente, contrastamos estos enfoques alternativos subregionales con un enfoque regional de conjunto que liberalizaría todo el comercio entre todos los países por medio de la RANE en un TLCAN expandido.

El artículo está organizado como se describe a continuación: la siguiente sección revisa la estructura y las dimensiones de la interdependencia asimétrica dentro de la RANE y describe los datos base utilizados en nuestro MEGA-TLCANE. La tercera sección contiene una exposición sobre las distintas formas de elaborar MEGAS: incluye temas teóricos sobre la liberalización comercial y la integración regional, así como una reseña de otros MEGAS sobre Centroamérica. La cuarta sección contiene una presentación de nuestro MEGA-TLCANE, en donde se proporciona un análisis de los enfoques para realizar el modelo, incluyendo los factores estáticos y dinámicos que tienen influencia en el resultado de la integración. La quinta sección presenta los resultados de este modelo a partir de la simulación de casos hipotéticos alternativos para la integración regional, y finalmente presentamos nuestras conclusiones.

UNA VISIÓN GENERAL DE LA INTERDEPENDENCIA REGIONAL

Estados Unidos, México y las cinco repúblicas centroamericanas (RANE-7) comparten una extensa y compleja red de interconexiones que une a la economía de mayor ingreso en el mundo con una de mediano tamaño y numerosas economías pequeñas en vías de desarrollo. La interdependencia de la región se refleja en un alto grado de comercio de bienes y servicios, inversión y flujos de capital,

turismo, migración (tanto legal como indocumentada), y remesas de migrantes a sus hogares, situados en sus países de origen.

La región también contiene grandes desigualdades, tanto entre los países como dentro de ellos. Estas desigualdades se manifiestan en el tamaño de las economías y los niveles de ingreso, así como en la importancia relativa del patrón de integración regional. La predominancia de la economía de Estados Unidos, tanto en términos de tamaño como de PNB per cápita son evidentes en el cuadro 1. México, que maneja la que con mucho es la mayor de las economías en desarrollo de la región, tiene un PIB equivalente a sólo 5.6% del de Estados Unidos. Las economías de Centroamérica representan menos de 0.5% del tamaño de la de Estados Unidos. El ingreso per cápita en Estados Unidos es aproximadamente seis veces más alto que en México y más de 23 veces superior que el de Centroamérica. México, Centroamérica y el Caribe juntos representan únicamente alrededor de 6% de la actividad económica total de la región, a pesar de que tienen un tercio de la población. Las cifras del PIB per cápita basadas en la paridad del poder de compra muestran disparidades menores, pero existe todavía una proporción de 3 a 1 del ingreso per cápita de Estados Unidos respecto a México. Para el Caribe y Centroamérica, las proporciones son de 8 a 1 y 9 a 1, respectivamente.

Las brechas de ingreso dentro de Norteamérica son mucho mayores que en otras regiones integradas del mundo. Europa puede considerarse como un conjunto de países con un alto nivel de ingresos. Asia puede verse como un área unida informalmente de países de alto, medio y bajo ingresos, arreglados en una cascada dinámica; mientras que Norteamérica es única, con países de alto ingreso intrincadamente unidos con otros de ingreso mucho menor a lo largo de un despeñadero escarpado (Hinojosa-Ojeda, 1993). Este artículo trata a los países de Centroamérica por separado, aunque también existen importantes desigualdades económicas, sociales y políticas dentro de estas regiones. Incluso en Centroamérica hay una proporción de ingreso per cápita de 4 a 1 entre Costa Rica y Honduras. La RANE en general se caracteriza no sólo porque existen grandes brechas de ingreso entre los países, sino también porque algunas de las mayores disparidades de ingreso se dan dentro del Continente Americano (cuadro 2).

Mientras que la extensa interdependencia afecta a todas las economías nacionales dentro de la región, la relativa importancia

de estas interconexiones varía sustancialmente con cada país. Para la mayoría de las pequeñas naciones, las interconexiones regionales representan una parte muy importante, y principalmente dominante, de la actividad económica total. Para Estados Unidos la importancia relativa de la región es mucho menor, a pesar de que la RANE representa la relación comercial, de inversión y de migración más grande que mantiene ese país con el mundo en vías de desarrollo.

El cuadro 1 presenta los principales indicadores de la interdependencia asimétrica, incluyendo el producto interno bruto o PIB así como el PIB per cápita, los flujos de comercio agregado (importaciones y exportaciones), la deuda externa y los flujos de inversión, así como los datos sobre población y estructura de empleo. Las exportaciones dentro del RANE-7 son extensivas y en crecimiento: en 1992 totalizaban 93 600 millones de dólares, y se expandieron a 123 500 millones de dólares en 1995. La última cifra, sin embargo, enmascara la importancia relativa del comercio interregional para México y Centroamérica, que dependen mucho más de las exportaciones de Estados Unidos dentro de la RANE. En general los países latinoamericanos de la región tienen economías más abiertas que la estadounidense, tal como se mide por la importancia del comercio relativo respecto al PIB total. Sólo alrededor de 18% del PIB estadounidense está relacionado con el comercio, mientras que el total del comercio representa más de 50% del PIB en México. Centroamérica también es más dependiente del comercio, ya que varía desde un rango de 53% del PIB en Guatemala y El Salvador a cerca de 80% en Costa Rica y Nicaragua.

Estados Unidos es también el principal acreedor de la mayoría de las naciones de la cuenca del Caribe⁵ y Latinoamérica; poseedor de entre 35 y 40% de la deuda comercial externa de Latinoamérica (FMI, 1997b). Estados Unidos también es la fuente principal de inversión externa de la región, con 103 200 millones de dólares invertidos en una gran variedad de actividades no ban-

⁵ El término "cuenca del Caribe" se usa en este artículo para referirse a las 22 naciones que participan en el programa de comercio preferencial de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe del gobierno de Estados Unidos (Antigua y Barbuda, Aruba, Bahamas, Barbados, Belice, Islas Vírgenes Británicas, Costa Rica, Dominicana, República Dominicana, El Salvador, Grenada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, Montserrat, Antillas Holandesas, Nicaragua, Panamá, San Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Trinidad y Tobago, al igual que Surinam).

carias en 1996 (U.S. Department of Commerce, 1997a). Mientras que la mayor parte de esta cantidad se encontraba en las finanzas, los seguros y los bienes inmuebles, las inversiones de Estados Unidos también apoyaron un gran número de empleos de manufactura. Muchos de éstos tienen que ver con el ensamblaje de componentes hechos en aquel país para la exportación, operación para la cual México y los países de la cuenca del Caribe son los lugares más adecuados. Estas actividades de manufactura *in bond* tienen implicaciones importantes tanto para los países huéspedes como para los inversionistas extranjeros. En 1996, las zonas de procesamiento de exportaciones en México y la cuenca del Caribe proporcionaron más de un millón de empleos en esos países. Además, representan una fórmula conveniente de reducción de costos para las compañías estadounidenses, que les permite que los bienes producidos por ellas se vendan a precios competitivos en los mercados de Estados Unidos y en el extranjero. Esta incrementada competitividad podría preservar fuentes de trabajo en Estados Unidos que de otra manera se perderían ante los productores extranjeros (Schöepfle y Pérez-López, 1990).

México y Estados Unidos tienen interconexiones más extensas que cualquier otra pareja de países divididos por el eje norte-sur, como demuestran el comercio, la inversión externa, las relaciones deudor-acreedor, los arreglos de coproducción *in bond* (maquiladora) y los cruces de la frontera. El comercio entre los dos países creció en más de 140%: de 64 000 millones de dólares en 1991 a 156 000 millones de dólares en 1997. Estados Unidos es con mucho el socio comercial más importante para México, a quien envía 83.4% de sus exportaciones, superando el 67.7% de 1991 (cuadro 3). México representa la mayor relación comercial que tiene Estados Unidos con un país en vías de desarrollo, y es su segundo socio comercial más importante en general, después de Canadá y que ha sobrepasado recientemente a Japón. México empezó a tener grandes déficit comerciales y de cuenta corriente a principios de la década de los noventa (cuadro 4B), lo cual contribuyó en parte a la crisis económica de 1995.⁶ La devaluación mexicana generó un gran superávit comercial con Estados Unidos, al igual que respecto a todos los países centroamericanos.

⁶ El cuadro 4 muestra, para cada uno de los siete países estudiados, la importancia relativa de las importaciones y exportaciones regionales.

Las interconexiones de la RANE con las repúblicas centroamericanas, si bien más pequeñas en términos absolutos, también son importantes y muestran amplias similitudes respecto a la relación México-Estados Unidos (cuadros 4C a 4G). Además de constituir un mercado de exportaciones crucial para los productos de la región, Estados Unidos proporciona a Centroamérica la mayor parte de su inversión extranjera así como la mayoría de sus turistas, y recibe un gran número de migrantes de la región.

Las exportaciones de Estados Unidos a Centroamérica desde 1991 crecieron a una tasa superior a 100%, y en 1997 alcanzaron casi 9 000 millones de dólares. Las importaciones de Estados Unidos provenientes de Centroamérica crecieron todavía más rápidamente (140%) durante el mismo periodo, llegando a un total de 8 800 millones de dólares en 1997. Para Centroamérica como región, y para cada uno de los países que la integran, Estados Unidos es el principal socio comercial tanto para importaciones como para exportaciones. Las exportaciones a Estados Unidos representaron 38.4% de las exportaciones totales de la región en 1995 (cuadro 3) y las importaciones de Estados Unidos representaron 42.6 % de las importaciones totales. Las exportaciones centroamericanas a México son mucho menos significativas y de hecho disminuyeron en importancia a principios de la década de los noventa (cuadros 3 y 4). Sin embargo, las exportaciones mexicanas a Centroamérica están creciendo a un ritmo mucho mayor que sus importaciones, lo que se traduce en un crecimiento de 100% en el déficit comercial que ha mantenido Centroamérica con México de 1991 a 1996 (cuadros 4A a 4G).

Si bien puede notarse que los flujos comerciales dentro de Centroamérica son menos importantes que el comercio con los socios de fuera de la región, su significación relativa ha aumentado. Comparándose con los años pre y post TLCAN (1991 y 1995), la participación de los países centroamericanos en las exportaciones a Estados Unidos y México ha disminuido, con excepción de Nicaragua. En cambio, la participación de las exportaciones dentro de Centroamérica se ha elevado para todos los países, excepto Nicaragua (cuadros 3 y 4). A pesar de que el comercio interregional dentro de Centroamérica parece considerable, es significativamente menor que el nivel de 25% que existía en 1980, antes de que el comercio y la economía regionales fueran devastados por la guerra y las crisis monetarias. La región es todavía muy dependiente

del comercio exterior, particularmente en lo que se refiere a los bienes manufacturados intermedios y finales. Las exportaciones interregionales representaban 22.33% de todas las exportaciones, mientras que las importaciones interregionales constituían 12.46% de todas las importaciones.

El Salvador es el único país del área que exporta más al resto de Centroamérica que a Estados Unidos. Las exportaciones de El Salvador a Guatemala, que representan 23.4% de todas las exportaciones salvadoreñas, son el mayor flujo comercial de la subregión (cuadro 4D). El Salvador es también el país que exporta más al resto de la subregión. Sus exportaciones a otros países centroamericanos representan 43% de las exportaciones totales. Después del El Salvador, el segundo exportador de la región es Guatemala, con 28% de su exportación total. Nicaragua es el más grande importador regional. En 1995 importó de la región 25% de sus importaciones totales. Las disparidades en el comercio descritas están en conformidad con las disparidades de otros indicadores socioeconómicos, como son los salarios (cuadros 4).

Estados Unidos es una de las fuentes más importantes de inversión externa en Centroamérica. La inversión acumulada de Estados Unidos en los cinco países de Centroamérica (excepto Panamá) totalizó aproximadamente 2 800 millones de dólares en 1997.⁷ La inversión en manufactura es muy baja y todavía se concentra en productos alimentarios. Las operaciones de ensamblaje de exportaciones, sin embargo, están ganando importancia rápidamente. El valor de los productos ensamblados que importa Estados Unidos provenientes de la cuenca del Caribe se duplicó entre 1991 y 1996, a 3 500 millones de dólares, de los cuales los productos centroamericanos representaron 30%. Los inversionistas de Estados Unidos han desempeñado un papel particularmente importante en el desarrollo de la industria exportadora del vestido en la subregión; en Honduras, por ejemplo, las compañías de ropa estadounidenses representaron aproximadamente la cuarta parte del total de la inversión directa en el sector en 1991.

A pesar del gran volumen de comercio de la región, existe un número de barreras importantes tales como aranceles, cuotas y

⁷ U.S. Department of Commerce, Direct Investment Positions for 1997, (<http://www.bea.doc.gov/bea/ai/0798dip/maintext.htm>).

barreras no arancelarias. México tiene una tasa arancelaria promedio sobre importaciones de Estados Unidos que es de más del triple (7.2%) que la protección de Estados Unidos hacia las importaciones de México (2.4%). México y Estados Unidos tienen aranceles muy altos sobre ciertos productos agrícolas. Las barreras promedio en Centroamérica son significativamente más altas y el sector más protegido es el de la manufactura ligera, con un arancel de 46 por ciento.

En los bienes de capital, bienes intermedios, y otros sectores de manufactura ligera, la dependencia de México respecto a Estados Unidos es considerable a pesar de los aranceles relativamente altos (20.5, 13.3 y 27.7%). En el caso de Centroamérica la asimetría es menor, pero las barreras a la importación son mayores en la manufactura ligera y en los sectores intermedios (11.3 y 23.6%, respectivamente). Debido a ello, se advierte claramente que existe un nicho para la expansión de Estados Unidos en estos mercados. Pero a pesar de que el libre comercio bajaría los costos de estos artículos y ayudaría a estimular la producción en otros sectores, Centroamérica correría el riesgo de volverse aún más dependiente de Estados Unidos en lo que respecta a bienes intermedios y de capital, y nunca desarrollaría sus propios sectores.

Cerca de la mitad de las exportaciones de maíz comestible de Estados Unidos se destina a México, Centroamérica y el Caribe, y estas tres áreas compran todas o la mayoría de sus importaciones de este producto a Estados Unidos. Estos flujos de comercio, junto con las enormes diferencias en cuanto a la productividad entre Estados Unidos y el resto de los países de la RANE, sugieren el enorme potencial disruptivo de la liberalización de la agricultura, particularmente en el sector del maíz comestible. A pesar de que el TLCAN no dismantlará las barreras no arancelarias al maíz hasta el año 2008, y de que los subsidios al sector maicero mexicano se han transformado en transferencias de ingreso directas a sus productores, el gran número de trabajadores que podrían ser afectados indica las presiones migratorias que se generarían a causa de disrupciones severas en este sector (Robinson, S. *et al.*, 1993).

Los cultivos sujetos a programas de apoyo por parte de Estados Unidos (maíz forrajero, granos para la alimentación, frijol de soya y algodón) representan una fuente importante de empleo y de ganancias por exportación en Centroamérica. Sin embargo, debido a la ausencia de protección de su propio mercado, Centro-

américa mantiene un enorme superávit comercial respecto a Estados Unidos en este sector, con 556 millones de dólares en exportaciones y sólo 15 millones de dólares en importaciones. México es también un importador significativo de cultivos sujetos a programas de apoyo en Estados Unidos, a pesar de que la mayor parte proviene de ese país y no de Centroamérica.

La interdependencia regional también se refleja en las migraciones de personas entre los países, tanto de manera legal como indocumentada, y asimismo en los flujos de remesas relacionados con los migrantes. Numerosos estudios han concluido que la migración dentro de la RANE tiene una influencia positiva tanto en la región que recibe como en el país que envía a los migrantes. Se puede mostrar cómo la contribución de la migración regional al crecimiento económico estadounidense, por ejemplo, es mucho más significativa que la muy pequeña participación en el PIB de Estados Unidos de aspectos relacionados con el comercio y la inversión con México (véase Hinojosa-Ojeda, McCleery y De Paolis, 1998).

El cuadro 1 presenta poblaciones jóvenes y la predominancia de ocupaciones de trabajo rural en México y Centroamérica. Dicho cuadro también muestra que la participación de la fuerza de trabajo en los sectores agrícolas excede con mucho a la participación en la producción que esos sectores proporcionan, lo cual indica la baja productividad relativa y los bajos niveles de ingreso en los sectores rurales mexicano y centroamericano. Un porcentaje mucho menor de la población estadounidense pertenece a las fuerzas de trabajo agrícola en comparación con el resto de los países de la RANE, debido a la más alta productividad. El empleo en la agricultura representa 2.8% de la fuerza de trabajo en Estados Unidos y 1.5% del PIB. En México las cifras son 24.7 y 5.5%, y en Centroamérica 43.5 y 22.4%. A pesar de que estos datos no son novedosos dados los niveles divergentes de desarrollo de los países en cuestión, es importante mencionarlos porque indican el alto potencial en estas economías para la migración de trabajo —tanto rural-urbano en el ámbito doméstico, como internacional— al desarrollarse y ser afectadas por la reestructuración sectorial causada por el libre comercio.

No hay otra región del mundo que tenga mayores flujos de trabajadores migrantes a lo largo de sus fronteras que Estados Unidos, México, Centroamérica y el Caribe. En 1996 hubo casi 350 millones de entradas legales a Estados Unidos a través de la

frontera con México. Dos tercios de estos cruces fueron realizados por ciudadanos no estadounidenses, y por lo menos 90% de ellos fue gente que entra allí por breves periodos como visitante o para trabajar con permiso.

El flujo de inmigrantes legales provenientes de Centroamérica a Estados Unidos alcanzó 660 000 personas de 1985 a 1996 (cuadro 5). Los flujos significativos de trabajadores indocumentados, tanto temporales como permanentes, constituyen una fuente muy importante de fuerza de trabajo de bajo salario.

En 1990 más de 7 millones de migrantes permanentes legales pasaron de la RANE hacia Estados Unidos, incluyendo más de 4 millones de México, 2 millones del Caribe y aproximadamente 1.5 millones de Centroamérica, en su mayor parte de El Salvador. Además, el Servicio de Inmigración y Naturalización (SIN por sus siglas en inglés) estima que durante 1996 hubo casi 3.4 millones de inmigrantes indocumentados provenientes de la región, incluyendo 2.7 millones de México y otros 660 000 de Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua (cuadro 6). Se calcula que los migrantes temporales —aquellos que mantienen su residencia en México y cruzan la frontera para trabajar durante periodos limitados de tiempo— fueron unos 400 000.

Para los países de origen, las remesas constituyen una fuente importante de divisas e ingreso familiar. Lozano (1993) calcula las remesas de 1990 hacia México de los trabajadores empleados en Estados Unidos, las cuales son mayores que el valor de las exportaciones agrícolas o la inversión externa directa, iguales a los ingresos por turismo extranjero y sólo ligeramente menores que las ganancias generadas por la industria maquiladora. Las remesas de los emigrantes caribeños constituyen más de 5% de los ingresos externos totales de la región. Para El Salvador en 1989 las remesas per cápita de los emigrantes que vivían en Estados Unidos fueron más o menos iguales al PIB per cápita. El cuadro 7 resume los datos de migración y de las remesas para tres países centroamericanos.⁸

⁸ En el apéndice se presentan las fuentes de datos y los procedimientos seguidos para calcular la emigración a Estados Unidos de mexicanos y centroamericanos, así como las remesas que envían a sus países de origen.

MODELACIÓN MEGA PARA LA REGIÓN DE AMÉRICA
DEL NORTE EXPANDIDA (RANE)

Los modelos de equilibrio general computable (MEGA) han sido utilizados para analizar una amplia variedad de aspectos económicos (Dervis, De Melo, y Robinson, 1982; Taylor, 1990; y Devarajan, Lewis y Robinson, 1991). En el contexto de la integración regional, particularmente el que tiene que ver con el área norteamericana de libre comercio, los modelos MEGA han sido también ampliamente utilizados y revisados en su totalidad (Brown, 1992; e Hinojosa-Ojeda y Robinson, 1992). Sin embargo, son muy pocos análisis de equilibrio general que pueden encontrarse en la literatura sobre la RANE. Además de los MEGAS para cada país de la región incluidos en el presente libro, se han desarrollado otros MEGAS con datos menos recientes que los empleados aquí. Tales estudios incluyen trabajos sobre Guatemala (Moran y Serra, 1993) y Nicaragua (Gibson, 1990). Asimismo, la CEPAL construyó un MEGA para un país centroamericano típico referido a aspectos de inmigración (Alberro, Nieto, Vargas y Estrada, 1990). Para la región de Centroamérica como conjunto, hay un MEGA del Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (De Franco, 1993). A continuación se presenta una exposición de estos cuatro estudios centroamericanos, que se añaden a los expuestos en los capítulos precedentes.

En "Trade Reform Under Regional Integration" (Reforma Comercial bajo la Integración Regional), Moran y Serra (1993) utilizaron un MEGA con una secuenciación dinámica para unir el equilibrio interperiódico con el propósito de simular los efectos de las reformas a las políticas alternativas de comercio practicadas al Arancel Externo Común Centroamericano (AEC) en la economía de Guatemala. El modelo incluye ocho sectores productivos, cuatro grupos de ingreso, tres mercados de factores, un gobierno y un sector externo. Moran y Serra investigaron los efectos de los cambios en las políticas de comercio sobre la producción sectorial, el empleo, el comercio y el balance fiscal, y en los costos de distribución del ajuste económico. Su modelo permite la diferenciación de productos, la suposición Armington, la distinción de las cuentas de capital por sector y la sustitución en la producción y en el consumo. También incorporan la adhesión de Guatemala al Mercado Común Centroamericano.

Moran y Serra obtuvieron una solución multiperíodica al permitir la secuenciación dinámica mediante el ajuste de capital en los mercados de factores y los activos financieros. En cuanto al mercado de trabajo, los autores especifican condiciones de mercado para determinar la migración urbana y rural. Además se determinaron cambios en el capital social mediante movimientos en la inversión neta. Adicionalmente, los ahorros netos determinaron el crecimiento de los activos financieros mientras que los préstamos nuevos lo hicieron con el crecimiento de los pasivos.

La solución del modelo, que tomó 1986 como año base, incluyó una tasa arancelaria promedio de 22%. Se analizaron los efectos de reformas comerciales comparando la solución base del modelo MEGA con los resultados obtenidos bajo dos casos hipotéticos alternativos: En el primer caso hipotético la estructura de los niveles arancelarios efectivos fue modificada al establecer un tope arancelario de 40% en los artículos de importación. En el segundo caso hipotético, la tasa arancelaria legal promedio se bajó a 21.3% y la dispersión de los niveles arancelarios a 7.5%, lo cual resultó en unos límites arancelarios superior e inferior de 30 y 15%, respectivamente.

Las simulaciones presentadas por Moran y Serra sugieren que es muy factible que las reformas comerciales produzcan resultados positivos pero modestos, dependiendo de la magnitud de los cambios en las políticas que estén involucrados. Esas reformas consisten en reducciones en la dispersión de las tasas de protección efectivas y nominales en los sectores. También incluyen pequeños cambios en los niveles promedio de las tasas arancelarias efectivas y legales. Consideran modestas sus reformas comerciales en el sentido de que son políticamente factibles. Concluyen los autores que la producción, las exportaciones (particularmente las no tradicionales), la inversión y el empleo se incrementarían en el mediano y largo plazos como resultado de las reformas comerciales. Enfatizan que el aumento de las exportaciones no tradicionales relativo a los mercados no regionales contrarrestaría con mucho la disminución de las exportaciones de productos manufacturados a la región. Además, lo más probable sería que los ingresos de los trabajadores rurales disminuyeran a un ritmo más lento bajo las reformas comerciales, implicando que disminuiría el deterioro del ingreso en el área rural, en donde la pobreza extrema prevalece más.

Moran y Serra también concluyen que, como resultado de la liberalización comercial, se incrementarían los flujos de inversión externa a Guatemala, con la mejora del ambiente macroeconómico doméstico. A pesar de que los cambios en la política comercial analizados por Moran y Serra son modestos, consideran que lo más probable es que los resultados menosprecien los beneficios provenientes de la liberalización comercial.

En "Un MEGA para Nicaragua", Bill Gibson (1990) presentó un modelo para el periodo posrevolucionario de la economía de Nicaragua. Su análisis se basa en un modelo sencillo de doce sectores y seis clases sociales, cerrado por un nivel de reservas internacionales que se determina de manera exógena. El modelo de Gibson no incluye un sector financiero, no analiza aspectos comerciales ni políticas de integración regional. Su objetivo básico es evaluar si al régimen sandinista le siguieron políticas macroeconómicas básicamente coherentes. El modelo fue construido para el muy corto plazo, en el cual la cantidad de exportaciones agrícolas se toma como dada. El mecanismo de ajuste consiste en exportaciones que se ajustan al balance de la oferta y demanda agregadas. El año base fue 1987 y se supuso que la economía producía seis bienes distintos más un séptimo bien comercial que forma un compuesto con los demás.

Los resultados del modelo de Gibson sugieren que las políticas sandinistas fueron de hecho coherentes, con excepción del proyecto de precios de garantía para las exportaciones agrícolas. Sus simulaciones le permitieron afirmar que los controles de precios no siempre eran progresivos en su impacto sobre la distribución del ingreso. También notó que la devaluación era mucho más progresiva de lo que típicamente se suponía en Nicaragua. Y finalmente, encontró que cuando el ahorro externo se incrementaba, la distribución del ingreso mejoraba.

En el tercer estudio, la CEPAL (Alberto, Nieto, Vargas y Estrada, 1990) analizó los efectos de la inmigración en un país centroamericano típico. El MEGA de la CEPAL incluyó en siete bienes producidos domésticamente: bienes agrícolas; bienes comerciables; bienes no comerciables; bienes industriales, comerciables y no comerciables; servicios; construcción; y bienes y servicios gubernamentales. Tales bienes y servicios se producen de acuerdo con unas elasticidades constantes de la función de sustitución de producción (CES, por sus siglas en inglés). El modelo incluye tres tipos de