### E CONSECUENCIAS DISTRIBUTIVAS DEL COMERCIO

Los países liberalizan su comercio porque esperan que ello beneficie a sus economías. En las secciones precedentes se han descrito en detalle los distintos mecanismos que permiten a los países obtener beneficios del comercio y se indica que es muy probable que esos beneficios sean sustanciales. Cabe preguntarse, entonces, por qué los países a veces vacilan en reducir los obstáculos al comercio y por qué a veces hay una oposición abierta a la liberalización. En esta sección se procura responder a esas preguntas prestando atención a la distribución de los beneficios resultantes del comercio en cada país.1 La liberalización del comercio no mejora necesariamente la situación de todos, y aquí se presta especial atención a aquéllos que pueden resultar perjudicados por ese proceso en forma temporal o permanente. En la última subsección se analiza la cuestión de cómo asegurar que los sectores más vulnerables de una economía, es decir, los grupos pobres, se cuenten entre los beneficiados por la liberalización.

#### 1. EL COMERCIO Y LA DESIGUALDAD

### a) ¿Qué revelan los modelos del comercio acerca de los cambios de distribución resultantes de la liberalización del comercio?

La liberalización del comercio ofrece nuevas oportunidades de comerciar a las empresas que están en condiciones de exportar y, a través de las importaciones, brinda acceso a los consumidores a una gran variedad de productos más baratos. Sin embargo esas importaciones pueden competir con la producción local, y los productores locales pueden verse afectados por la nueva competencia. Las nuevas oportunidades de exportar y el aumento de la competencia harán que se amplíen algunas actividades y se reduzcan otras y, como suele ocurrir con los cambios resultantes de las reformas de política, algunos probablemente se beneficiarán y otros se perjudicarán como consecuencia de este proceso. Como nadie sabe necesariamente por adelantado si en último término se contará entre los perdedores o los ganadores, la incertidumbre que lleva consigo la liberalización puede inspirar temor en algunos. A otros les preocuparán más las dificultades que puedan surgir a corto plazo. Por ejemplo, puede intimidarles la necesidad de cambiar de empleo, aun cuando a largo plazo su situación probablemente mejore.

En lo que respecta a las consecuencias distributivas a largo plazo de las reformas del comercio, es importante determinar si los que se benefician de la liberalización son los que tienen una situación relativamente acomodada o los que no están en tan buena situación económica, es decir, si la liberalización acentuará o atenuará la desigualdad en las sociedades. Hoy en día, los economistas consideran que la respuesta a esa pregunta depende en gran medida del caso de que se trate, y el pensamiento económico a este respecto ha ido evolucionando con el tiempo.

El vínculo clásico entre el comercio y la desigualdad de ingresos se basa en el teorema de Stolper-Samuelson, formulado en un modelo clásico del comercio (Heckscher-Ohlin) en el que se da por supuesto el pleno empleo. Según este modelo, las corrientes comerciales se determinan según las ventajas comparativas y éstas, a su vez, dependen de los recursos de que dispone cada país.2 Dado que generalmente los países en desarrollo cuentan con más mano de obra poco cualificada que los países desarrollados, se preveía que los primeros comenzarían por exportar al mundo industrializado productos que requirieran uso intensivo de esa mano de obra. La demanda relativa de esos trabajadores aumentaría en los países en desarrollo y disminuiría en los industrializados, y según las previsiones del teorema, en estos últimos la desigualdad entre los trabajadores muy cualificados y los poco cualificados probablemente aumentaría como consecuencia del comercio con los países en desarrollo.3 De acuerdo con este mismo razonamiento, la desigualdad disminuiría en estos últimos.

Se podría plantear un argumento análogo con respecto a los aumentos del capital en comparación con el trabajo. Si se da por supuesto que en los países industrializados el capital es relativamente abundante, la desigualdad entre el capital y la mano de obra aumentaría en esos países como resultado del comercio y disminuiría en los países en desarrollo. Por consiguiente, el teorema de Stolper-Samuelson predecía que las recompensas del comercio variarían según los factores. Se preveía que ciertos factores se beneficiarían, independientemente de que se emplearan en sectores o empresas exportadoras o importadoras, en tanto que otros resultarían perjudicados, prescindiendo también de dónde se los empleara. El teorema se aplica al comercio entre países bastante diferentes (por ejemplo, países industrializados y países en desarrollo) y prevé que

las recompensas relativas evolucionan en sentido contrario como resultado del comercio.

Las teorías clásicas son menos útiles para predecir los efectos distributivos del comercio entre países similares. Ésta es una cuestión potencialmente importante, dado que los países industrializados comercian más entre sí que con los países en desarrollo. Las predicciones de esas teorías también parecen contradecir los datos obtenidos sobre las empresas, que indican que éstas difieren considerablemente entre sí en cada sector, y que sólo un subgrupo de empresas de un determinado sector se dedica a la exportación y que ese subgrupo tiende a pagar salarios más altos que las empresas no exportadoras (Bernard y Jensen, 1999).

En estudios económicos más recientes sobre el tema se ha analizado la cuestión de cómo el comercio entre países similares, es decir, entre países industrializados, puede afectar a los precios de los factores. Matsuyama (2007) sostiene que la participación en el comercio internacional puede requerir los servicios de trabajadores cualificados, o sea trabajadores especializados, por ejemplo, en negocios internacionales, idiomas y seguro marítimo. Por lo tanto, los aumentos del comercio pueden conducir a un incremento del precio relativo de la mano de obra cualificada en todo el mundo. En cambio, Epifani y Gancia (2006) opinan que el comercio puede beneficiar a los trabajadores cualificados porque éstos están en mejores condiciones de participar en mercados más grandes. Demuestran que esos trabajadores tienden a constituir una minoría de la población económicamente activa de un país y a trabajar en sectores donde las empresas tienen costos fijos muy elevados y producen bienes sumamente diferenciados. Dichos bienes son en términos aproximados sustitutos de productos que requieren menos especialización. En esas circunstancias, el comercio conduce a un aumento de la producción relativa de los sectores que se caracterizan por economías de escala, es decir, los sectores que requieren un uso intensivo de mano de obra cualificada. En consecuencia, la demanda relativa de trabajadores cualificados aumenta.

En otro conjunto de modelos en que también tienen importancia los costos fijos, se toman en cuenta las diferencias entre empresas y la llamada distribución continua de cualificaciones entre los trabajadores (Manasse y Turrini, 2001; Yeaple, 2005). En esos modelos no hay una clara línea divisoria entre los trabajadores "muy cualificados" o "poco cualificados", sino una gran variedad de trabajadores con distintos niveles de especialización. En ambos modelos, los trabajadores más cualificados terminarán

trabajando en empresas exportadoras tras la reforma del comercio; según Yeaple (2005), esas empresas usan tecnologías más productivas. Por consiguiente, sólo los trabajadores cualificados pueden aprovechar el aumento de oportunidades que ofrece el comercio, y la diferencia entre sus salarios y los de quienes trabajan en empresas no exportadoras aumenta como consecuencia de las reformas. Este mecanismo se aplicaría no sólo al comercio entre países muy diferentes sino también al comercio entre países similares (por ejemplo, entre países industrializados). El modelo también predice un aumento de la desigualdad en todos los países que participan en el comercio. La predicción de que las empresas exportadoras pagan salarios más altos que las no exportadoras también coincide con los datos sobre empresas mencionados más arriba.

En el modelo de Yeaple se utiliza un "novísimo" marco teórico sobre el comercio basado en el llamado modelo de Melitz, que se describe en otra parte del presente informe.<sup>4</sup> Davis y Harrigan (2007) lo utilizan para construir un modelo que les permite explicar por qué, en opinión del público, la globalización constituye una amenaza para los "buenos empleos bien remunerados". En este modelo, las empresas difieren en dos aspectos que determinan su competitividad: su productividad y su capacidad de supervisar a los trabajadores. Las empresas con menos capacidad de supervisión deben pagar salarios más altos para evitar que el rendimiento de los trabajadores esté por debajo del nivel exigido. Los autores consideran que los puestos de trabajo de esas empresas son "buenos empleos" dado que la remuneración es mayor que la remuneración media que reciben idénticos trabajadores en la economía en general. No obstante, el hecho de que las empresas con menos capacidad de supervisión deban pagar salarios más altos también hace que éstas sean menos competitivas que otras con niveles de productividad análogos. Por el modelo de Melitz se sabe que la liberalización del comercio tiene un efecto de selección, pero en el modelo de Davis y Harrigan (2007) ello implica que los puestos de trabajo más afectados son los que se consideran "buenos empleos". Si bien el comercio tiende a aumentar los sueldos medios reales, produce la pérdida de muchos de esos "buenos empleos" y un aumento constante del desempleo.

La práctica cada vez más extendida de la subcontratación internacional de los insumos del sector de servicios ha estimulado el interés en los efectos distributivos de la deslocalización. Se estima que la subcontratación influirá en los salarios por tres vías diferentes (Baldwin y Robert-Nicoud, 2007; Grossman y Rossi-Hansberg, 2006b).<sup>5</sup>

En primer lugar, los costos se reducirán como resultado de la subcontratación de tareas, lo cual tendrá repercusiones positivas en los salarios en toda la economía nacional. En segundo lugar, el hecho de que se subcontraten ciertas tareas permitirá que los trabajadores busquen empleo en otras partes. En los estudios sobre este tema, el efecto se denomina a veces "efecto de la oferta de mano de obra" y tiende a influir negativamente en los salarios de quienes realizan las tareas que se subcontratan. En tercer lugar, la deslocalización puede afectar a la relación de intercambio en los países de gran tamaño y tener repercusiones en los salarios. Si, por ejemplo, un país es exportador neto de productos que requieren mano de obra muy cualificada y la subcontratación tiene lugar en el sector donde está concentrada la mano de obra menos cualificada, el aumento de la producción en este último sector mejorará la relación de intercambio del país y tendrá efectos positivos en los salarios de los trabajadores muy cualificados, y negativos en los salarios de los poco cualificados. Por lo tanto, en esas circunstancias, dos de las tres vías de influencia mencionadas podrían tener un efecto negativo en los salarios de los trabajadores poco cualificados, en tanto que la tercera, es decir, la de la productividad, tendrá un efecto positivo en dichos salarios. El efecto global es ambiguo pero probablemente sea tanto más positivo para estos últimos cuanto mayor sea la reducción de los costos (o efecto productividad) como resultado de la deslocalización en los sectores que requieren un uso intensivo de mano de obra poco cualificada.6

Los efectos de la deslocalización en los salarios también dependerán en gran medida del tipo de empleos que efectivamente se deslocalicen. Gran parte de los estudios empíricos de la deslocalización se han centrado en esta cuestión. En particular, se ha aducido que es más fácil deslocalizar los "empleos rutinarios" que los que no lo son. Algunos estudios indican que los empleos rutinarios suelen requerir un nivel medio de especialización. Esto posiblemente explique por qué en los estudios empíricos sobre la globalización y los mercados de trabajo de los países industrializados se ha dejado de lado cada vez más la distinción entre dos tipos de trabajadores (los muy cualificados y los poco cualificados) y se ha incluido en los análisis un grupo de trabajadores de nivel medio, o incluso una mayor diferenciación. Esos estudios se examinan en más detalle en la subsección siguiente.

En lo que respecta a las consecuencias del comercio a corto plazo, las predicciones de los modelos basados en las nuevas teorías son también distintas de las que se obtienen con los métodos más convencionales. En el modelo antes mencionado de Hekscher-Ohlin se parte del supuesto de que los factores de producción pueden cambiar instantáneamente de empleador y, en particular, de sector. Sin embargo, no es esto lo que sucede en el mundo real, ya que los factores de producción necesitan tiempo para adaptarse a las reformas de política. Esto se tiene en cuenta en el denominado "modelo de factores específicos", que también se basa en los métodos clásicos de construcción de modelos. En este modelo se parte del supuesto de que en cada sector hay un factor específico que no puede trasladarse a otro sector de empleo. En dicho modelo, la liberalización del comercio perjudicará al factor específico del sector que compita con las importaciones. Se considera que este modelo refleja los efectos distributivos a corto plazo de la reforma del comercio.

Krugman y Obstfeld (2006) dan un ejemplo en el que parten del supuesto de que un país produce alimentos y textiles utilizando como factores de producción la tierra y el trabajo. También parten del supuesto de que, tras la liberalización del comercio, el país acaba por importar textiles y exportar alimentos. A largo plazo, esto es algo positivo para los terratenientes y negativo para los trabajadores. Sin embargo, a corto plazo, los propietarios de terrenos dedicados a la producción de textiles pueden verse perjudicados, en tanto que los trabajadores que producen alimentos se benefician. En los debates sobre la política comercial, las posiciones políticas en muchos casos parecen estar determinadas por esas ganancias y pérdidas a corto plazo.

Según este método clásico quienes se benefician y quienes se perjudican a corto plazo de la reforma del comercio dependerá del sector de empleo. La "novísima" teoría del comercio impugna esta predicción. Según esta teoría, los sectores que sean exportadores e importadores netos se caracterizarán por la existencia de empresas de gran productividad en expansión y de empresas de baja productividad que se contraen (Bernard et al., 2007b). En consecuencia, según esta teoría, la reforma del comercio impulsará la creación y la destrucción de empleos en todos los sectores. Para los responsables de las políticas, esto significa que habrá una considerable redistribución de empleos en cada sector.7 Éste puede ser un dato positivo, pues se considera en general que para los trabajadores es más difícil trasladarse de un sector a otro que de una empresa a otra dentro de un mismo sector. El desplazamiento de un sector a otro puede suponer, por ejemplo, mayores costos de readaptación profesional para los trabajadores y períodos de búsqueda de empleo

Cuadro 15
Evolución de los coeficientes de Gini por región, 1970-2000

Años	OCDE	LAC	AO	AM	AFR	EOC
1970	0,352	0,561	0,444	0,380	0,649	0,298
1980	0,339	0,556	0,489	0,384	0,631	0,301
1990	0,353	0,552	0,485	0,381	0,651	0,307
2000	0,368	0,572	0,520	0,334	0,668	0,428

Nota: LAC: América Latina y el Caribe; AO: Asia Oriental; AM: Asia Meridional; AFR: África; EOC: Europa Oriental y Central. Fuente: Dikhanov (2005) «Trends In Global Income Distribution, 1970-2000, and Scenarios for 2015»; Informe sobre el desarrollo humano. 2005.

más prolongados. Por otra parte, el hecho de que haya ajustes en todos los sectores implica que está en juego una mayor diversidad de empleos. En tanto que los modelos clásicos del comercio parecerían indicar a los responsables de las políticas deseosos de ayudar a los trabajadores que centraran su atención en los llamados sectores con desventajas comparativas, es decir, aquellos que pueden ser identificados como sectores que compiten con las importaciones, los estudios más recientes indican que este tipo de intervención específica no está necesariamente justificada.

# b) Datos empíricos sobre comercio y desigualdad

Aunque hay grandes diferencias entre los distintos modelos del comercio en cuanto a las predicciones de cómo se distribuirán exactamente los beneficios resultantes de la actividad comercial, todos predicen que esos beneficios no se distribuirán por igual en una economía. Éste no debe ser forzosamente un motivo de preocupación. Dado que el comercio genera beneficios para la economía en su conjunto, es posible lograr que todo el mundo se beneficie adoptando las políticas internas apropiadas. No obstante, el hecho de que en ciertas circunstancias el comercio aumente la desigualdad ha atraído mucha atención de la opinión pública y también de los estudios empíricos sobre el tema.

En circunstancias en que la desigualdad ha ido en aumento en la mayoría de las regiones del mundo (véase el cuadro 15), un gran número de estudios empíricos pertinentes sobre el comercio realizados en los decenios de 1980 y 1990 se han centrado en la cuestión de si el comercio es uno de los principales factores de ese aumento o sólo uno de tantos. En los estudios de fines del decenio de 1990 hubo convergencia de opiniones en el sentido de que sólo alrededor del 20 por ciento de la creciente desigualdad salarial se debía a factores internacionales (véase el recuadro 16). En cambio,

varios estudios muy recientes sobre el tema reafirman la opinión de que entre los factores que producen cambios en la distribución de los ingresos, las innovaciones tecnológicas e institucionales, los cambios demográficos y las fluctuaciones cíclicas, entre otros, son más importantes que el comercio (Lawrence, 2008). En esta sección se examinan otras dos cuestiones que siguen desconcertando a los economistas.

La primera cuestión es la relación entre comercio y desigualdad en los países en desarrollo. Al principio se pensaba que el comercio conduciría a una disminución de la desigualdad en esos países. Esto era algo positivo, ya que contribuiría a reducir la pobreza por medio de dos mecanismos: su efecto positivo en el crecimiento y su efecto favorable en la distribución de los ingresos. Sin embargo, los estudios empíricos han demostrado que la reforma del comercio no siempre ha puesto en marcha el segundo de esos mecanismos.

La segunda es la cuestión de quiénes serán los que probablemente se verán perjudicados por la liberalización del comercio en los países industrializados, en términos relativos o absolutos. La forma de abordar esta cuestión ha cambiado mucho con el tiempo. En los decenios de 1980 y 1990 se planteaba en términos de trabajadores "muy cualificados" y "trabajadores poco cualificados", en tanto que en estudios más recientes se hace una distinción entre los trabajadores "muy cualificados", "con una cualificación media" y "poco cualificados", lo cual refleja cierta preocupación por la evolución de los salarios de los trabajadores con un nivel medio de especialización. En otros trabajos se trata incluso de hacer distinciones más sutiles entre distintos tipos de especialización. También ha aumentado el interés en la evolución de los ingresos relativos de los "muy ricos" y en la evolución del porcentaje de los ingresos que corresponde al trabajo (por oposición al capital).

# i) ¿Ha disminuido la desigualdad en los países en desarrollo como consecuencia del comercio?

En las teorías clásicas sobre el comercio se preveía que el comercio entre el Norte y el Sur causaría un aumento de la desigualdad en el Norte (el capital y la mano de obra cualificada se beneficiarían y la mano de obra no cualificada se perjudicaría) y una disminución de la desigualdad en el Sur. En particular, se preveía que la globalización ayudaría a los trabajadores menos cualificados, que, según se suponía, eran un factor relativamente abundante en los países en desarrollo.

En los estudios empíricos se han empleado distintas medidas de la desigualdad, que se describen en el recuadro 16. Aquéllos en los que se analiza el vínculo entre el comercio y la desigualdad salarial en las economías en desarrollo han producido resultados

desiguales. La mayoría de los datos empíricos sobre los primeros países en liberalizar el comercio en Asia Oriental confirman las predicciones de los modelos clásicos del comercio, en tanto que en América Latina hay indicaciones de que en muchos casos el proceso de liberalización ha coincidido con un aumento de la desigualdad tanto de ingresos como de salarios entre los trabajadores muy cualificados y los poco cualificados. La misma observación se aplica al caso de la India tras la adopción de medidas de liberalización en 1991 (Goldberg y Pavcnik, 2007). En un gran número de estudios empíricos se ha tratado de explicar este fenómeno y se ha constatado que el calendario para la adopción de medidas de liberalización, los aranceles aduaneros existentes y los cambios tecnológicos son algunos de los elementos que explican por qué en algunos países en desarrollo la desigualdad ha aumentado tras la liberalización.

### Recuadro 16 Medición de la desigualdad

En los estudios empíricos en los que se analizan los efectos distributivos de la reforma del comercio se han empleado distintas medidas de la desigualdad.

### Desigualdad salarial entre los trabajadores muy cualificados y los poco cualificados

En muchos de los estudios empíricos realizados en los decenios de 1980 y 1990 se centraba la atención en las variaciones de la llamada prima de cualificación, es decir, la diferencia entre los salarios de los trabajadores muy cualificados y de los trabajadores poco cualificados.

La medición de las cualificaciones varía según el tipo de datos disponibles. En los conjuntos de datos obtenidos sobre establecimientos de producción o empresas típicamente se hace una distinción entre actividades de producción y actividad es no relacionadas con la producción, es decir, una distinción entre obreros y empleados administrativos o de oficina. En los estudios en que se utilizan estos datos se considera la disparidad salarial entre los empleados de oficina y los obreros para reflejar las diferencias en el grado de especialización. Si bien esta categorización es bastante imprecisa, Goldberg y Pavcnik (2007) observan que "las tabulaciones cruzadas de las encuestas de trabajadores y empleadores

equiparados al nivel de establecimiento de producción en los Estados Unidos y el Reino Unido indican que existe una estrecha relación entre la condición de los trabajadores (es decir, si están o no están dedicados a actividades de producción) y su nivel de educación".

La medición del grado de especialización se basa a veces en datos sobre la clasificación de ocupaciones. Algunas ocupaciones requieren más conocimientos especializados que otras y los economistas, basándose en esta consideración, han tratado de equiparar las ocupaciones con el grado de especialización requerido. Hijzen et al. (2005), por ejemplo, utilizan el conjunto de datos del estudio de los ingresos de una muestra representativa de individuos (New Earnings Survey Panel Dataset (NESPD)) en un estudio de los efectos de la deslocalización en las recompensas relativas. Las mediciones basadas en conjuntos de datos sobre las ocupaciones ofrecen un alto grado de comparabilidad internacional gracias a la existencia de clasificaciones normalizadas, como la Clasificación Uniforme de Ocupaciones (SOC). Desafortunadamente, son pocos los conjuntos de datos disponibles en los que se hacen distinciones entre los trabajadores según su ocupación.

Los datos sobre salarios son otra medición que se utiliza comúnmente; esos datos proporcionan información sobre el nivel de instrucción, partiendo del supuesto de que cuanto más alto ese nivel, más cualificado es el trabajador. Existen datos comparables internacionalmente sobre el nivel de instrucción basados en la Clasificación Internacional Normalizada de la Educación (CINE) que los economistas utilizan con frecuencia para distinguir tres niveles de cualificación: bajo (ciclo primario), medio (ciclo secundario superior) y alto (formación universitaria).

# Proporción de los ingresos que corresponde al trabajo

En los últimos años, en los estudios empíricos sobre las repercusiones del comercio o la globalización en la desigualdad, se ha prestado cada vez más atención al contraste entre los ingresos derivados del trabajo y los ingresos derivados del capital. Una medida utilizada para reflejar esta diferencia es el porcentaje de los ingresos que corresponde al trabajo, es decir, la relación entre la remuneración de los trabajadores y la renta nacional (Fondo Monetario Internacional, 2007b). Se plantean varios problemas metodológicos al calcular este porcentaje, en particular el de cómo definir a los trabajadores y qué incluir en la remuneración. Uno de ellos es cómo encarar los ingresos de los que trabajan por cuenta propia (Gomme y Rupert, 2004).

### Coeficiente de Gini

El coeficiente de Gini ofrece información más detallada sobre la distribución global de los ingresos de los hogares en una economía y tiene en cuenta que un hogar puede tener varias fuentes de ingresos. Es una medida de la dispersión estadística, definida por una relación con valores de 0 a 1. Un coeficiente de Gini bajo indica que la distribución de los ingresos o la riqueza es más pareja, en tanto que un coeficiente alto indica que la distribución es más desigual. El cero representa

Por ejemplo, se ha opinado que la reciente entrada de China y de otros países en desarrollo de ingresos bajos en los mercados mundiales ha hecho que cambien las modalidades de las ventajas comparativas de los países de ingresos medios, como la Argentina o Colombia. Wood (1999) sostiene que en los decenios de 1960 y 1970 los países de ingresos medios tenían una ventaja comparativa en lo que respecta a productos que requieren un uso intensivo de mano de obra poco

la igualdad perfecta (todos tienen exactamente los mismos ingresos) y el 1 corresponde a una desigualdad perfecta (una sola persona percibe la totalidad de los ingresos y todas las demás tienen ingresos equivalentes a cero).

#### Percentiles

En algunos estudios, como el del Fondo Monetario Internacional (2007a) se emplea la participación relativa en la renta nacional de los distintos grupos de ingresos como medida pertinente de la desigualdad de los ingresos. La proporción que corresponde a un quintil, por ejemplo, representa los ingresos acumulados de la quinta parte de la población divididos por los ingresos totales. La distribución de los ingresos es perfectamente igual si la participación de todos los grupos es igual. Una medición conexa es la relación entre el 20 por ciento más rico de la población y el 20 por ciento más pobre. Ésta podría considerarse una medida de la polarización de los ingresos. En los últimos años, los economistas han manifestado cada vez más interés en las mediciones de la polarización, en vista de los datos que indican que a partir de 1990 el aumento de la desigualdad en los Estados Unidos ha estado concentrado en el extremo superior de la distribución (Lemieux, 2007).

La información sobre la proporción correspondiente al trabajo, los percentiles y los coeficientes de Gini suelen basarse en estadísticas de los ingresos de los hogares. Atkinson (2003) señala que en muchos casos esas estadísticas no reflejan ciertos tipos de ganancias de capital, razón por la cual es posible que la desigualdad se haya subestimado cada vez más. Por ejemplo, en los Estados Unidos, no se incluyen en la medición de los ingresos las ganancias de capital derivadas de la venta de acciones ni tampoco el rendimiento neto imputado del capital que representa la vivienda propia.

cualificada en tanto que en los decenios de 1980 y 1990, cuando los países en desarrollo de ingresos bajos comenzaron a exportar al resto del mundo, la ventaja comparativa de los países de ingresos medios pasó a los productos con un uso intensivo de mano de obra con una cualificación media.

El efecto de la reforma del comercio en la distribución de los ingresos también puede depender del nivel inicial de ingresos, como sostiene Milanovic (2002). Sus constataciones parecen indicar que cuando el nivel medio de ingresos es muy reducido, la apertura al comercio beneficia a los ricos. A medida que los ingresos aumentan hasta el nivel de, por ejemplo, Chile, Colombia o la República Checa, la situación cambia y lo que aumenta, en comparación con los ingresos de las clases adineradas, son los ingresos relativos de los pobres y de la clase media. Aparentemente, la apertura al comercio hace que la distribución de los ingresos empeore antes de mejorar; dicho de otro modo, el efecto de la apertura al comercio en la distribución de los ingresos de un país depende del nivel inicial de ingresos de ese país.

Otra explicación de la creciente diferencia salarial entre los trabajadores muy cualificados y los poco cualificados, es decir, la llamada prima decualificación, está centrada en las pautas de proteccionismo antes de la liberalización del comercio en muchos países en desarrollo y en el grado de especialización requerido en los sectores más afectados por las reformas comerciales. En varios estudios sobre países como Colombia, Marruecos y México se ha señalado que, contrariamente a lo previsto, los sectores más protegidos antes de la introducción de esas reformas eran los sectores con un uso intensivo de mano de obra no cualificada. En consecuencia, al eliminarse las medidas de protección, los salarios de esos trabajadores se reducían.

En los estudios sobre el tema también se ha opinado que los cambios tecnológicos y el comercio no deben considerarse fenómenos separados, ya que es probable que su influencia sea recíproca. En algunos trabajos recientes se sostiene que aunque los cambios tecnológicos posiblemente hayan contribuido más al aumento de la desigualdad que determinadas reformas de la política comercial, esos cambios han sido en sí mismos una respuesta a una mayor apertura al comercio, de modo que la globalización ha sido indirectamente la causa de esa mayor desigualdad. Es posible, por ejemplo, que la participación antes mencionada de los países de ingresos bajos en los mercados mundiales haya acelerado los cambios tecnológicos en los países de ingresos medios, como parte de sus esfuerzos por seguir siendo competitivos. Sin embargo, Goldberg y Pavcnik (2007) señalan que los datos empíricos obtenidos hasta ahora sobre la interacción de la apertura al comercio y los cambios tecnológicos y sobre su efecto en la desigualdad no son concluyentes y, además, son desiguales.

La "novísima" teoría del comercio posiblemente aporte otra explicación de los aumentos de la desigualdad observados en los países desarrollados y en desarrollo. Como se señala en otras secciones anteriores del presente informe<sup>8</sup>, la idea central de los modelos pertinentes es que la apertura al comercio conduce a un "mejoramiento" de las empresas: las empresas más productivas amplían sus operaciones en tanto que las menos productivas las reducen. Para establecer un nexo entre los cambios de composición registrados en una determinada rama de producción y el debate sobre la desigualdad, sería necesario demostrar que la demanda de conocimientos especializados o cualificaciones de las empresas de "mejor calidad" es mayor, de modo que el proceso de "mejoramiento" de las empresas hace que se acentúe la desigualdad (Goldberg y Pavcnik, 2007). Los datos empíricos obtenidos en los Estados Unidos parecen indicar que la exportación es una actividad que requiere un uso intensivo de conocimientos especializados (Bernard y Jensen, 1997). Harrison y Hanson (1999), también comprueban que en las empresas exportadoras de México el porcentaje de empleados de oficina es más alto que en las empresas no exportadoras.

Ciertos modelos en los que se analiza el fenómeno de la deslocalización predicen que ese fenómeno causará un aumento de la desigualdad en los países en desarrollo. Antras et al. (2006) muestran que "la globalización conduce a la formación de equipos internacionales en los que el personal directivo de empresas del Norte supervisa a equipos de trabajadores del Sur, es decir, conduce a la deslocalización". Por lo tanto, la deslocalización permite separar geográficamente los procesos de producción y de solución de problemas y trasladar la producción de bienes físicos al Sur. Conduce a la creación de empleos rutinarios y a un aumento de la producción en el Sur y, en el Norte, a la creación de empleos o empresas que requieren un alto nivel de conocimientos y a una contracción de la producción. Por lo tanto, se establece una modalidad de comercio en la que el Sur se convierte en exportador neto de bienes físicos y el Norte en exportador neto de servicios basados en conocimientos. La globalización afecta también el monto y la estructura de los ingresos a nivel individual, tanto en el Norte como el Sur. En particular, la globalización conduce en el Sur a un aumento de la desigualdad salarial "entre los trabajadores propiamente dichos", es decir, entre los que no desempeñan funciones directivas. Esto ocurre porque la globalización mejora la calidad del personal directivo con el que están en contacto ciertos trabajadores del Sur, a raíz de lo cual aumenta la productividad de éstos últimos y también sus salarios.

En términos generales, parecería que los mecanismos precisos por medio de los cuales la globalización influye en la desigualdad son diferentes según el país, la época y el caso de que se trate, y que los efectos de la liberalización del comercio deben examinarse junto con las demás reformas de política que se introduzcan simultáneamente.

# ii) ¿Cómo se distribuyen los beneficios del comercio en los países industrializados?

Al aumentar la importancia del fenómeno de la deslocalización, la orientación de los estudios empíricos en los que se analiza la relación entre la globalización y la desigualdad ha cambiado. Por ejemplo, en varios estudios recientes se analiza la importancia relativa de distintos aspectos de la globalización. En esos estudios se hace una distinción entre comercio, deslocalización y migración. Como la deslocalización suele entrañar el movimiento transfronterizo del capital, hay más interés en los beneficios derivados del capital como resultado de la liberalización del comercio que en los derivados del trabajo. Las variables empleadas para medir la desigualdad también han cambiado. En estudios recientes se ha ido prestando menos

atención a la comparación de los salarios de los obreros y los empleados de oficina y se han utilizado en cambio datos basados en clasificaciones ocupacionales o conjuntos de microdatos que permiten a los autores evaluar la "comerciabilidad" de distintos tipos de tareas, o la medida en que una tarea es repetitiva y puede informatizarse fácilmente.

En estudios empíricos realizados últimamente también se sigue incluyendo la tecnología como factor que influye en la desigualdad y que en la mayoría de los casos resulta ser la principal fuerza impulsora de cambios en la distribución de los ingresos (véase el recuadro 17).

### Trabajadores cualificados y no cualificados

A raíz de los recientes episodios de deslocalización de empleos cualificados, por ejemplo, en el sector de la tecnología de la información, se ha llegado a la conclusión de que un alto nivel de educación formal no garantiza necesariamente un futuro profesional brillante. Se discute cada vez con más frecuencia la cuestión de qué tipo de empleos cualificados seguirá existiendo en las economías industrializadas abiertas.

### Recuadro 17 ¿Hasta qué punto se puede atribuir la desigualdad a la tecnología y al comercio?

En muchos de los estudios empíricos del comercio y la desigualdad salarial en los países industrializados que se realizaron en los decenios de 1980 y 1990 se prestaba especial atención a la importancia relativa de la liberalización del comercio y los cambios tecnológicos como causa de desigualdad en esos países. La medición de la desigualdad se basaba en las diferencias de salarios entre los trabajadores cualificados y los no cualificados; se suponía que los empleados de oficina eran trabajadores cualificados, y los obreros, trabajadores no cualificados. El efecto estimado del comercio en el aumento de la desigualdad varía mucho según el estudio de que se trate; algunos dan una enorme importancia a los cambios tecnológicos y en otros se sostiene que el comercio es el factor de más peso. Hacia fines del decenio de 1990, Cline (1997) pasó revista a los estudios sobre el tema y llegó a la conclusión de que alrededor de un 20 por ciento de la creciente desigualdad salarial se debía a factores internacionales.

En estudios más recientes también se llega a la conclusión de que los cambios tecnológicos tienen más repercusión en la desigualdad que el comercio. Por ejemplo, en el estudio del Fondo Monetario Internacional (2007a) se constata que la tecnología es el principal factor que contribuye a la desigualdad, según el índice de Gini. En él se señala que esto ocurre, en particular, en los países en desarrollo, en tanto que, en los países industrializados, la tecnología y la globalización (definida en dicho estudio como la combinación del comercio y la IED) tienen un efecto negativo análogo en la igualdad. También se comprueba que la tecnología es el principal factor que aumenta la proporción de los ingresos del 20 por ciento más rico de la población y reduce la proporción de los ingresos del 20 por ciento más pobre. Los efectos de la globalización en ambos grupos son muy reducidos. El Fondo Monetario Internacional (2007B) compara el efecto de los cambios tecnológicos y la globalización en la proporción de los ingresos que los trabajadores no cualificados derivan del trabajo y llega a la conclusión de que los cambios tecnológicos tienen un efecto dominante. En ese estudio, el término "globalización" abarca el comercio, la deslocalización y la inmigración.

En realidad, los estudios empíricos sobre la relación entre el comercio y la variación de los salarios entre los trabajadores cualificados y los poco cualificados nunca han sido muy explícitos en cuanto al nivel de especialización de quienes se benefician de los aumentos salariales que obtienen los trabajadores cualificados. Como se ha señalado, en muchos estudios sobre el tema se utilizan datos sobre la diferencia entre los salarios de los empleados de oficina y los trabajadores manuales. Entre los primeros efectivamente se cuenta personal de gestión que probablemente tiene un nivel más alto de educación. Pero también se incluye en esta categoría a empleados administrativos cuyo nivel de educación es relativamente bajo. En cambio, entre los trabajadores manuales bien puede haber empleados con diplomas en especialidades técnicas. Por consiguiente, la distinción entre empleados de oficina y trabajadores manuales sólo da una idea aproximada de las diferencias en materia de cualificación y no es un indicador muy útil para quienes deseen adaptar la oferta a los cambios de la demanda en este ámbito.

En estudios más recientes se han utilizado datos basados en clasificaciones de la educación o de las ocupaciones, o en conjuntos de microdatos que permiten evaluar la posibilidad de "comercializar" distintos tipos de tareas, o la medida en que una tarea es repetitiva y puede informatizarse. Los estudios de Ekholm y Hakkala (2006) y la OCDE (2007c) son dos ejemplos en los que los grupos de trabajadores cualificados se definen según el nivel de instrucción. Ekholm y Hakkala (2006) analizan el efecto de la subcontratación en la demanda de cualificaciones en Suecia, y la OCDE (2007c) hace el mismo análisis en el caso del Japón. En ambos estudios se distinguen tres niveles de instrucción9: nivel secundario medio, nivel secundario superior y nivel universitario. En ambos se comprueba que la subcontratación ha hecho que disminuya la demanda de trabajadores con una cualificación media, es decir, aquellos que han completado el ciclo secundario superior.

Hijzen et al. (2005) muestran que los resultados son diferentes en el caso del Reino Unido, ya que la subcontratación internacional ha tenido un efecto negativo en la demanda de todos los trabajadores menos cualificados. Sin embargo, estos autores basan sus tres categorías de trabajadores cualificados en una clasificación de ocupaciones. En particular, consideran que las ocupaciones de director, administrador y profesional requieren

un alto nivel de especialización. La categoría de trabajadores semicualificados abarca las ocupaciones profesionales y técnicas de nivel medio, las ocupaciones administrativas y de secretaría, las artes y oficios, los servicios personales y de protección y las ocupaciones relacionadas con las ventas. La categoría de trabajadores no cualificados comprende las ocupaciones de obrero de fábrica y operario de máquinas y "otras ocupaciones" que se consideran ocupaciones no cualificadas.

En un tercer grupo de estudios sobre el tema se utilizan series de microdatos y se centra la atención en el tipo de tareas que realizan los trabajadores. Este enfoque y la terminología utilizada están relacionados con estudios teóricos recientes en los que se analiza el fenómeno de la deslocalización en forma de "comercio de tareas" (Grossman y Rossi-Hansberg, 2006b). En los análisis empíricos pertinentes realizados hasta ahora se ha tratado principalmente de definir los tipos de tareas que se pueden "comerciar" y que se podrían trasladar a otros países. Si un país acaba por importar estas tareas (y, por consiguiente, por deslocalizarlas) o por exportarlas, ello dependerá, como en el caso del comercio "corriente" de mercancías, de aspectos tales como las ventajas comparativas.

Van Welsum y Reif (2006) y van Welsum y Vickery (2005) sostienen que los servicios comerciables presentan cuatro características: un uso intensivo de la tecnología de la información; productos que pueden transmitirse utilizando esa tecnología; tareas que pueden codificarse y tareas que requieren poca interacción cara a cara.<sup>10</sup> Esta categoría puede incluir empleos que requieren un alto nivel de especialización, como los de analistas de títulos negociables, o un nivel bajo, como los de operarios de centrales telefónicas, y no pertenecen necesariamente a un determinado sector. Blinder (2007) aborda la cuestión de la comerciabilidad de manera algo diferente y centra su atención en dos aspectos. En primer lugar, se determina si el trabajador debe permanecer en un lugar determinado del país de origen para realizar sus tareas (por ejemplo, una persona que cuida niños). Si la respuesta es afirmativa, ese empleo se incluye entre los que se caracterizan por "escasas probabilidades de deslocalización". Si la respuesta es negativa, se trata de determinar, en segundo lugar, si el trabajador debe estar físicamente cerca del lugar de trabajo para cumplir sus tareas. Si la respuesta a esa pregunta es negativa, ese empleo se incluye entre los que se caracterizan por una "alta probabilidad de deslocalización". 11 Van Welsum y Vickery (2005)

estiman que el 20 por ciento del total de empleos de los Estados Unidos puede deslocalizarse y Blinder estima que ese porcentaje varía ente el 22 y el 29 por ciento. En ninguno de esos dos estudios se incluyen observaciones claras sobre el número de empleos que han sido deslocalizados o que lo serán efectivamente en el futuro.

En esta etapa, los economistas especializados en el comercio no parecen estar en condiciones de explicar cómo el comercio y la deslocalización afectarán a la demanda de especializaciones en un futuro próximo. Se ha dicho que las corrientes comerciales y los episodios de deslocalización pueden variar en forma continua y por lo tanto habrá cambios frecuentes en esa demanda. El hecho de que para las organizaciones empleadoras resulte cada vez más difícil prever qué conocimientos especializados necesitarán sus empleados en apenas dos o tres años parecen confirmar este argumento.

### El trabajo y el capital

Los ingresos procedentes del trabajo representan sólo una pequeña parte de los ingresos totales; en consecuencia, los estudios sobre la desigualdad salarial como los que se mencionan en los párrafos precedentes proporcionan muy pocos datos sobre las variaciones de la desigualdad de los ingresos. Los cambios ocurridos en el sector de la agricultura, que sigue desempeñando un papel predominante en muchos países en desarrollo, no se reflejan en los datos sobre los ingresos en el sector manufacturero. Además, los datos sobre los salarios no aportan información sobre otros posibles ingresos de los trabajadores, por ejemplo, los procedentes de las inversiones en acciones. Más importante aún es el hecho de que la evolución de la desigualdad salarial no refleja las variaciones del rendimiento del capital. Ésta es una carencia importante en una época en que se prevé que un porcentaje desproporcionadamente alto de los beneficios de la globalización procederán del capital, lo cual causa cierta preocupación acerca de la divergencia entre los ingresos procedentes del capital y los procedentes del trabajo. Este cambio se debe entre otras razones a que, como consecuencia de la reciente integración de economías con una población numerosa, como China y la India, la oferta mundial de mano de obra ha aumentado en forma significativa y se ha intensificado la escasez relativa de capital. En consecuencia, el valor del capital seguramente aumentará (Rogoff, 2005).

En un estudio reciente, el Fondo Monetario Internacional (2007b) analiza el efecto de la globalización en la proporción de ingresos que corresponde al trabajo (por oposición a la desigualdad salarial o la distribución de los ingresos). En este estudio se considera que el proceso de "globalización" es una combinación de comercio, inmigración y deslocalización. También se hace una distinción entre los empleados que trabajan en sectores que requieren mano de obra cualificada y los que no trabajan en esos sectores.<sup>12</sup> En el estudio se constata que los cambios tecnológicos y la globalización han tenido un efecto negativo en la proporción de los ingresos de los empleados en sectores que no requieren mano de obra calificada y que el efecto de los cambios tecnológicos es mayor. También se comprueba que el impacto de la globalización en la proporción de los ingresos ha sido mayor en los sectores que requieren mano de obra cualificada que en los demás y que este efecto se ha debido principalmente a la deslocalización.

Ochsen y Welsch (2005) analizan los factores que determinan la distribución de los ingresos funcionales en Alemania Occidental entre 1976 y 1994. Comprueban que los adelantos tecnológicos han tenido una influencia positiva en la proporción de los ingresos que corresponde al capital y al trabajo muy especializado y negativa en la proporción correspondiente al trabajo poco cualificado. La sustitución del trabajo poco cualificado por insumos intermedios ha acentuado el efecto de la tecnología en la proporción de los ingresos que corresponde al trabajo en ambos casos. La liberalización del comercio perjudica a los trabajadores poco cualificados en la medida en que éstos son reemplazados por insumos intermedios importados. Dicho de otro modo, el comercio parece haber perjudicado a esos trabajadores principalmente como consecuencia de la importación de insumos intermedios que los reemplazan. No obstante, en términos globales, la contribución del comercio a las variaciones de la distribución de los ingresos es reducida, ya que la variación de la proporción de los ingresos que corresponde al trabajo poco cualificado de un año a otro puede atribuirse a los precios de los insumos, al adelanto tecnológico y a los cambios estructurales inducidos por el comercio en una proporción de 19:77:4.

### Variaciones de la distribución de los ingresos: aumento de la dispersión en el extremo superior de la distribución

Un fenómeno al que se ha prestado mucha atención en estudios muy recientes sobre la distribución de los ingresos es la creciente dispersión de los ingresos en el extremo superior de la distribución. Lemieux (2007) señala que el aumento de la desigualdad en los Estados Unidos a partir de 1990 está concentrado en el extremo superior de la distribución, en tanto que en el extremo inferior la desigualdad ha disminuido, por lo menos en el caso de los hombres. Estos hechos recientes no son congruentes con los modelos estándar de la evolución de la tecnología, que en el decenio de 1980 se consideraba que era la principal explicación del aumento de la desigualdad.

Atkinson (2007) examina datos sobre 12 países miembros de la OCDE y observa que la evolución de los ingresos del 10 por ciento más pobre de la población entre 1980 y 2005 ha sido muy diferente según el país de que se trate. Dejando de lado a Europa Oriental (en esta muestra, Polonia y la República Checa), esos datos no indican que haya habido una disminución general de los ingresos en ese grupo. En Francia, los ingresos del 10 por ciento más pobre incluso aumentaron. Mucho más evidente es el aumento de los ingresos en el extremo superior de la distribución a partir de 1980, así como su dispersión. Los ingresos del 10 por ciento más rico aumentaron más del 15 por ciento en el Reino Unido y los Estados Unidos, cerca del 10 por ciento en Alemania Occidental y cerca del 40 por ciento en Portugal (a partir de 1982).

Atkinson sostiene que estos cambios en el extremo superior de la distribución de los ingresos no se pueden atribuir a los cambios tecnológicos. Ofrece otras explicaciones, en una de las cuales hace referencia a la llamada teoría de los superdotados, vinculada con Rosen (1981) y que también ha sido explorada en los estudios sobre el tema (Manasse y Turrini, 2001). Según esta teoría, los cambios tecnológicos y la apertura al comercio ofrecen a los más talentosos más posibilidades de hacer uso de sus aptitudes. En consecuencia, sus ingresos aumentan exponencialmente, en tanto que disminuye la demanda de servicios de los que no se destacan, porque la tecnología y la apertura al comercio permiten encauzar la demanda hacia los individuos excepcionalmente dotados. Lawrence (2008) también se refiere al mismo argumento al afirmar que "la globalización, en un sentido más amplio, ha contribuido en cierta medida al aumento del tamaño de ciertos mercados y, en consecuencia, al aumento de los ingresos de directores de empresas, estrellas del deporte, figuras del mundo del espectáculo y productores de programas informáticos". También opina que lo que denomina desigualdad de los muy ricos se ha debido en gran medida a factores relacionados con el origen nacional, como los cambios tecnológicos, ciertos cambios institucionales como la desregulación del sector financiero, los cambios en las prácticas de las empresas estadounidenses y el auge de los mercados de activos.

# c) El comercio, la desigualdad y la presión en favor del proteccionismo

Las personas que se vean afectadas por la liberalización del comercio o que piensen que se perjudicarán pueden presionar a los responsables de las políticas y empujarlos hacia el proteccionismo. En cambio, no es de sorprender que quienes esperan beneficiarse estén en favor de la liberalización del comercio. Dependiendo de cómo toman decisiones esos responsables lo que puede influir en esas decisiones son las consecuencias distributivas de la reforma del comercio, más que sus efectos en el bienestar general. Si pretenden ganar una elección y prevén que la mayoría del electorado estará a favor de la liberalización, es más probable que adopten políticas favorables al comercio. Si dependen en gran medida de contribuciones para financiar sus campañas electorales, el hecho de que los grupos mejor organizados y que hacen mejores contribuciones estén a favor o en contra de la liberalización puede influir en esas decisiones.

Las consideraciones expuestas en las secciones precedentes demuestran que las teorías clásicas sobre el comercio ofrecen distintos puntos de vista sobre quiénes votarían en favor del libre comercio. El modelo de Heckscher-Ohlin (H-O), según el cual los trabajadores se trasladan libremente de un sector a otro, predice que los factores de producción que sean relativamente abundantes en un país se beneficiarán con la liberalización del comercio y los que sean relativamente escasos saldrán perjudicados. Por ejemplo, en los países donde abunda la mano de obra, ésta se beneficiará con la liberalización del comercio, en tanto que los propietarios de otros factores, como el capital o la tierra, resultarán perjudicados. En el modelo de Ricardo-Viner (R-V), las recompensas tienden a variar según el sector de empleo. En este modelo, no pueden trasladarse de un sector a otro algunos empleados, o ninguno, y la liberalización del comercio perjudicaría a los que trabajan en las ramas de producción que compiten con las importaciones y beneficiará a los que trabajan en los sectores exportadores. En muchos casos se ha considerado que el modelo de Ricardo-Viner refleja los efectos a corto plazo de la liberalización, y el modelo de Heckscher-Ohlin, los efectos a largo plazo.

Si lo que determina la política comercial es el voto de la mayoría, las fuentes de ingresos del votante medio será lo que determine el arancel. En las economías que no son perfectamente igualitarias (o sea todas) la dotación de capital/trabajo del votante medio es menor que la dotación relativa de la economía en general (Alesina y Rocrik, 1994). Mayer (1984) ha demostrado que en este caso, y siendo el comercio como describe Heckscher-Ohlin, el votante medio estará a favor de aranceles positivos en los países importadores de mercancías que requieren un uso intensivo de mano de obra, es decir, los países industrializados, y en favor de subvenciones a las importaciones en los países importadores de mercancías que requieren un uso intensivo de capital, es decir, los países en desarrollo.

En la práctica, son raros los casos en que se subvencionan las importaciones. Esto puede deberse a varias razones. Una es que en muchos casos no se sabe por adelantado quiénes se beneficiarán o se perjudicarán como resultado de la liberalización del comercio. Fernandez y Rodrik (1991) muestran que en este caso los votantes tienden a preferir el statu quo. Esto ocurre incluso en un modelo en que todos están perfectamente informados acerca de los beneficios y pérdidas en cada rama de producción, porque el resultado depende íntegramente del supuesto de que nadie puede predecir su propia recompensa. Por lo tanto, se tiende a aplicar aranceles que sirven de contrapeso a la competencia de las importaciones y mantienen el statu quo en lo que respecta a la distribución de los ingresos.

Dutt y Mitra (2002) aportan datos empíricos bastante sólidos en apoyo del modelo del votante mediano de Mayer sobre la base de otra predicción generada por dicho modelo. Si la configuración se utiliza para comparar países con distintos grados de desigualdad el modelo predice que en los países donde abunda el capital, un aumento de la desigualdad conducirá al establecimiento de aranceles más altos, en tanto que en los países donde abunda la mano de obra conducirá a la adopción de aranceles más bajos. Dicho de otro modo, se prevé que la desigualdad aumentará como resultado de políticas comerciales más restrictivas en los países industrializados, y como resultado de políticas comerciales más liberales en los países en desarrollo. Dutt y Mitra (2002) señalan que sus análisis empíricos confirman estas expectativas.

La idea de que una mayor desigualdad en los países donde abunda el capital puede dar lugar al establecimiento de aranceles más altos también se desprende del actual debate sobre el proteccionismo en los Estados Unidos. Dew-Becker y Gordon (2005) han señalado que en los Estados Unidos los ingresos y los sueldos medianos han aumentado mucho menos que los ingresos medios en las últimas décadas, debido a que la mitad del aumento de los ingresos se ha registrado en el decil más alto de la distribución.¹³ Scheve y Slaughter (2007) opinan que las tendencias cada vez más proteccionistas observadas en los Estados Unidos se pueden atribuir al estancamiento o la disminución de los ingresos: "la política es cada vez más proteccionista porque el público está cada vez más en favor del proteccionismo, y ello se debe a que los ingresos se están estancando o se están reduciendo".

También se dispone de datos empíricos que indican que el voto o la intención de voto en un país determinado son congruentes con las predicciones del modelo de Heckscher-Ohlin. Scheve y Slaughter (2001), por ejemplo, constatan que en los Estados Unidos hay una estrecha correlación entre los niveles más bajos de especialización, determinados según el nivel de instrucción o los ingresos medios por ocupación, y el apoyo en favor de la creación de nuevos obstáculos al comercio.<sup>14</sup> Balistreri (1997) compara las predicciones del modelo de Heckscher-Ohlin con los datos obtenidos en una encuesta de las opiniones de la población del Canadá acerca del Acuerdo de Libre Comercio entre el Canadá y los Estados Unidos (CAFTA) que se ha propuesto. El autor comprobó que las personas cuyas ocupaciones abundaban en el Canadá estaban en favor del acuerdo, pero que aquéllas cuyas ocupaciones, en comparación con los Estados Unidos, escaseaban, estaban en contra.

El método del votante mediano aplicado a un modelo de Heckscher-Ohlin no sirve para explicar el fenómeno observado frecuentemente de que un sector relativamente pequeño de la economía, que no cuenta con el apoyo de la mayoría de personas que reúnen las condiciones exigidas para votar, logre obtener protección arancelaria. Mayer (1984) muestra que el modelo multisectorial de factores específicos, es decir, el modelo de Ricardo-Viner, es más apropiado para estudiar las medidas que se toman en un sector dado para conseguir un aumento de un determinado arancel. En ese modelo, los aranceles más altos sobre un producto importado comportan considerables beneficios para el propietario medio de un factor específico en el sector protegido, pero causan pérdidas relativamente menores al propietario medio de ese factor en los demás sectores de la economía. Por lo tanto, en los casos en que el costo de los votos es sustancial, el reducido número de los que pueden extraer grandes beneficios tiene muchos

más incentivos para participar en el proceso político que los que pueden sufrir pérdidas menores, que son más numerosos.

Mayda y Rodrik (2005) utilizan conjuntos de datos multinacionales sobre las actitudes con respecto al comercio para comparar la validez de las predicciones de Heckscher-Ohlin y de Ricardo-Viner. Los autores constatan que hay una correlación entre las preferencias por el comercio y el nivel de instrucción de una persona, tal que predicen Heckscher-Ohlin. Pero también observan que hay apovo en favor del método basado en los factores específicos (Ricardo-Viner), ya que las preferencias con respecto al comercio también están relacionadas con el nivel de actividad comercial del sector en que está empleada una persona. Quienes trabajan en sectores que no son objeto de comercio tienden a ser los partidarios más entusiastas del comercio, en tanto que los que trabajan en sectores donde se ha puesto de manifiesto una desventaja comparativa son los que más apoyan el proteccionismo. 15

Grossman y Helpman (1994) también emplean un modelo basado en factores específicos comúnmente denominado "protección en venta". En este modelo, el bienestar de los votantes es importante para los responsables de las políticas pero también lo son las contribuciones a sus campañas electorales. Quienes trabajan en sectores que compiten con las importaciones pueden optar por unir sus fuerzas y tratar de influir en las decisiones de política por medio de contribuciones a esas campañas. Grossman y Helpman (1994) muestran que los aranceles serán más altos en los sectores que estén mejor organizados, tengan más poder político (que en el modelo que construyen los autores se refleja en una relación mayor producción interna del sector/comercio neto) y en las que la elasticidad de la demanda de importación es menor (debido a que la demanda de importación es menos sensible a las variaciones de los precios). Olson (1965) ha demostrado que es más fácil para los grupos más pequeños organizar una acción colectiva. Esto explica por qué ciertos sectores relativamente pequeños, como la agricultura o los textiles, han obtenido un alto grado de protección en las economías industrializadas (Krugman y Obstfeld, 2006).

Bombardini (2005) señala una cuestión empírica que el modelo de Grossman y Helpman (1994) no puede explicar: los datos indican que los sectores donde la dispersión del tamaño de las empresas es mayor suelen tener un nivel más alto de protección. La autora elabora un modelo que permite explicar esta constatación. En

ese modelo, las empresas son de distinto tamaño y las medidas de presión son costosas. El modelo predice que, para que un grupo de presión tenga influencia (y, por consiguiente, para lograr el nivel de protección de equilibrio) lo que importa no es el tamaño del sector per se, sino la proporción de la producción total del sector que corresponde a las empresas que hacen contribuciones al grupo de presión de ese sector. A su vez, esa proporción de la producción del sector es resultado de la coordinación de las distintas empresas y depende de la distribución del tamaño de las empresas en ese sector. En otras palabras, en los sectores que se caracterizan por una gran dispersión del tamaño de las empresas corresponderá a las empresas más grandes una proporción mayor de la producción total del sector, y surgirá un conjunto de empresas que estará en condiciones de captar una gran proporción de los beneficios del proteccionismo. A las actividades de presión de esas empresas se atribuye la regularidad, observada empíricamente, con que los niveles de protección son más altos en los sectores donde la dispersión del tamaño de las empresas es mayor.

En el modelo de Bombardini (2005), el tamaño de la empresa determina los beneficios que se derivan de las actividades de presión. La teoría "novísima" sobre el comercio atribuye una importancia aún mayor al concepto de tamaño de la empresa, ya que establece una correlación entre los beneficios derivados de la reforma del comercio y el tamaño de las empresas. En particular, de los modelos en los que los costos de la entrada en el mercado son fijos y el tamaño de las empresas varía (Melitz, 2003) se desprende la predicción teórica de que las grandes empresas de un determinado sector estarán en favor de la liberalización recíproca del comercio y que las empresas más pequeñas se opondrán. En cambio, todas las empresas se opondrán a la liberalización unilateral de sus mercados de productos terminados. La razón es muy sencilla. La liberalización unilateral del comercio aumentaría la competencia en el mercado local (al permitir que ingresara en él un mayor número de empresas), a raíz de lo cual se reducirían la participación de las empresas en el mercado y las ganancias. Por lo tanto, se prevé que todas las empresas nacionales, sea cual fuere su tamaño, se opondrán. Cuando se trata de la liberalización recíproca del comercio, la situación es totalmente diferente. Esa liberalización tiene efectos de selección y de aumento de la participación en el mercado que favorecen a las grandes empresas orientadas a la exportación y perjudican a las más pequeñas y orientadas al mercado interno. Las primeras estarán a favor de la liberación, y las segundas, en contra.16

# 2. EL COMERCIO Y EL AJUSTE ESTRUCTURAL

Una economía abierta al comercio supone la oportunidad de vender bienes y servicios a los mercados extranjeros y también una fuente adicional de competencia del extranjero. Por lo tanto, la apertura al comercio es otra fuente de "conmociones" económicas que pueden afectar, de manera positiva o negativa, a las empresas nacionales, a los trabajadores y a otros insumos productivos. La liberalización del comercio y la apertura permanente de los mercados da lugar no sólo al crecimiento de algunas de las empresas nacionales, que aprovechan el acceso a los nuevos mercados, sino también al retroceso de otras, que se contraen y cesan en su actividad cuando se enfrentan con nuevos competidores. A medida que las empresas crecen o se contraen, los trabajadores pueden dejar un empleo y comenzar otro.

Hasta hace relativamente poco tiempo, el tema central de los estudios empíricos sobre el comercio internacional eran los ajustes a nivel sectorial: los sectores de la economía que aprovecharan sus ventajas comparativas o las economías de escala crecerían ante las oportunidades de exportar y absorberían recursos de las que se contrajeran frente a la nueva competencia de las importaciones. Sin embargo, la disponibilidad de nuevas fuentes de datos sobre las empresas y los trabajadores de esos sectores han permitido a los autores analizar el proceso de ajuste con mucho más detalle.

### a) ¿Cómo se adaptan las empresas que compiten con las importaciones a la reforma del comercio?

Un tema que se ha abordado cada vez con más frecuencia en los estudios empíricos recientes sobre las empresas, los establecimientos de producción y el comercio internacional es la cuestión de cómo reaccionan ante la liberalización del comercio las empresas que compiten con las importaciones. Según los modelos clásicos del comercio basados en la ventaja comparativa, la competencia de las importaciones que entraña la liberalización del comercio hace que algunos sectores de la economía se contraigan al desplazarse los recursos hacia los sectores en vías de crecimiento. Sin embargo, como se ha señalado en el análisis precedente de distintos tipos de empresas y exportadores, las predicciones teóricas de los modelos representativos de empresas no siempre coinciden con la realidad. ¿Qué nos indican los datos sobre el mercado desde el punto de vista de la competencia de las importaciones?

Los economistas han estudiado la experiencia de varias empresas en distintos países. <sup>17</sup> Para abordar estas cuestiones, los autores se han centrado en los países en los que se disponía de datos sobre las empresas o los establecimientos de producción a través del tiempo y en los que había tenido lugar "un experimento natural" relativamente nítido como resultado de las conmociones causadas por la liberalización del comercio. <sup>18</sup> Así pues, se han realizado varios estudios en los que se evalúan a nivel de las empresas las características de esas conmociones en países (y períodos) tan diversos como Chile (1973-1979), Turquía (1983-1986), Cote d'Ivoire (1984-1986), México (1984-1989), Canadá (1988-1996), Brasil (1991-1994) e India (1991-1997),

Una cuestión fundamental que se aborda en los principales estudios sobre este tema es lo que los economistas llaman "la hipótesis de la disciplina de las importaciones", es decir, la hipótesis de que un aumento de la apertura al comercio obliga a los productores nacionales anteriormente protegidos a responder de maneras que, desde un punto de vista económico, tienden a aumentar la eficiencia o el bienestar. Por ejemplo, es posible que las empresas protegidas de las importaciones no hayan tenido mucha competencia (por ejemplo, pueden haber actuado como monopolios o concertado arreglos de colusión). Esto les ha permitido aplicar aumentos elevados de precio sobre los costos marginales. Además, la productividad de las empresas puede aumentar por diversas razones, entre ellas un incremento de la competencia, que les obliga a redoblar sus esfuerzos y a aumentar su capacidad de innovación, cuando la liberalización del comercio facilita el acceso a insumos y tecnologías importadas. Al pasar revista a esos estudios, como el de Tybout (2003), se destacan tres constataciones básicas.

En primer lugar, los aumentos de los precios en relación con los costos marginales de las empresas tienden a disminuir ante un aumento de la competencia extranjera, resultado que se observa de manera uniforme en distintos países y aunque la competencia se mida de distinta manera (por ejemplo, mediante coeficientes de penetración de las importaciones, tasas de protección efectiva, aranceles). Sin embargo, las repercusiones de esos aumentos más reducidos no son claras y dependen en gran medida de la estructura básica del mercado de los países de que se trate. Una podría ser la disminución de la influencia de las empresas nacionales que antes dominaban el mercado, y, en consecuencia, la reducción de las ganancias de los monopolios. Por otra parte,

en estructuras de mercado más competitivas, la reducción del margen precio-costo podría dar lugar a beneficios económicos negativos en las empresas de las ramas de producción donde los costos fijos fueran muy altos, cuando esas empresas no hubieran previsto que la liberalización del comercio haría bajar los precios de tal forma que no alcanzaran a cubrir los costos de su entrada en el mercado.

Se ha señalado en las Secciones C.3.c y C.4.b que una segunda constatación corriente en los estudios sobre este tema es que la eficiencia de las empresas que sobreviven la llegada de la nueva competencia de las importaciones mejora sustancialmente. Por ejemplo, en el estudio de Pavcnik (2002) sobre Chile, un tercio del aumento de la productividad global de las ramas de producción después de la liberalización del comercio se debía a aumentos de la productividad de las propias empresas, aparentemente como resultado de la reasignación de los recursos disponibles a actividades más productivas.19 En el estudio de Trefler (2004) se observa un resultado similar: la productividad de las empresas canadienses aumentó al incrementarse la competencia de las importaciones de empresas extranjeras tras los recortes arancelarios previstos en el Acuerdo de Libre Comercio entre el Canadá y los Estados Unidos.

Una tercera constatación hecha en estos estudios es que las empresas que compiten con las importaciones tienden a contraerse (ya sea la producción o el número de puestos de trabajo) cuando se intensifica la competencia extranjera. Por ejemplo, en estudios sobre países tan distintos como el Canadá (Head y Ries, 1999) y Chile y Colombia (Roberts y Tybout, 1991) se presentan datos que muestran que al aumentar la competencia de las importaciones (reflejada en las reducciones arancelarias, la reducción del nivel efectivo de protección o el aumento de los coeficientes de penetración de las importaciones) se reduce el tamaño de los establecimientos de producción más grandes de esos países.<sup>20</sup>

No obstante, quedan por resolver muchas cuestiones relacionadas con las repercusiones de la liberalización del comercio en el comportamiento de las empresas nacionales que compiten con productos importados. En primer lugar, si bien el resultado de la liberalización del comercio puede ser, por un lado, un aumento sustancial de la productividad de las empresas y, por otro, precios más bajos que benefician a todos los consumidores en general, Erdem y Tybout (2003) señalan que los autores aún no han abordado la cuestión de los costos a

corto y a largo plazo relacionados con ese aumento de la eficiencia. La información sobre esos costos es importante porque tiene consecuencias para los responsables de las políticas nacionales cuando se trata de elaborar medidas complementarias de ajuste que puedan ayudar a los trabajadores a encontrar un nuevo empleo. Esta cuestión se ha examinado poco y nada en los estudios sobre el tema.

En segundo lugar, es relativamente limitado el alcance de los exámenes formales de la idea de que una mayor apertura -que entraña un mayor acceso a una gran variedad de insumos- hace que aumente la productividad de las empresas. Por último, como se ha señalado claramente con respecto a la evolución de los estudios sobre las empresas exportadoras antes mencionadas, es muy probable que los autores no sepan siquiera cuáles son los datos que faltan. Sólo disponiendo de datos cada vez más detallados y abordando con métodos empíricos innovadores las cuestiones de medición y estimación que tantas dificultades plantean será posible realizar estudios que permitan esclarecer la cuestión.

Otra línea de investigación ha abordado la cuestión de cómo han respondido otros países a distintos tipos de cambios de las condiciones económicas que han afectado a los sectores que compiten con las importaciones. Por ejemplo, si bien los Estados Unidos no sufrieron una "conmoción" violenta como resultado de la liberalización del comercio, Bernard et al. (2006c) examinan la reacción de las empresas de los sectores manufactureros estadounidenses cuando la competencia de países donde los salarios eran bajos aumentó entre 1977 y 1997.21 Esta línea de investigación en los Estados Unidos es similar a la que se expuesto anteriormente respecto de la reacción de las empresas exportadoras a la globalización. Se ha examinado cómo se adaptan las empresas al nuevo entorno creado por la globalización, por ejemplo, abandonando el mercado, redistribuyendo los insumos dentro de los distintos sectores o modificando las líneas de productos en un determinado sector. Los autores han observado una correlación negativa entre la mayor afluencia de productos importados de países con salarios bajos y la supervivencia de las empresas y el aumento del empleo. En lo que respecta a las distintas empresas (establecimientos de producción) de un mismo sector, han observado que cuanto más expuesto está un sector de la economía a las importaciones procedentes de esos países, mayor es la diferencia en el desempeño relativo de las empresas que hacen un uso intensivo del capital y

las empresas que hacen un uso intensivo de mano de obra. Por último, han examinado datos sobre los productos que las empresas producen a lo largo del tiempo e infieren que hay una relación positiva entre la afluencia de importaciones procedentes de países donde los salarios son bajos y la sustitución de esos productos por otros con menos probabilidades de competir con esas importaciones.

El sector de los textiles de los Estados Unidos es un ejemplo de una rama de producción en la que se han hecho ajustes como consecuencia de la liberalización del comercio. Utilizando datos sobre los establecimientos de producción, Levinsohn y Petropolous (2001) observan que la intensificación de la competencia internacional ha conducido a una reestructuración profunda de esa rama de producción. La capitalización del sector de los textiles ha sido extraordinaria, y se han redistribuido los insumos utilizados para producir mercancías que compiten con las fabricadas en el extranjero. Si bien estos autores señalan que la productividad del sector ha aumentado sustancialmente porque las empresas son ahora más productivas, gran parte del efecto parece ser resultado de una reducción de la mano de obra utilizada y de un mayor uso del capital.

# b) ¿Cómo se adaptan los mercados de trabajo a la liberalización del comercio?

En la sección precedente se ha explicado que el proceso de ajuste vinculado a la globalización puede tener efectos diferentes en las empresas de una misma rama de producción, dependiendo de las características de cada empresa. También se están realizando estudios cada vez más importantes e interesantes sobre los efectos de la liberalización del comercio en los mercados de trabajo. Como se ha observado en el caso de los estudios sobre las empresas y las ramas de producción, la liberalización del comercio parece causar muchas más perturbaciones en los mercados de trabajo de los distintos sectores que entre ellos.<sup>22</sup>

Al igual que en los estudios anteriores sobre las empresas, este estudio de los mercados de trabajo se está centrado en buena medida en la actividad de varios países en desarrollo que han experimentado un proceso importante de liberalización del comercio. En él se trata de determinar cómo se adaptan los trabajadores en los sectores que, una vez que los aranceles sobre las importaciones se han reducido sustancialmente, deben hacer frente a un aumento de

la competencia de los bienes importados. Se examina, en particular, el caso de varios países en los que los episodios de liberalización del comercio en gran escala han ido acompañados de encuestas de hogares. Esto permite a los autores examinar las distintas vías por las cuales la liberalización del comercio puede afectar ulteriormente al mercado de trabajo. Se examinan también los cambios en materia de empleo dentro de los distintos sectores y entre ellos, el traslado de trabajadores entre los sectores formal e informal de la economía y los cambios en materia de salarios que afectan a los trabajadores.

Un caso que ha sido examinado con detenimiento es el de Colombia, debido a que este país inició el proceso de liberalización del comercio en el decenio de 1980, y debido a la disponibilidad de datos de la Encuesta Nacional de Hogares, que refleja la experiencia de los mercados de trabajo en distintos sectores (y su posible correlación con la modificación de la política comercial). Attanasio et al. (2004) no han encontrado ningún dato que confirme que el empleo al nivel de las ramas de producción se haya visto afectado por la conmoción causada por la liberalización de las importaciones. Estos autores llegan a la conclusión de que ha habido poca redistribución de la mano de obra entre ramas de producción tras las reformas comerciales de Colombia. Esta constatación es bastante sorprendente, dadas las predicciones de los modelos del comercio internacional.23 En cambio, Attanasio y otros autores (2004) y Goldberg y Pavcnik (2005) aportan datos que confirman que en los sectores donde han sido mayores los recortes arancelarios, mayor ha sido también la reducción de la "prima salarial", es decir, el componente del salario de un trabajador que depende específicamente de la rama de producción de que se trate, y que no se puede atribuir a características individuales.

La sorprendente estabilidad de la tasa de empleo en una determinada rama de producción antes y después de las reformas parece indicar que además de los salarios, hay otros factores que afectan el mercado de trabajo. Una posibilidad es el aumento del tamaño de la "economía informal" – definida típicamente como el sector en la economía en el que los trabajadores no reciben ninguna prestación y en el que no se cumple ninguna reglamentación laboral (por ejemplo, las normas sobre los derechos de los trabajadores, los salarios mínimos, etc.) – y, por consiguiente, la variación de la calidad de los empleos que aceptan los trabajadores a medida que se trasladan del mercado de trabajo "formal" al mercado "informal". En los países estudiados recientemente por los autores, como Colombia y el

Brasil, la economía informal posiblemente desempeña un papel importante, ya que hay indicaciones de que ha ido creciendo (como parte integrante de la economía en general) durante el período de reformas comerciales. No obstante, como el crecimiento de la economía informal puede obedecer a otros factores no relacionados con la liberalización del comercio -por ejemplo, el crecimiento del sector de servicios en el que predominan los mercados de trabajo informales, o la reforma simultánea del mercado de trabajo en esas economías- sólo un cuidadoso análisis econométrico de los datos puede resolver la cuestión de una posible correlación.<sup>24</sup>

Goldberg y Pavcnik (2003) han examinado si la liberalización del comercio contribuye al crecimiento de la economía informal a causa de las diferencias intersectoriales en la magnitud de los recortes arancelarios efectuados como parte de las medidas de liberalización,. Estos autores no han encontrado un vínculo estadísticamente significativo entre la liberalización del comercio en el Brasil y en Colombia la transferencia de trabajadores a la economía informal. Sólo han hallado posibles elementos de prueba durante un período en Colombia en que el mercado de trabajo se caracterizaba por una considerable rigidez. No obstante, en el período en que tuvieron lugar las reformas del mercado de trabajo en Colombia dejó de existir una relación positiva entre la liberalización del comercio y el crecimiento de la economía informal. Por lo tanto, los autores sacan la conclusión de que, al menos en los episodios de liberalización del comercio de estos países, los cambios en la composición básica del mercado de trabajo, es decir, la transferencia de trabajadores de la economía formal a la informal, no están relacionados con la magnitud de los recortes arancelarios. Es más probable que en esos casos la reglamentación del mercado laboral tenga un efecto directo en las variaciones del empleo.25

### c) ¿Qué ocurre con los trabajadores tras la reforma del comercio, según los datos de las encuestas?

Al mismo tiempo que la investigación ha tenido cada vez más posibilidades de examinar al nivel microeconómico cómo se adaptan las empresas y los establecimientos de producción a los cambios del entorno comercial, esos microdatos también han permitido estudiar cómo se adaptan los individuos. Se podría decir que este tema es importante, ya que el acceso a estos análisis puede ser positivo para la formulación de políticas internas tendentes a facilitar

la necesaria adaptación de cada individuo a los cambios resultantes de la globalización. En esta subsección se presentan las constataciones de esos estudios y también se señalan algunas de las limitaciones que existen en este campo de investigación.

En muchos estudios se han analizado varias cuestiones relativas a las características de los trabajadores que pierden su empleo, las posibilidades de reempleo de esos trabajadores y su proceso de readaptación cuando se quedan sin trabajo.<sup>26</sup> En esta subsección se examinan en particular las constataciones hechas por los autores acerca de los trabajadores que pierden su empleo por motivos relacionados con el comercio.

Kletzer (2001) ha realizado un análisis muy complejo del caso de los Estados Unidos, utilizando datos de las encuestas de trabajadores desplazados correspondientes al período 1979-1999. En él examina la cuestión de si las personas que pierden su empleo por motivos relacionados con el comercio son siempre distintas de las que los pierden por "otros" motivos.27 La autora analiza una serie de cuestiones importantes, entre ellas la de si entre esas categorías de trabajadores hay diferencias significativas, y también si las hay en materia de reempleo después de quedarse sin trabajo. Por ejemplo, en un país como los Estados Unidos, que cuenta con un Programa de asistencia para el ajuste al comercio (TAA) específico, los trabajadores que pierden su empleo por motivos relacionados con el comercio, las respuestas a estas preguntas pueden ser muy útiles para los responsables de las políticas en esta esfera.

De los estudios de esta autora sobre las características de las dos clases de trabajadores -los desplazados por causas relacionadas con el comercio y por causas no relacionadas con el comercio- en el sector manufacturero de los Estados Unidos se desprenden las observaciones siguientes. En promedio, los dos grupos parecen muy similares en muchos aspectos; si bien los trabajadores de los sectores que compiten con las importaciones tienen más edad, el nivel de experiencia laboral y el nivel de instrucción son semejantes. La principal diferencia estriba en que entre los trabajadores de los sectores manufactureros desplazados por razones relacionadas con el comercio son más numerosas las mujeres. La principal explicación es que los sectores de la economía estadounidense que debieron hacer frente a la competencia más intensa de las importaciones durante ese período (por ejemplo, los del calzado y prendas de vestir) empleaban una mayor proporción de mujeres. Los datos correspondientes a los trabajadores europeos parecen ser muy similares (OCDE, 2005b, cuadro 1.2).

La siguiente cuestión importante es determinar si hay diferencias significativas en materia de reempleo entre estas dos categorías de trabajadores desplazados. Los datos que ofrece Kletzer (2001), tomados de las encuestas de trabajadores desplazados en los Estados Unidos, parecen indicar lo siguiente. En el sector manufacturero, las tasas de reempleo de las dos categorías de trabajadores (del 63 al 68 por ciento en el momento que se realizó la encuesta de seguimiento) eran muy similares. No obstante, había una diferencia estadísticamente significativa entre las tasas generales de reempleo de los hombres (69 por ciento) y de las mujeres (56 por ciento) en ese mismo sector. Dado que para los trabajadores de una empresa de una determinada rama de producción que se han quedado sin trabajo puede resultar menos costoso volver a emplearse a corto plazo en otra empresa de la misma rama de producción (es decir, sin que haya habido ningún cambio en sus cualificaciones), la tasa más baja de reempleo de las mujeres probablemente se deba al hecho de que éstas hayan estado empleadas en un sector manufacturero donde la competencia de las importaciones haya sido muy intensa desde un comienzo, es decir, un sector en el que la tasa de reempleo general haya sido relativamente baja.

En cambio, en el estudio de la OCDE (2005b, cuadro 1.3) se señala que las tasas de reempleo de los trabajadores europeos desplazados del sector manufacturero han sido mucho más bajas (del 52 al 57 por ciento) que las de los Estados Unidos. Los autores lo atribuyen al hecho de que los mercados de trabajo europeos posiblemente sean menos flexibles. No obstante, cuando se trata de determinar si en Europa la tasa de reempleo de los trabajadores desplazados por el comercio y la de los desplazados por otras razones son diferentes, indican que no hay diferencias sustanciales entre esos grupos.

Otra cuestión importante relacionada con el reempleo de estas distintas categorías de trabajadores es el salario que reciben cuando vuelven a trabajar. Kletzer (2001) señala que en el sector manufacturero de los Estados Unidos no hay mucha diferencia entre esas dos categorías de trabajadores en cuanto a los salarios que perciben cuando vuelven a encontrar trabajo. Es útil examinar más detalladamente lo que ocurre con los ingresos de los trabajadores desplazados por el comercio. Kletzer comprueba que, para los trabajadores del sector manufacturero desplazados por esa razón, la pérdida media de ingresos semanales es del 13 por ciento, aunque las pérdidas también varían sustancialmente según el tipo de trabajador. La autora ofrece datos que confirman que, de los

trabajadores desplazados por el comercio, el 36 por ciento no sufre ninguna pérdida salarial o incluso percibe un salario mayor cuando vuelve a encontrar trabajo, y el 25 por ciento sufre una pérdida del 30 por ciento o más. Es más probable que los trabajadores que experimentan las mayores pérdidas de ingresos sean de más edad, tengan más experiencia de trabajo y un nivel más bajo de instrucción y se dediquen a actividades de producción.

Una última cuestión es el examen de los sectores en los que consiguen empleo estas dos categorías de trabajadores desplazados. También en este caso, Kletzer (2001) encuentra pocas diferencias entre los trabajadores desplazados por el comercio y por otros motivos. No obstante, es interesante examinar los sectores en los que consiguen empleo los trabajadores desplazados por las importaciones, dado que el modelo básico del comercio predice que los trabajadores que pierden sus empleos en los sectores que compiten con las importaciones se trasladarán a los sectores exportadores que estén simultáneamente en proceso de expansión, para aprovechar el acceso a los nuevos mercados. Los datos relativos a los Estados Unidos muestran que si el 50 por ciento de los trabajadores desplazados por el comercio encuentran empleo en el sector manufacturero, sólo una pequeña proporción vuelve a trabajar en sectores orientados a la exportación. Sólo el 10 por ciento de los trabajadores desplazados encuentran empleo en el sector minorista, aunque los datos parecen indicar que éstos son los que sufren las mayores pérdidas de ingresos. Las pérdidas menores son las de los trabajadores que encuentran empleo en el sector manufacturero. En el caso del reempleo de los trabajadores europeos, los resultados son similares (OCDE, 2005b, cuadro 1.4).

En lo que respecta al programa TAA de los Estados Unidos<sup>28</sup>, Decker y Corson (1995) consideran si la inclusión de un nuevo proyecto de readiestramiento de trabajadores en una versión del programa revisada en 1988 influyó en las oportunidades de reempleo de los trabajadores desplazados por el comercio. Estos autores comparan a los trabajadores desocupados que recibieron asistencia con arreglo a ese programa antes de la reforma de 1988 con los que la recibieron después de la reforma. Los autores no han podido aportar datos que confirmen que las actividades de readiestramiento hayan tenido un efecto positivo sustancial en los ingresos de los trabajadores que participaban en el programa. Aunque la cuestión no se trata en este estudio, sería también interesante analizar más a fondo las experiencias de estas dos subcategorías de trabajadores, es decir, los que

solicitaron y recibieron asistencia con arreglo a ese programa y los que no, a fin de evaluar los resultados de medidas específicas como éstas, en lugar de determinar simplemente la eficacia de incluir un componente de capacitación.

### d) ¿Cómo se adaptan las empresas con posibilidades de exportar a las nuevas oportunidades que ofrecen los mercados extranjeros?

Como se describe detenidamente en una sección anterior, al examinar los datos sobre las empresas se ponen de manifiesto varias características interesantes de las diferencias entre las empresas exportadoras y las no exportadoras. En la presente sección se examinan brevemente las observaciones formuladas en los estudios sobre el tema sobre la forma en que se adaptan esas empresas cuando la apertura de los mercados extranjeros brinda la posibilidad de exportar. Algunos de estos estudios tienen consecuencias importantes en las políticas, en particular en lo que respecta a la estructuración de la ayuda para el comercio.

De todas las constataciones hechas en los países examinados en estos estudios, una de las primeras y más significativas es que las empresas exportadoras son más productivas que las no exportadoras. En términos generales, esto denota un efecto "selección", que supone que las empresas más productivas optan por exportar, en tanto que las menos productivas deciden no hacerlo.<sup>29</sup>

Sin embargo, en un estudio reciente de Lileeva y Trefler (2007) se presentan las primeras pruebas de que algunas empresas exportadoras aumentan su productividad una vez adoptada la decisión de exportar. 30 Al examinar la experiencia del Canadá en materia de liberalización del comercio en el marco del Acuerdo de Libre Comercio entre el Canadá y los Estados Unidos, estos autores constatan que las empresas canadienses menos productivas que comenzaron a exportar, como resultado de los recortes arancelarios lograron aumentar la productividad de la mano de obra una vez iniciadas las actividades de exportación. Además, determinan los mecanismos a través de los cuales es posible "aprender a través de la exportación": las empresas comenzaron a introducir más innovaciones en sus líneas de productos una vez que empezaron a exportar, y sus tasas de adopción de tecnologías avanzadas de fabricación fueron elevadas.

Además de revelar que los exportadores se adaptan introduciendo cambios que pueden influir en su productividad, los datos sumamente detallados que contienen algunos de estos estudios permitirán determinar en el futuro en qué medida las empresas pueden adaptarse para aprovechar las nuevas oportunidades y superar las dificultades que plantea la exportación. Por ejemplo, los datos relativos a las transacciones de productos de las empresas ayudarán a determinar la importancia relativa de los diversos costos fijos de las exportaciones. En particular, se podrá evaluar si esos costos están relacionados específicamente con los productos o con los mercados de destino.31 Los estudios que se realicen en el futuro empleando nuevos métodos y los datos adicionales que se obtengan podrían ayudar a comprender mejor cómo se adaptan las empresas que compiten en los mercados mundiales.32

En estos estudios falta información sobre las empresas que no pertenecen al sector manufacturero. En particular, la limitación de los datos no ha permitido que los estudios económicos empíricos hayan contribuido mucho hasta ahora a esclarecer si hay similitudes o diferencias importantes entre las empresas de los sectores de servicios y las empresas manufactureras. De igual modo, la información sumamente detallada de que se dispone sobre las empresas exportadoras se refiere en su mayor parte a las economías desarrolladas. Aunque algunas de las constataciones básicas sobre la productividad y el tamaño de las empresas se han confirmado al examinar las empresas exportadoras y no exportadoras de otros países, hay nuevos campos de investigación, en particular en relación con los países en desarrollo, que valdría la pena explorar. Por ejemplo, Tybout (2000) facilita información muy interesante sobre las diferencias de tamaño de las empresas manufactureras en esos países, que pueden ser el resultado de la tradición de proteccionismo y amplia reglamentación interna. Este autor constata que los oligopolios de empresas extremadamente grandes que tienen una amplia participación en el mercado coexisten con conjuntos de empresas muy pequeñas que no tienen interés en crecer para aprovechar las economías de escala o que no pueden hacerlo. ¿Cómo pueden esas empresas hacer frente a los retos que plantea la exportación?

### 3. EL COMERCIO Y LA POBREZA

Uno de los mayores desafíos a los que se enfrenta la comunidad internacional es la erradicación de la pobreza en el mundo. De acuerdo con los

Cuadro 16

Porcentaje de la población que vive con menos de 1 dólar EE.UU. (PPA) por día

	1990	1999	2004
Regiones en desarrollo	31,6	23,4	19,2
África Septentrional	2,6	2,0	1,4
África Subsahariana	46,8	45,9	41,1
América Latina y el Caribe	10,3	9,6	8,7
Asia Oriental	33,0	17,8	9,9
Asia Meridional	41,1	33,4	29,5
Asia Sudoriental	20,8	8,9	6,8
Asia Occidental	1,6	2,5	3,8
Comunidad de Estados Independientes	0,5	5,5	0,6
Países en transición de Europa Sudoriental	<0,1	1,3	0,7

Fuente: Obietivos de desarrollo del Milenio, informe de 2007, Naciones Unidas.

Objetivos de Desarrollo del Milenio, la comunidad internacional se ha comprometido a reducir a la mitad la pobreza antes de 2015; varias metas importantes relacionadas con ese objetivo se refieren al comercio. Desde hace tiempo, la reforma del comercio ha formado parte de las políticas económicas nacionales encaminadas a promover la eficiencia y el crecimiento de la economía. La liberalización del comercio crea muchas nuevas oportunidades. Los beneficios a largo plazo generados por una mejor asignación de los recursos y un aumento de la eficiencia gracias a la liberalización del comercio están bien documentados en estudios tanto teóricos como empíricos. Se considera que la apertura al comercio ha sido esencial como fuerza impulsora del notable crecimiento de los países desarrollados desde mediados del siglo XX y un factor importante que ha contribuido a aliviar la pobreza en la mayor parte del mundo en desarrollo desde comienzos del decenio de 1990 (véase el cuadro 16).

Aunque en muchos ámbitos se reconoce que la liberalización del comercio puede ayudar a los pobres a aumentar sus ingresos y sus gastos, también es bien sabido que tiende a perjudicar a algunos grupos. ;Es posible que los pobres se cuenten entre los perdedores o que los grupos de ingresos bajos estén siendo impulsados hacia la pobreza? Si la respuesta es afirmativa, ¿cómo ocurre esto y cómo puede evitarse? En esta subsección se trata de responder a esas preguntas examinando las distintas formas en que el comercio puede afectar a los grupos más vulnerables de la sociedad. Se examina si, a corto plazo, la liberalización del comercio puede perjudicar a los más pobres y si, incluso a largo plazo, puede hacer que algunos queden atrapados en la pobreza aun cuando los regímenes de libre comercio funcionen satisfactoriamente.

Pese a que en los últimos años se ha prestado mucha atención a la relación entre la liberalización del comercio y la pobreza, ha resultado difícil determinar el nexo exacto entre la evolución de la política comercial y su efecto global en la pobreza. Una de las dificultades estriba en que el comercio afecta a la gente de distinta manera. Puede influir en los ingresos a través de sus efectos en el empleo, la distribución de los recursos y/o el crecimiento, así como en los gastos, a través de sus efectos en los precios de los bienes de consumo (Winters, 2006). La reforma del comercio también puede afectar a los pobres con su repercusión en los ingresos y gastos del Estado. Las repercusiones globales de estos diferentes efectos suelen ser difíciles de determinar. Ésta puede ser la razón de que la mayoría de los datos disponibles sobre el comercio y la pobreza sean datos indirectos que sólo se refieren a alguna de las formas en que el comercio puede influir en la pobreza (Harrison y McMillan, 2007). Es sorprendente que haya tan pocos estudios sobre el nexo directo entre el comercio y la pobreza.33

La estructura de la presente subsección es un reflejo de los estudios económicos en los que se examina cómo influye en la pobreza la reforma del comercio. La subsección comienza con una reseña de los estudios recientes en los que se examina el vínculo entre el comercio, el crecimiento y la pobreza. Seguidamente se analiza cómo influyen en la pobreza la actividad empresarial o el mercado de trabajo (a través de las ganancias, los salarios y el empleo), el consumo y la producción de los hogares (a través de los cambios de precios que afectan a los hogares) y el Estado (nivel en el que la reforma del comercio influye en la renta nacional y por consiguiente en la posibilidad de aumentar los gastos en los pobres, o conduce a un régimen tributario que puede imponer a los pobres una carga desproporcionadamente pesada (véase la Sección C.4).

### i) El comercio, el crecimiento y la pobreza

La reforma del comercio influye principalmente en el crecimiento reduciendo el sesgo de la política comercial en contra de la exportación y promoviendo una asignación más eficiente de los recursos. Sin embargo, aumento de la eficiencia ocurre una sola vez y no influye necesariamente en la tasa de crecimiento de la economía a largo plazo. A largo plazo, la liberalización del comercio puede influir en ella creando incentivos para la inversión. Además, la reforma del comercio suele estimular la innovación y la IED, que pueden dar lugar a la adopción de tecnologías avanzadas y de nuevas prácticas comerciales que aumenten la productividad y estimulen el crecimiento de las empresas nacionales (véase la Sección C.4).

Mucho se ha escrito sobre el nexo entre el crecimiento y el comercio desde una perspectiva teórica y empírica, y este nexo ha sido objeto de polémicas. La constatación de que la apertura al comercio, en un sentido amplio, promueve el crecimiento, como han señalado Dollar (1992), Sachs y Warner (1995) y Dollar y Kraay (2002), ha sido cuestionada por Rodríguez y Rodrik (1999), que señalan que las mediciones de la liberalización del comercio y los modelos econométricos de estos autores no son congruentes.

En un controvertido estudio, Dollar y Kraay (2002) sostienen la existencia de una relación positiva entre el comercio, el crecimiento y la reducción de la pobreza. Los autores seleccionan un grupo de países a los que denominan "globalizadores", es decir, se trata de países que han reducido sustancialmente sus aranceles y cuya relación entre el comercio y el PIB se ha mantenido a un alto nivel desde el decenio de 1980. Los autores demuestran que en este grupo de países existe una correlación positiva entre la variación del volumen del comercio y las tasas de crecimiento. Además, al examinar la distribución de los beneficios resultantes de ese mayor crecimiento, constatan que los ingresos del 20 por ciento más pobre de la sociedad aumenta proporcionalmente y concluyen que el comercio beneficia a los pobres.34 La fiabilidad de conclusiones como la de Dollar y Kraay (2002), basadas en estudios que abarcan varios países, ha sido cuestionada, pero el resultado también se ha repetido en análisis cronológicos hechos en un solo país. Por ejemplo, Tsai y Huang (2007) constatan la existencia en Taiwán de una relación de 1 : 1 entre el aumento de los ingresos medios del 20 por ciento más pobre y el aumento de los ingresos medianos de la población entre 1964 y 2003. Estos autores también parecen concluir que el comercio ha contribuido a aumentar los ingresos medianos de los pobres, no sólo al estimular el crecimiento, sino también por sus efectos positivos en la distribución, esto es, en los ingresos de la quinta parte más pobre de la sociedad.

En otros estudios se han empleado métodos más sofisticados para examinar la relación entre el crecimiento y la pobreza. Ravallion (2001) procura determinar el nexo entre el crecimiento y la pobreza utilizando datos de encuestas de hogares realizadas en varios países en desarrollo. La "elasticidad" estimada de la pobreza, representada por unos ingresos de 1 dólar EE.UU. por día, es positiva. Por lo tanto, el crecimiento, en promedio, reduce la pobreza. Sin embargo, al examinar las diferencias en los resultados, se observa que el efecto de reducción de la pobreza es más pronunciado en algunos países que en otros. Datt y Ravallion (2002) hacen un análisis similar utilizando una muestra de 15 Estados de la India. Los autores constatan la existencia de una relación positiva entre la producción no agrícola y el alivio de la pobreza, y grandes variaciones de un Estado a otro. En particular, comprueban que el efecto de reducción de la pobreza del crecimiento es menor en los Estados con bajos niveles iniciales de desarrollo rural y educación.

Cline (2004) adopta un enfoque aún más ambicioso y combina los vínculos estimados entre el crecimiento y el comercio y los vínculos entre la pobreza y el crecimiento propios de cada país con un análisis de equilibrio general de la liberalización del comercio mundial.35 Esto le permite obtener una estimación de la reducción agregada de la pobreza a largo plazo que podría lograrse con esas medidas de liberalización. Sus estimaciones, de gran magnitud, abarcan en total a casi 650 millones de personas que viven en su mayoría en países asiáticos, donde el número absoluto de pobres (basado en un nivel de pobreza en el que la paridad del poder adquisitivo (PPA), a valores de 1999, es de 2 dólares EE.UU. por día) es alto y donde la tasa de aumento del comercio tras la adopción de medidas multilaterales de liberalización es relativamente elevada. Sin embargo, las estimaciones de Cline (basadas en el crecimiento) de las tasas de reducción de la pobreza resultantes de la liberalización del comercio son considerablemente más altas que las obtenidas por el Grupo de Perspectivas del Desarrollo del Banco Mundial (World Bank, 2004).

# ii) Los mercados de trabajo: nexo entre los precios de los factores, los ingresos y el empleo

En los párrafos precedentes se hace hincapié en la cuestión de cómo puede el comercio contribuir a estimular el crecimiento e, indirectamente, a aumentar los ingresos de los pobres. Pero el comercio también afecta los mercados de trabajo y puede influir por esa vía en los ingresos relativos. Por ejemplo, López (2004) hace una distinción entre los efectos a corto y a largo plazo de diferentes políticas y constata que la apertura al comercio aumenta la desigualdad y al mismo tiempo estimula el crecimiento. Por lo tanto, considera que la liberalización del comercio beneficia a algunos y perjudica a otros.

Como se ha señalado en la Sección C.1.b, el efecto de la liberalización del comercio en los mercados de trabajo se ha examinado habitualmente en el marco del teorema de Stolper-Samuelson (Samuelson y Stolper (1941), según el cual los ingresos reales del "factor más abundante" debería aumentar como consecuencia de la apertura al comercio de un país. 36 Varios autores, como Krueger y Berg (2003) y Bhagwati y Srinivasan (2002), han empleado este razonamiento para corroborar la idea de que en los países en desarrollo la liberalización del comercio beneficia a la mano de obra no cualificada y, por lo tanto, a los pobres. Sin embargo, las consideraciones expuestas en la Sección E.1 supra muestran que, tras la reforma del comercio se ha observado en esos países tanto un aumento como una disminución de la desigualdad.

Asimismo, el efecto de la reforma del comercio en los mercados de trabajo de los países en desarrollo posiblemente sea más complejo de lo que parecen indicar las teorías clásicas del comercio debido a las particularidades de esos mercados. Esos países suelen contar con una fuente abundante de mano de obra informal, y los pobres tienden a ser parte de esa fuerza de trabajo. Si el comercio aumenta la demanda de mano de obra en el sector formal, ello puede reducir la pobreza de dos maneras. En primer lugar, si en el sector formal los salarios son más altos que en el informal, el número de personas pobres se reduce al aumentar el empleo formal. En la segunda hipótesis se presupone que en el sector formal el salario es igual al salario de subsistencia o al salario del sector informal. Ulteriormente, un cambio en la demanda de mano de obra reduce la pobreza sólo si el salario implícito en el sector informal o de subsistencia aumenta tras la liberalización del comercio debido a que se reduce o bien la oferta de mano de obra en el sector de subsistencia o bien el excedente de mano de obra.37

Otra cuestión que no se ha examinado hasta ahora es el posible efecto de la rigidez de los mercados de trabajo. En los modelos clásicos del comercio se parte del supuesto de que los trabajadores pueden trasladarse fácilmente de los sectores (que compiten con las importaciones) donde el empleo disminuye a los sectores (exportadores) donde el empleo aumenta. Pero en numerosos estudios se ha observado que no ha habido desplazamientos de mano de obra después de la reforma del comercio. Entre ellos cabe mencionar los de Revenga (1997), Harrison y Hanson (1999) y Feliciano (2001) sobre el caso de México, y el de Currie v Harrison (1997) sobre Marruecos. La rigidez del mercado de trabajo puede causar un aumento temporal del desempleo, lo cual puede tener graves consecuencias para los pobres. En este contexto, Winters (2000) insta a que se preste más atención al desempleo de transición como posible consecuencia tanto de la reforma del comercio como de la rigidez del mercado de trabajo.

Hertel y Reimer (2005) subrayan en su reseña general que la rigidez de los mercados de trabajo puede ser una de las explicaciones del aumento de la desigualdad "horizontal" más que de la "vertical" que se ha observado en el estudio de Ravallion y Lokshin (2004). En este estudio de reformas prospectivas del comercio en Marruecos, los autores distinguen la desigualdad vertical (los efectos en los hogares con distintos niveles de ingresos) de la desigualdad horizontal (los efectos en los hogares con el mismo nivel inicial de ingresos), y constatan que estos últimos tienden a predominar en sus resultados. Esto se debe a que los hogares con modalidades de consumo y niveles de ingreso idénticos pueden verse afectados de manera diferente por la reforma del comercio si sus ingresos proceden de distintas fuentes.

# iii) Los precios, el consumo de los hogares y la producción

En los estudios sobre el comercio y la pobreza se ha prestado especial atención al efecto del comercio en los precios de los productos agrícolas y el efecto de éstos en los hogares pobres. Ello se debe a que los alimentos representan una proporción particularmente importante de los gastos de esos hogares. Además, en la mayoría de los países en desarrollo, una gran proporción de hogares pobres se encuentran en zonas rurales y son productores agrícolas comerciales o de subsistencia. Por consiguiente, las variaciones de los precios de los productos agrícolas afectan a los hogares pobres de manera diferente, dependiendo de que sean consumidores netos o productores netos de esos productos.

El incremento de los precios de los productos agrícolas como resultado del comercio seguramente será positivo para los productores netos de esos productos, que es probable que aumenten su producción. Esos aumentos de precios también pueden inducir a algunos hogares rurales a empezar a vender parte de su producción en el mercado en lugar de dedicarla íntegramente a su sustento. Dicho de otro modo, los consumidores netos de productos agrícolas pueden convertirse en productores netos. Sin embargo, es probable que los que sigan siendo consumidores netos se vean afectados negativamente por el aumento de esos precios.

Es más, en algunos estudios se ha comprobado que las variaciones de los precios de los productos agrícolas no afectan a los hogares urbanos pobres de la misma forma que a los hogares rurales. Al analizar los efectos de la crisis financiera en Indonesia, Smith et al. (2000) han comprobado que en las zonas urbanas los ingresos familiares se redujeron dos veces más que en las zonas rurales (un 43 por ciento frente a un 21 por ciento) durante el primer año de la crisis. Friedman y Levinsohn (2001) hacen una constatación análoga. Estos autores han comprobado que prácticamente todos los hogares indonesios se vieron gravemente afectados por la crisis, pero la repercusión en los pobres de las zonas urbanas fue aún mayor. Su explicación es que los hogares rurales pobres pudieron compensar en parte ese efecto gracias a la agricultura de subsistencia. Ackah y Appleton (2007) analizan el efecto del aumento de los precios de los alimentos en Ghana tras la adopción de medidas de reforma del comercio y la agricultura que comenzó en 1983. Estos autores señalan que en las zonas rurales los pobres no sufren más que los que no son pobres. En cambio, las variaciones de los precios afectan más gravemente a los pobres de las zonas urbanas. Minot y Goletti (2000) construyen un modelo de simulación del efecto de la eliminación de un contingente de exportación de arroz en Viet Nam y constatan que tanto los hogares urbanos como los hogares rurales que no se dedican a la agricultura se verían perjudicados por el aumento resultante de los precios del arroz, en tanto que los agricultores se beneficiarían.

Las repercusiones de la liberalización del comercio de productos agrícolas también dependerá de la medida en que varíen los precios de los insumos, pues es más probable que la reducción de los precios de los insumos, más que la reducción de los precios de los productos, afecte a los hogares pobres de las zonas rurales y urbanas por igual. Klytchnikova y Diop (2006) analizaron el impacto de la liberalización del comercio de equipo de riego y abonos en

Bangladesh a comienzos del decenio de 1990 y comprobaron que la liberalización daba lugar a aumentos sustanciales de la productividad del arroz, vinculada a la considerable disminución de los precios de ese producto básico tanto para los productores como para los consumidores. Según ese estudio, esta disminución de los precios resultó beneficiosa para los hogares pobres tanto urbanos como rurales, que resultaron ser consumidores netos. En cambio, los vendedores netos importantes -que en las muestras de estos autores se contaban entre los hogares rurales en mejor situación económica- resultaron perjudicados por la liberalización. Gisselquist y Grether (2000) también analizan el caso de la liberalización del comercio de maquinaria agrícola en Bangladesh. Examinan además, los efectos de la desregulación de la producción y el comercio de semillas en Turquía en el decenio de 1980. Sobre la base de esos dos estudios, los autores sacan la conclusión de que la desregulación del comercio de insumos puede hacer que aumenten considerablemente la variedad y la calidad de los insumos al alcance de los agricultores, lo cual a su vez aumenta la productividad y los ingresos.

La reacción a las variaciones de los precios causadas por el comercio no es siempre inmediata. A veces es menos intensa de lo previsto, porque las variaciones de los precios que ocurren en la frontera no se trasladan siempre en su totalidad a los productores y consumidores del país. En lo que respecta a la primera observación, Ravallion (1990) examina en su estudio las repercusiones a corto y a largo plazo de un aumento del precio del arroz en los salarios y la pobreza en las zonas rurales de Bangladesh. Basándose en sus estimaciones a corto y a largo plazo de la elasticidad de los salarios, llega a la conclusión de que el hogar pobre medio que no posee tierras se ve perjudicado por un aumento del precio del arroz a corto plazo (cuando los aumentos salariales son relativamente reducidos), pero se beneficia a largo plazo (al cabo de cinco años o más), porque los salarios, en relación con el precio del arroz, aumentan con el paso del tiempo. Porto (2005) examina las reacciones de los hogares (productores netos o consumidores netos) a las reformas del comercio en las zonas rurales de México. En una situación estática, el aumento de los precios debería beneficiar a los productores netos, en tanto que los que son consumidores netos se verían perjudicados porque tendrían que reducir su consumo. En un entorno dinámico, los consumidores pueden empezar a consumir productos más baratos (efecto de sustitución). Además, los que antes eran consumidores netos podrían incrementar la producción de los productos que aumentaran

de precio o incluso empezar a producirlos. En consecuencia, se convertirían en productores netos y la subida de los precios los beneficiaría. Porto (2005) observa que los beneficios dinámicos de un aumento de los precios compensan las pérdidas y, en consecuencia, beneficia a los hogares rurales.

Las variaciones de los precios que ocurren en la frontera se trasladan a los productores y los consumidores de distinta manera, según se trate de países industrializados o países en desarrollo, debido a que los costos del transporte y otros costos de distribución son diferentes. En su estudio de los datos empíricos sobre la liberalización del comercio, Winters et al. (2004) destacan la importancia de los costos de las transacciones entre la frontera y el consumidor o el productor. Estos autores opinan que es probable que la transmisión de los precios sea particularmente ineficaz en el caso de los pobres que viven en zonas rurales distantes y que, en casos extremos, es posible que los productores o consumidores de esas zonas no se vean afectados en absoluto por las variaciones de precios que ocurren en la frontera.

En un estudio de Arndt et al. (2000) sobre Mozambique se pone de relieve la importancia empírica de los márgenes de comercialización en los países de ingresos bajos. Los autores señalan que los márgenes entre productores y consumidores pueden llegar a ser del 300 por ciento y opinan que esto tiende a disuadir a los hogares rurales de participar en los mercados, lo cual limita la posible repercusión de las reformas del comercio en sus medios de vida. Siguiendo un planteamiento similar, Nadal (2000) explica que el hecho de que en México no disminuyera la producción de maíz tras el descenso de los precios como resultado de las medidas de liberalización previstas en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se debió a que la mayor parte del maíz producido en México estaba destinado al consumo interno. De Janvry et al. (1991) también demuestran que la ausencia de mercados de trabajo y de productos básicos ha atenuado considerablemente la reacción de las familias campesinas de México a las variaciones de los precios de cultivos comerciales como el maíz. Por lo tanto, de Janvry et al. (1991) concluyen que la disminución de los precios a principios del decenio de 1990 en el marco del TLCAN prácticamente no afectó a la mayoría de los pequeños productores mexicanos de maíz.

Nicita (2004) hace una simulación del efecto de las modificaciones del arancel de México, teniendo en cuenta las diferencias de ese efecto por regiones,

basadas en la distancia entre el lugar de producción y los Estados Unidos, que es la principal fuente de muchos de los productos que importa México. Al igual que la mayoría de los estudios sobre el tema, este autor constata que el cambio del arancel no se traslada íntegramente al consumidor, y la magnitud de ese efecto es menor en el caso de la agricultura que en el de los productos manufacturados. En última instancia, los recortes arancelarios en los productos agrícolas prácticamente no han afectado a las regiones más remotas de México. Nicita (2004) sostiene que ello es consecuencia de los elevados costos del transporte, que hacen que la producción local sea más rentable en las regiones más alejadas de la frontera.

### iv) La recaudación de impuestos y los gastos sociales

Winters et al. (2004) señalan que una de las principales preocupaciones de muchos países en desarrollo es el efecto de la liberalización del comercio en la renta nacional. Es más, hay una correlación negativa entre la proporción de la renta total derivada de los impuestos sobre el comercio y el nivel de desarrollo económico, dado que en muchos países de ingresos bajos la mitad o más de los ingresos del Estado procede de esos impuestos. Por consiguiente, la liberalización del comercio puede reducir de manera significativa esos ingresos y tener repercusiones en los grupos pobres.

Una solución al problema de la disminución de los ingresos arancelarios es buscar otras fuentes de ingresos. Dependiendo del tipo de impuesto de sustitución que se elija, los pobres pueden verse perjudicados (Hertel y Reimer, 2005). Emini et al. (2005) destacan esta posibilidad en el caso de Camerún, en el que los autores construyen un modelo de simulación del efecto de distintos impuestos en la pobreza. Consideran que un aumento del impuesto sobre el valor añadido (IVA) probablemente sea el instrumento elegido, lo cual en su opinión ha de favorecer a los pobres porque éstos consumen un porcentaje desproporcionadamente alto de los productos exentos del régimen del IVA del Camerún. Si, en cambio, se aplica un impuesto uniforme sobre el consumo, el efecto de la reforma del comercio en la pobreza es muy perjudicial.

Baunsgaard y Keen (2005) analizan datos sobre la recaudación de impuestos en busca de elementos que permitan determinar si los países efectivamente han recuperado de otras fuentes los ingresos perdidos como consecuencia de episodios anteriores de liberalización del comercio. Los autores comprueban

que efectivamente esto ha ocurrido en los países de ingresos altos y que, en los países de ingresos medios, la tasa de recuperación ha sido del orden del 45 al 60 por ciento. En cambio, en los países de ingresos bajos, la tasa de recuperación ha sido baja, lo cual es motivo de preocupación; en el mejor de los casos, esos países han recuperado 30 centavos por dólar perdido en concepto de impuestos sobre el comercio.

Si los ingresos arancelarios no se recuperan íntegramente, puede ser necesario recortar el gasto público. Se plantea entonces la cuestión de si es probable que esa medida perjudique a los pobres. Winters et al. (2004), basándose en los estudios sobre el ajuste estructural y el gasto público, concluyen que en los países que han reducido el gasto público, los gastos sociales, en comparación con los gastos de capital, han tendido a estar relativamente protegidos. Por ejemplo, al examinar los datos sobre el gasto público en los países del África Subsahariana, Sahn (1992) no encuentra ninguna indicación de aumentos o disminuciones sistemáticas del nivel real de los gastos totales y de los gastos sociales, o de que los gastos del sector social hayan disminuido como porcentaje de los gastos totales.

La reducción del gasto público también se puede compensar en parte con un aumento de las inversiones privadas. El estudio de Dorosh y Sahn (2000), que utilizan un modelo de equilibrio general computable para examinar las consecuencias de la reforma de la política macroeconómica en los ingresos reales de los hogares pobres del Camerún, Gambia, Madagascar y el Níger ilustra este hecho.38 Estos autores hacen una simulación de una reducción del 10 por ciento, en valores reales, del gasto público, y comprueban que ello afecta más a los hogares urbanos que a los rurales porque el empleo público está concentrado en las zonas urbanas. Pero también comprueban que los aumentos de las inversiones privadas, que llegan a ser del 4,5 por ciento en el Camerún y del 20,3 por ciento en el Níger, compensan en parte esta reducción del gasto público:

### v) El comercio y la pobreza: lecciones derivadas de los estudios económicos

En esta reseña de los estudios sobre el comercio y la pobreza se subraya que los vínculos entre el comercio y la pobreza son múltiples y complejos. Por lo tanto, es difícil predecir los efectos de la reforma del comercio en la pobreza, y la experiencia adquirida hasta ahora muestra que esos efectos no son necesariamente uniformes en todo el mundo en desarrollo. Aunque los

datos empíricos parecen indicar que la liberalización del comercio tiene a reducir las tasas de pobreza, los responsables de las políticas tienen abundantes oportunidades de aprovechar mejor los vínculos positivos. Las consideraciones expuestas en la presente subsección también muestran que algunos grupos pobres pueden resultar perjudicados aun cuando disminuyan las tasas de pobreza, lo cual debería ser un motivo de preocupación para esos funcionarios. Entre las numerosas herramientas que pueden utilizarse para estimular los efectos positivos de la reforma del comercio, las más estrechamente relacionadas con la política comercial son las que influyen en los costos de las transacciones y las limitaciones de la oferta. Por lo tanto, no es de sorprender que tanto los autores como los responsables de las políticas que se ocupan de cuestiones comerciales hayan examinado estas herramientas en el contexto de la reforma del comercio en los países en desarrollo, que se describe en más detalle en la Sección F.

### 4. CONCLUSIONES

En general, las reformas de política nunca afectan a todos por igual. La reforma del comercio no es ninguna excepción. Si bien la reforma del comercio tiende a generar beneficios para toda la economía, es improbable que esos beneficios se distribuyan en forma pareja. En las teorías clásicas sobre el comercio se formulaban predicciones bastante sencillas sobre la distribución de los beneficios de la actividad comercial: las ventajas comparativas determinarían la competitividad de los distintos sectores, y harían que algunos se dedicaran a exportar y otros a importar; los efectos a corto plazo en los trabajadores reflejarían las repercusiones sectoriales de la reforma del comercio, en tanto que los efectos a largo plazo en los ingresos serían diferentes dependiendo de los factores de producción, así como de la dotación relativa de esos factores en cada país. En el caso de los países en desarrollo, se preveía que los sectores con un uso intensivo de mano de obra poco cualificada se dedicarían a exportar, y ello beneficiaría a esos trabajadores. Por consiguiente, se esperaba que la desigualdad disminuyera en los países en desarrollo y que probablemente ocurriera lo contrario en el mundo industrializado.

Los estudios realizados recientemente ofrecen un panorama mucho más complejo de los cambios que probablemente inducirá la liberalización del comercio y de las consecuencias resultantes. En particular, se subraya en ellos que no todas las empresas de un sector dado son idénticas y que es necesario analizarlas una por una para comprender

su comportamiento con respecto a las exportaciones. Según esos estudios, también es probable que haya empresas exportadoras en todos los sectores y que en todos ellos haya empresas que se vean perjudicadas por la liberalización del comercio y reduzcan su producción. Por consiguiente, ya no es posible explicar los efectos de la reforma del comercio en la producción adoptando un enfoque sectorial. Además, hay indicios de que la creciente importancia de la deslocalización en el sector de servicios intensifica este fenómeno.

Según estudios recientes, es probable que los efectos en los ingresos y el empleo de los trabajadores sean más complejos de lo que se pensó inicialmente. Durante mucho tiempo, los economistas especializados en comercio estimaban que los trabajadores se dividían en categorías claramente definidas y típicamente hacían sólo una distinción entre trabajadores "poco cualificados" y "muy cualificados". Se preveía que el comercio afectaría por igual a todos los trabajadores comprendidos en una categoría dada. Los datos empíricos obtenidos han demostrado que no es esto lo que ocurre y que los trabajadores que aparentemente poseen cualificaciones similares o que desempeñan ocupaciones similares pueden percibir salarios muy diferentes dependiendo de dónde trabajen. No obstante, lo pertinente no es el sector en que trabajan sino el hecho de que trabajen para una empresa que exporta o no, ya que las empresas exportadoras sistemáticamente pagan salarios más altos. Mientras que en las teorías clásicas se preveía que el comercio tendría efectos diferentes en los salarios según se tratara de países industrializados o en desarrollo, en algunos estudios recientes se describen mecanismos que producen efectos similares en los países en general. Estos mecanismos podrían explicar por qué en ciertos países en desarrollo se han observado aumentos de la desigualdad tras la introducción de reformas en el comercio. En estudios empíricos recientes también se señala la necesidad de establecer definiciones más precisas de las diferencias en materia de cualificaciones a fin de que se puedan formular orientaciones normativas útiles.

En lo que respecta a los efectos del comercio en los países en desarrollo y, en particular, en la población pobre de esos países, todos parecen estar de acuerdo en que probablemente esos efectos son diferentes según el país y la situación de que se trate. No obstante, en general los datos empíricos obtenidos siguen confirmando la idea de que el comercio es beneficioso para los pobres, a pesar de que probablemente afecte a cada hogar de manera diferente. La intensidad del efecto del comercio en la reducción de la pobreza parece estar relacionada con el país y dependerá en gran medida de las políticas que se adopten conjuntamente con medidas de reforma del comercio. Éste es uno de los temas que se examinan más detalladamente en la sección siguiente.

### **NOTAS**

- En esta sección no se trata la cuestión de la distribución de la riqueza entre las naciones, que se ha planteado, por ejemplo, en el debate suscitado por el argumento de Samuelson (2004) de que, en un régimen de libre comercio, cierto tipo de cambios tecnológicos en los países en desarrollo pueden tener efectos negativos en la riqueza de los países industrializados.
- Dicho en términos más precisos, depende de la dotación relativa de factores de un país.
- <sup>3</sup> Según el teorema de Stolper-Samuelson, algunos salarios pueden incluso disminuir en valores absolutos.
- Véase la Sección C.3 del presente informe.
- Véase un análisis de la cuestión de la deslocalización en la Sección C.1.d.
- Véase (Baldwin y Robert-Nicoud 2007) un análisis más detallado de la interacción de las distintas vías de influencia en una configuración que incluye dos sectores y dos factores de producción.
- Wacziarg y Wallack (2004) centran su atención en las modalidades de reasignación de la mano de obra tras la liberalización del comercio. Examinan el impacto de los episodios de liberalización del comercio en los movimientos de trabajadores entre sectores en 25 países, principalmente economías en desarrollo y en transición, y encuentran que la liberalización tiene efectos ligeramente negativos en la magnitud de los movimientos intersectoriales de la mano de

- obra en toda la economía a un nivel de desagregación de 1 dígito. Encuentran cambios sectoriales mayores después de la liberalización al nivel más desagregado de 3 dígitos en el sector manufacturero, a pesar de que los efectos estimados son estadísticamente escasos y de pequeña magnitud. También constatan que los efectos de la liberalización en los movimientos de mano de obra difieren entre países en función del alcance y la profundidad de las reformas.
- 8 Véase la Sección C.3.
- Scheve y Slaughter (2007) dividen a los trabajadores estadounidenses en siete categorías según su nivel de instrucción: personas que no han terminado el ciclo secundario; personas que han terminado el ciclo secundario; personas con menos de cuatro años de estudios universitarios; personas con cuatro años de estudios universitarios (college graduate); personas que han obtenido un título universitario que las habilita para ejercer una profesión (Master); personas que han obtenido un doctorado (Ph.D.) y personas que han obtenido un título universitario en administración de empresas (M.B.A.), derecho (J.D.) y medicina (M.D.). Estos autores sostienen que sólo los ingresos medianos (en valores reales) de las personas incluidas en estas últimas dos categorías, es decir, las de personas con un doctorado o un diploma que permiten ejercer una profesión, aumentaron en alguna medida entre 2000 y 2005. Los trabajadores comprendidos en estas dos categorías representaban sólo

el 3,4 por ciento de la población económicamente activa en 2005, lo cual significa que más del 96 por ciento de los trabajadores estadounidenses pertenecían a grupos cuyos ingresos medios habían disminuido. A diferencia de otras décadas, a partir del año 2000 incluso habían disminuido los ingresos medios en valores reales de las personas con cuatro años de estudios universitarios (college graduates) o con un título universitario no profesional (el 29 por ciento de los trabajadores en 2005). Estos autores no analizan las causas de los cambios en materia de desigualdad.

- En un estudio en el que analiza la cuestión de cómo el mayor uso de las tecnologías de la información ha afectado a la demanda de distintas cualificaciones, Spitz-Oener (2006), clasifica las tareas según parámetros análogos. Observa que en Alemania las tecnologías de la información han sustituido a las tareas rutinarias, ya sea cognitivas o manuales, y han complementado las actividades interactivas y analíticas.
- Además, Blinder (2007) distingue dos categorías intermedias.
- Los datos sobre la proporción de los ingresos que corresponde al trabajo no permiten a los autores diferenciar directamente a los trabajadores cualificados de los no cualificados.
- Véase también el análisis de los aumentos de los ingresos del decil más alto en la sección anterior.
- La medida de las preferencias en materia de política comercial obtenida por estos autores procede de la encuesta realizada como parte de los Estudios de las elecciones nacionales (NES, 1993), una amplia encuesta de opinión política basada en una muestra aleatoria, estratificada a nivel individual, de la población de los Estados Unidos.
- En los estudios de Magee (1978), Irwin (1994) e Irwin (1996) se ha constatado el apoyo a favor del modelo basado en factores específicos.
- Do y Levchenko (2006) utilizan esta configuración en un modelo de economía política para explicar la relación entre la apertura del comercio y la calidad de las instituciones. En particular, parten del supuesto de que la calidad de las instituciones determina los costos de la entrada en el mercado, que son más bajos en los países con instituciones más sólidas. Cuanto más grande la empresa, más fácil es absorber dichos costos. Por consiguiente, puede ocurrir que las grandes empresas estén en favor de instituciones deficientes, ya que lo elevado de esos costos impide que las empresas más pequeñas participen en el mercado y aumenten su capacidad de comercialización. En este modelo, la apertura del comercio puede aumentar o reducir la calidad de las instituciones. Según los autores, probablemente el comercio tendrá un efecto negativo en el plano institucional si un país de pequeño tamaño capta una proporción suficientemente grande de las exportaciones mundiales en sectores que se caracterizan por generar ganancias económicas.
- La presente sección está basada en estudios influyentes, como los de Tybout (2003) y Erdem y Tybout (2003). Entre los estudios a nivel de países se incluyen los de Chile (Melo y Urata, 1986); (Pavcnik, 2002); México (Tybout y Westbrook, 1995); Canadá (Trefler, 2004); Brasil (Muendler, 2004); India (Krishna y Mitra, 1998); Turquía (Levinsohn, 1993) y Cote d'Ivoire (Harrison, 1994).
- Para los economistas, un experimento "nítido" es aquél en el que las empresas no han previsto el cambio de política; de ese modo se reduce la preocupación por la endogeneidad entre los cambios de política y las medidas económicas examinadas. No obstante, en muchos de los países examinados en esos estudios había habido en la economía además, de la liberalización del comercio, otros cambios de política importantes, lo cual naturalmente limitaba la capacidad de inferir si los cambios a nivel de las empresas habían sido causados únicamente por las medidas de liberalización o podían estar relacionados con otros cambios normativos internos que hubieran ocurrido simultáneamente.

- Los otros dos tercios del aumento de la productividad en Chile estaban relacionados con el cambio de tamaño relativo de las empresas de la rama de producción en cuestión ante la competencia resultante del proceso de liberalización, es decir, el crecimiento de las que comenzaron a aumentar su productividad y la contracción de las que siguieron teniendo una productividad baja.
- Tybout (2003) explica la aparente contradicción entre la constatación de que, ante la liberalización del comercio, las empresas de gran tamaño inicialmente tienden a contraerse y de que las muy productivas tienden a crecer, aduciendo que el tamaño de una empresa no es un buen indicador de su productividad.
- Se podría decir que lo que ha motivado este estudio en particular es la cuestión de las repercusiones desconocidas de la "desindustrialización" o la disminución del porcentaje del empleo total que corresponde a los sectores manufactureros en las economías más desarrolladas. En estudios como los de Rowthorn y Ramaswamy (1999) y Boulhol y Fontagné (2006) se señala que el comercio contribuye en pequeña medida, pero de manera positiva, a acelerar el proceso de desindustrialización y se aduce que los factores internos más importantes son los cambios en la productividad y los cambios de la demanda estructural, en la que los productos manufacturados son reemplazados gradualmente por servicios.
- El estudio de Wacziarg y Wallack (2004), en el que se utiliza una muestra multinacional de datos, confirma en general esta observación. En primer lugar, los autores comprueban que, tras un episodio de liberalización del comercio, el movimiento intersectorial de la mano de obra a un nivel de desagregación sectorial de 1 dígito se reduce en toda la economía. Más adelante, incluso a un nivel de desagregación de tres dígitos, la liberalización sólo tiene un efecto débil y positivo en el ajuste de la mano de obra, y este resultado varía cuando se introducen cambios menores en la definición de liberalización, la medición de las transferencias sectoriales y los indicadores del entorno normativo nacional (la reglamentación de los mercados laborales).
- Sin embargo, Goldberg y Pavcnik (2005) observan que este resultado ha sido documentado en varios otros estudios y en países tan diversos como el Brasil, la India, Marruecos y México.
- Además, el hecho de que un trabajador opte por un empleo en el sector informal en sí no significa necesariamente que ese empleo sea de calidad inferior, incluso desde la perspectiva del trabajador, siempre que la elección sea voluntaria. Por ejemplo, un trabajador puede preferir la flexibilidad (el número o la distribución de las horas de trabajo) que ofrece un empleo en el sector informal y que no encuentra en el sector formal.
- En un estudio conexo, Currie y Harrison (1997) aportan datos sobre la existencia de un vínculo positivo entre el número de trabajadores temporales contratados por las empresas y el fin de un episodio de reforma del comercio en Marruecos.
- En un informe de la OCDE (2005b) que contiene datos interesantes sobre los costos de la adaptación de la mano de obra en los mercados de los países miembros de esa organización se trata de establecer una correlación entre algunos de los indicadores de los trastornos causados y el comercio.
- En realidad, no hay manera de saber a ciencia cierta si la causa fundamental de la pérdida del empleo de un trabajador desplazado ha sido el aumento de la competencia de las importaciones o algún otro factor (por ejemplo, una innovación tecnológica que permite ahorrar trabajo) o en qué medida un aumento de la competencia de las importaciones contribuye al desplazamiento de un trabajador. Teniendo esto presente, Kletzer (2001) propone un método de base empírica que permite clasificar a los trabajadores del sector manufacturero incluidos en la encuesta según la intensidad de la competencia de las importaciones en la rama de producción de esos

trabajadores. Para clasificar a los trabajadores utiliza un método basado en un cálculo del coeficiente de penetración de las importaciones en la rama de producción de que se trate (y/o de sus variaciones), definido como la proporción que corresponde a las importaciones en la oferta total disponible de esa rama de producción (entregas al mercado interno + importaciones - exportaciones).

- Véase un estudio reciente de este programa de los Estados Unidos en Baicker y Rehavi (2004).
- Véase de nuevo el estudio de Bernard et al. (2007a).
- Otro estudio en el que se han encontrado algunos datos que confirman que se aprende al exportar, al menos en el caso de una muestra de países en desarrollo del África Subsahariana, es el de Van Biesebroeck (2005). Véanse también las consideraciones expuestas en las secciones C.3.c y C.4.b.
- Siguiendo esta línea de investigación, Eaton et al. (2005) emplean datos desagregados de una muestra de empresas francesas para estimar los costos fijos de las exportaciones relacionados específicamente con los mercados de destino.
- Por ejemplo, en su estudio de las empresas estadounidenses, Bernard et al. (2007a) constatan que, a pesar de que las empresas exportadoras tienden a exportar una multiplicidad de productos, el comercio está extremadamente concentrado a nivel de empresas. En estudios anteriores realizados por distintos grupos de estos autores también se examina la cuestión de la "sustitución de productos" y la forma en que las empresas modifican sus líneas de productos ante las presiones de la globalización. Además, se dispone de información, basada en datos sobre las importaciones de los Estados Unidos relativos a la diferenciación de productos (Schott, 2004), que concuerda con una teoría de la especialización de las líneas de productos de manera que se puedan reflejar las diferencias de calidad de los productos, es decir, que los países ricos exportan variedades de productos de alto valor unitario y los países de ingresos bajos variedades de productos de valor unitario más bajo.
- En los pocos estudios en los que efectivamente se examinan los vínculos entre la globalización y la pobreza se emplean modelos de equilibrio general computable. Por consiguiente, esos estudios generan predicciones del efecto previsto del comercio en la pobreza y no aportan datos sobre las repercusiones que la reforma del comercio efectivamente ha tenido en la pobreza. Véase en Hertel y Reimer (2005) una reseña de los estudios pertinentes en los que se utilizan esos modelos.

- Sin embargo, Rodrik (2000a) critica aspectos importantes de este estudio en sus observaciones. Por ejemplo, los criterios de selección de los países "globalizadores", los aranceles medios (medida normativa) y el porcentaje del PIB que corresponde a las importaciones (resultado), son "conceptualmente inapropiados, ya que los responsables de las políticas no controlan en forma directa el volumen del comercio". Rodrik aplica los criterios de selección con más rigor y constata que la situación de los países examinados no mejora de manera significativa. Por lo tanto, esta constatación pone en tela de juicio la relación entre el comercio y el crecimiento como consecuencia del potencial del comercio de reducir la pobreza mediante el crecimiento.
- En un análisis de equilibrio general se pueden tener en cuenta todos los vínculos entre los distintos sectores de una economía, incluso los existentes entre los gastos y los ingresos de los hogares.
- Según la versión estándar del modelo de Stolper-Samuelson (modelo que incluye dos factores, dos productos y dos países), comúnmente utilizado como punto de referencia por los economistas especializados en comercio, la apertura favorece a los pobres en los países en desarrollo. Según este modelo, la liberalización del comercio hace que los países se especialicen en la producción de bienes en que se utilizan intensivamente los factores de producción que son relativamente abundantes en el país. El rendimiento de estos factores tenderá a aumentar, y ocurrirá lo contrario con el de los factores de producción que sean relativamente escasos. La mano de obra poco cualificada suele ser más abundante en los países en desarrollo que en los desarrollados, por lo tanto, los primeros se especializarán en sectores que requieran un uso intensivo de esa mano de obra. En consecuencia, los salarios de estos trabajadores (los pobres) habrá de aumentar.
- Según el estudio de Winters (2000), hay un excedente de mano de obra si los trabajadores tienen un producto social negativo, que se reduce a medida que disminuye el número de trabajadores con salarios de subsistencia. Por otro lado, este autor considera que la contracción de la oferta de mano de obra en el sector de subsistencia es un fenómeno positivo.
- El modelo de equilibrio general computable es un modelo de equilibrio general que utiliza la capacidad de los ordenadores modernos para calcular numéricamente los efectos de un cambio determinado que se hace en el modelo.