

Capítulo por publicar en:
México 2010, volumen 10, *Economía*,
Nora Lustig, Antonio Yúnez Naude y Alejandro Castañeda Sabido, comps.,
México, D.F.: El Colegio de México, 2010 (en prensa)

6. COMERCIO, EMPLEO Y DISTRIBUCIÓN: EFECTOS DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL Y GLOBAL

Robert A. Blecker*
American University

INTRODUCCIÓN**

La entrada de México en el Tratado de Libre Comercio en América del Norte (TLCAN) en 1994 pareció señalar un cambio radical en la estrategia económica del país. Por primera vez en su historia, México había decidido integrar su economía de manera preferencial con la de su vecino más grande y poderoso del norte. Anteriormente, había seguido una política de alta protección de las industrias nacionales y de crecimiento orientado hacia el mercado interno—la llamada estrategia de “sustitución de importaciones”—por medio siglo, entre los años treinta y los setenta del siglo XX. Cuando México empezó a liberalizar su comercio exterior a fines de los años ochenta, lo hizo de una manera multilateral por ingresar en el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

En cambio, la formación del TLCAN señaló la pretensión de desarrollar la economía mexicana por medio de un proceso de integración regional con Estados Unidos y Canadá. A través del TLCAN, México intentaba atraer más inversión extranjera directa (IED) y fomentar el

* Departamento de Economía, American University. Correo electrónico: blecker@american.edu.

** El autor agradece a Jorge Fernández, Carlos Ibarra, un árbitro anónimo y los panelistas en el taller del 12 de mayo de 2008 en El Colegio de México por sus valiosos comentarios. Agradece también a Alejandro Dávila y Carlos Ibarra por su ayuda con los datos, así como a Rex Ballinger y Vy Nyugen por su asistencia de investigación. Cualquier error que quede y las opiniones que se expresan aquí son responsabilidad del autor.

crecimiento económico mediante un aumento en las exportaciones destinadas al mercado estadounidense. Este proceso se lanzó con grandes esperanzas de que América del Norte se hiciera una región más competitiva frente al resto del mundo, particularmente (en esa época) la Unión Europea, Japón y los “cuatro tigres” de Asia oriental. Se suponía que, al combinar los recursos naturales abundantes de Canadá, la mano de obra abundante de México y el capital y el trabajo calificado abundantes de Estados Unidos, los tres países se podrían especializar según sus ventajas comparativas respectivas, ocasionando ganancias significativas en la eficiencia y la competitividad. Para México, se esperaba que la integración regional condujera a un aumento significativo en el empleo en las industrias manufactureras y un mejoramiento notable en los salarios en esas industrias.

Sin embargo, desde antes del TLCAN y después de su entrada en vigor, otros factores han implicado que México también se haya expuesto a las fuerzas más amplias y, a veces, más poderosas de la integración global, que, en muchas circunstancias, tienen efectos diferentes de los esperados como resultado del TLCAN. Como es bien sabido, las reducciones arancelarias preferenciales promulgadas en el Tratado fueron mucho menores que las multilaterales adoptadas anteriormente cuando México entró en el GATT en 1986. Además, Estados Unidos y Canadá ya estaban bien integrados en la economía global y tenían aranceles y otras barreras comerciales relativamente bajos con respecto al resto del mundo (con algunas excepciones bien conocidas).¹ Posteriormente, la formación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995 dio lugar a reducciones adicionales en los aranceles multilaterales, las cuales disminuyeron las preferencias arancelarias para las exportaciones mexicanas a Estados Unidos y Canadá.² Después del TLCAN, tanto México como Estados Unidos entraron en varios otros acuerdos de libre comercio con muchos otros países.

¹ En Estados Unidos la agricultura gozaba de varias formas de protección y subsidios, mientras ciertas industrias manufactureras estaban protegidas por barreras no arancelarias o aranceles *antidumping*. Por otro lado, desde antes del TLCAN, México ya se beneficiaba de ciertas preferencias en el mercado estadounidense, incluso el Sistema Generalizado de Preferencias, además de las exenciones arancelarias para la parte del valor de las importaciones ensambladas que representaba el valor de los insumos producidos en Estados Unidos (un programa que ayudó a impulsar el desarrollo de las industrias maquiladoras).

² Medvedev (2007) estima que menos de un tercio del comercio total entre los países que son miembros de acuerdos de comercio preferencial puede considerarse comercio verdaderamente preferencial, en el sentido de que las preferencias arancelarias son mayores que los costos de transacciones debidos a las reglas de origen. En el caso de México, sus cifras indican que alrededor de la mitad de su comercio bilateral con Estados Unidos no es preferencial en este sentido (correspondencia electrónica de Denis Medvedev, el 8 de mayo de 2008).

Desde luego, la geografía, la historia y los nexos establecidos en el TLCAN implican que México siempre tendrá una relación económica muy cercana con Estados Unidos. Desde antes del Tratado, la liberalización multilateral por parte de México a fines de los años ochenta ya había provocado una concentración de su comercio exterior con ese país debido, precisamente, a las ventajas de la proximidad geográfica. Durante los primeros siete años del TLCAN (entre 1994 y 2000) el comercio exterior de México llegó a ser todavía más concentrado con Estados Unidos. Además, las industrias manufactureras de México se han vuelto altamente integradas dentro de las cadenas de oferta regionales a partir de la formación del TLCAN (Gereffi, 2003; Robertson 2007).

No obstante, algunas de las tendencias observadas en la economía mexicana desde 1994 han sido decepcionantes con respecto a las expectativas generadas por el TLCAN y, en ciertos aspectos, la realidad ha sido lo contrario de lo esperado. Aunque México quiso aumentar el empleo en el sector manufacturero a través del Tratado, los aumentos netos en el empleo en este sector nunca llegaron a ser muy grandes a nivel agregado. Si bien se esperaba que la integración regional provocara una reducción de la desigualdad en la distribución del ingreso, especialmente mediante un aumento en los salarios percibidos por los obreros menos calificados, en realidad la desigualdad salarial había aumentado notablemente durante la primera década de la apertura de la economía mexicana (1987-1997), y luego bajó parcialmente, pero principalmente por otra razón (una disminución en la oferta relativa de trabajo menos calificado) y no por los efectos de la liberalización comercial. Además, se ha observado una brecha creciente entre la productividad laboral y los salarios reales medios desde los años ochenta.

Si bien la integración regional de México con Estados Unidos aumentó notablemente durante el periodo 1994-2000, a partir de 2001 se ha observado una cierta involución en dicho proceso, así como una creciente articulación económica de América del Norte con otras regiones de la economía mundial. Un factor imprevisto pero muy importante en esta involución ha sido el surgimiento de China, país que desplazó a México para ocupar el segundo lugar en las importaciones de Estados Unidos en 2003 y alcanzó superar a Canadá para ocupar el primer lugar en 2007 (US Bureau of Economic Analysis, s/f: cuadro 2). La participación de Estados Unidos en las importaciones mexicanas ha caído notablemente entre 2000 y 2007, mientras la de China ha crecido rápidamente. Sin embargo, desde la liberalización multilateral a fines de los años ochenta

y desde antes de que la participación de China llegara a ser tan alta en toda América del Norte, México ya estaba muy expuesto a la competencia de Asia, incluso durante la época de la integración regional máxima en los años 1994-2000.

Este capítulo sostendrá que algunas de las tendencias observadas en la economía mexicana durante las dos décadas más recientes se pueden explicar mejor tomando en cuenta la integración global del país, además de su integración regional dentro de América del Norte. En especial, el crecimiento decepcionante del empleo en las industrias manufactureras y el aumento en la desigualdad salarial en ciertos aspectos pueden entenderse, hasta cierto punto, como efectos de la inserción de México en la economía global. Desde una perspectiva global, México no es un país altamente abundante en trabajo—especialmente el no calificado—y en este marco podemos entender porque la liberalización comercial no ocasionó más ganancias, ni en el empleo manufacturero, ni en la igualdad salarial.

Al mismo tiempo, es importante reconocer que muchos otros factores han repercutido en el desempeño de la economía mexicana durante la época en la cual México instrumentaba sus políticas de apertura internacional e integración regional. Sobre todo, entre fines de los años setenta y mediados de los noventa, el país sufrió una serie de choques macroeconómicos y financieros severos que afectaron profundamente la evolución de la economía nacional. En realidad la liberalización comercial tuvo su origen en el esfuerzo de reactivar la economía tras la crisis de la deuda en los años ochenta (véase Lustig, 1998). México empezó a liberalizar su comercio exterior, precisamente, durante la recuperación de esta crisis a fines de la misma década, y su entrada en el TLCAN coincidió con el desplome del peso y la crisis financiera de 1994-1995.

Por lo tanto, puede ser difícil distinguir los efectos de la liberalización del comercio y la inversión internacionales, de los efectos de las crisis macroeconómicas y las políticas de estabilización macroeconómica adoptadas en respuesta. En lo que sigue, intentaremos identificar los efectos de la apertura económica analizando periodos suficientemente largos para no ser influidos por las fluctuaciones macroeconómicas de corto plazo. Nos enfocaremos en comparar las cifras de un año alrededor del inicio de la liberalización comercial (1987 o 1988, dependiendo de la disponibilidad de los datos requeridos), el año antes de la entrada en vigor del TLCAN y también de antes de la crisis del peso (1993, aunque a veces la disponibilidad de los datos nos

obliga a usar cifras de 1994), el año que representó el punto máximo de la expansión económica al final de los años noventa (2000) y el año más reciente para el cual los datos anuales estaban disponibles en el momento de escribir (en general 2007, con algunas excepciones). El hecho de que el análisis termina en 2007 implica que se excluyen los efectos de la crisis financiera global de 2008-2009.

No obstante, los ciclos repetidos de auge y quiebra y las políticas estabilizadoras adoptadas tras ello durante casi veinte años pueden haber afectado la evolución de la economía de una manera persistente. En particular, cabe recordar las grandes fluctuaciones en el valor real del peso (es decir, el precio relativo de los bienes mexicanos, o sea el inverso del tipo de cambio real), mismas que se pueden ver en la gráfica 6.1. Si bien el peso cayó severamente durante las crisis de 1982-1983, 1986 y 1994-1995, en cada caso subió de manera notable, en términos reales, en los años siguientes; de tal forma que llegó a ser sobrevaluado a principios de los años noventa y a inicios del nuevo siglo. A pesar de cierta baja a partir de 2001, el peso mantuvo un valor real relativamente alto hasta fines de 2008, cuando cayó nuevamente durante la crisis financiera estadounidense.³ Intentaremos determinar en qué medida los cambios observados en la economía mexicana han sido afectados por estas fluctuaciones cambiarias y otros factores macroeconómicos, además de la liberalización comercial y la integración regional y global del país.

TENDENCIAS EN EL COMERCIO Y LA INVERSIÓN INTERNACIONALES

Es bien conocido que la liberalización comercial y la formación del TLCAN lograron convertir a México en un país con una economía altamente abierta. El total del comercio exterior de México en bienes y servicios creció de alrededor de 25% del PIB a mediados de los años ochenta, a 66% en 2007 (Banco Mundial, s/f). Esta sección se centrará en los cambios en la composición nacional e industrial del comercio exterior que se han observado durante el periodo de la mayor inserción de México en la economía mundial desde fines de los años ochenta. Con respecto a la composición nacional, encontramos que la liberalización comercial provocó una fuerte

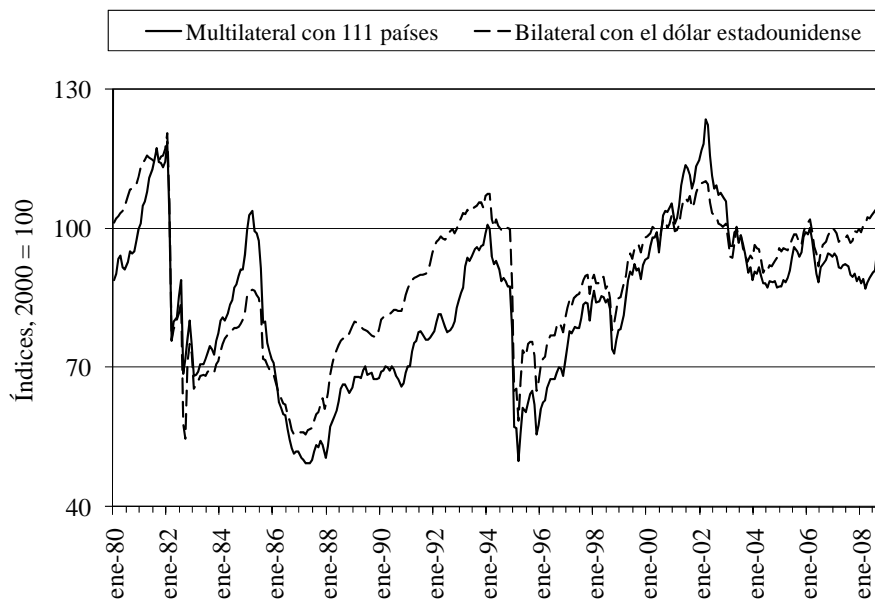
³ Esta baja más reciente en el valor del peso ocurrió demasiado tarde para influir en las cifras de flujos comerciales analizadas en este capítulo.

concentración de las exportaciones de México en el mercado de Estados Unidos, tanto durante el periodo de la liberalización multilateral (1987-1993) como en los primeros años del TLCAN (1994-2000), pero no provocó un aumento parecido en la concentración de las importaciones en las provenientes de Estados Unidos. Como se muestra en el cuadro 6.1, las exportaciones mexicanas destinadas a Estados Unidos subieron de 69.2% de las exportaciones totales en 1987 a 82.7% en 1993, alcanzando 88.7% en 2000. Este crecimiento rápido de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos fue impulsado por el valor bajo del peso y el auge económico (la llamada “economía nueva”) en Estados Unidos a fines de los años noventa, además de la formación del TLCAN y la apertura a la inversión extranjera. En cambio, las importaciones mexicanas desde Estados Unidos bajaron ligeramente de 74.0% de las importaciones totales en 1987 a 69.3% en 1993, para luego recuperarse solamente a 73.1% en 2000, casi el mismo porcentaje que en 1987.⁴

A partir de 2000, la proporción del comercio exterior de México que se efectúa con Estados Unidos bajó notablemente, en especial por el lado de las importaciones, y también (aunque en menor grado) por el lado de las exportaciones. Para 2007, la participación porcentual de las exportaciones totales que se destinan a Estados Unidos regresó, aproximadamente, a su nivel de antes del TLCAN (alrededor de 82% alcanzado en 1993). No obstante los acuerdos comerciales que México ha firmado con muchos otros países, sus exportaciones siguen siendo fuertemente concentradas en el mercado estadounidense. En cambio, en 2007 la participación porcentual de las importaciones desde Estados Unidos en las importaciones totales de México cayó a 49.6 por ciento. Esta caída aguda en la participación de Estados Unidos en las importaciones mexicanas se debe, en gran medida, al aumento en la participación asiática, sobre todo la porción proveniente de China que subió casi 9 puntos porcentuales entre 2000 y 2007.

⁴ Las cifras incluyen las industrias maquiladoras. Aunque las cifras divulgadas por INEGI no incluyen el comercio de las maquiladoras antes de 1991, los datos totales, incluyendo estas, fueron obtenidos de Hufbauer y Schott (1992) quienes, a su vez, obtuvieron los datos del FMI.

Gráfica 6.1
 ÍNDICES DEL VALOR REAL DEL PESO, MENSUALMENTE, ENERO DE 1980 A DICIEMBRE DE 2008



Los tipos de cambio nominales son ajustados utilizando los precios al consumidor.

Fuentes: Banco de México, s/f; FMI, varios años; y cálculos del autor.

Cuadro 6.1
 COMPOSICIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO POR PAÍS,*
 1987, 1993, 2000 Y 2007
 (Porcentajes del comercio total)

	1987**	1993	2000	2007***
<i>Exportaciones: país de destino</i>				
Estados Unidos	69.2	82.7	88.7	82.1
Canadá	1.1	3.0	2.0	2.4
Otros países	29.7	14.3	9.3	15.5
<i>Importaciones: país de origen</i>				
Estados Unidos	74.0	69.3	73.1	49.6
Canadá	1.7	1.8	2.3	2.8
China	0.2	0.6	1.7	10.5
Asia excepto China	4.5	10.7	10.0	17.6
Otros países	19.6	17.6	13.0	19.5

Cifras totales incluyendo las industrias maquiladoras.

** Las cifras para Estados Unidos en 1987 son de Hufbauer y Schott (1992: 48, cuadro 3.1) con datos del FMI, las cifras para los otros países en 1987 fueron calculadas con datos del INEGI, 1996, en combinación con las cifras de Hufbauer y Schott, 1992.

*** Cifras preliminares.

Fuente: INEGI, excepto 1987, y cálculos del autor.

Aunque esta penetración del mercado mexicano por las importaciones chinas es algo nuevo, México ha tenido que enfrentar la competencia de China en sus exportaciones hacia Estados Unidos desde fines de los años ochenta, cuando tanto China como México empezaban a abrir sus economías. El cuadro 6.2 presenta cifras sobre las importaciones estadounidenses no petroleras, comparando las de México con las totales, las de China y las del resto del mundo. Entre 1987 y 1993 las importaciones estadounidenses desde China aumentaron cinco veces en valor, mientras que las provenientes de México se duplicaron. Si bien las importaciones estadounidenses de China empezaban de una base muy baja en 1987, alcanzaron cinco sextos del nivel de México en 1993. Entre 1993 y 2000 las importaciones estadounidenses no petroleras de México crecieron 248.6% en valor, superando ligeramente el crecimiento de las importaciones desde China que fue de 217.5% en los mismos años. Dado que el valor total de las importaciones estadounidenses no petroleras subió solamente 105.7% durante esos años, tanto México como China realizaron aumentos significativos en sus participaciones porcentuales en el mercado estadounidense en esa época, pero la participación de México subió más que la de China. Evidentemente, en el periodo 1993-2000 las exportaciones mexicanas se beneficiaron de las preferencias comerciales del TLCAN, además de la devaluación del peso a partir de 1995.

En cambio, entre 2000 y 2007, las importaciones estadounidenses no petroleras desde México crecieron solamente 45.9% en valor, un poco por debajo del crecimiento promedio de 47.9% del total de importaciones estadounidenses no petroleras, mientras las importaciones desde China crecieron 221.3% en valor (véase el cuadro 6.2). Así, la participación de México se estancó mientras la de China siguió elevándose rápidamente hasta alcanzar un nivel de exportaciones a Estados Unidos casi del doble del nivel de las mexicanas (no petroleras). Sin embargo, cabe señalar que la participación relativa de México en el mercado estadounidense se mantuvo en un nivel estable entre 2000 y 2007, mientras que la participación del resto del mundo cayó 10.5 puntos porcentuales, representando casi todo el aumento de 10.7 puntos porcentuales de la participación de China.⁵ Si bien la participación relativa de México dejó de aumentar en estos años, no disminuyó significativamente. Así, en términos relativos, México logró protegerse del surgimiento de las exportaciones chinas en el mercado estadounidense mejor que los otros países

⁵ Agradezco al árbitro anónimo por apuntar este hecho.

exportadores, probablemente por las preferencias arancelarias y ventajas geográficas de las cuales gozaba.

Cuadro 6.2
IMPORTACIONES ESTADOUNIDENSES NO PETROLERAS, TOTALES Y DESDE MÉXICO, CHINA,
Y EL RESTO DEL MUNDO, 1987, 1993, 2000 Y 2007

<i>Miles de millones de dólares</i>				
	<i>1987</i>	<i>1993</i>	<i>2000</i>	<i>2007</i>
México	16.5	36.1	125.7	183.4
China	6.3	31.5	100.1	321.7
Resto del mundo	344.0	470.3	880.6	1 131.8
Total	366.8	537.9	1 106.4	1 636.9
<i>Participación porcentual en el total de importaciones no petroleras de EU</i>				
	<i>1987</i>	<i>1993</i>	<i>2000</i>	<i>2007</i>
México	4.5	6.7	11.4	11.2
China	1.7	5.9	9.0	19.7
Resto del mundo	93.8	87.4	79.6	69.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>Crecimiento (tasas porcentuales acumulativas)</i>				
	<i>1987-1993</i>	<i>1993-2000</i>	<i>2000-2007</i>	
México	118.0	248.6	45.9	
China	400.6	217.5	221.3	
Resto del mundo	36.7	87.2	28.5	
Total	46.6	105.7	47.9	

Fuentes: US Bureau of Economic Analysis, s/f: cuadro 2; US Bureau of Labor Statistics; Petróleos Mexicanos, s/f; y cálculos del autor.

A pesar de esta estabilidad en la participación de las exportaciones manufactureras de México en el mercado estadounidense entre 2000 y 2007, existen razones, sin embargo, para creer que el crecimiento de las exportaciones mexicanas en dicho periodo fue menor que lo que pudiera haber sido, si las exportaciones chinas no hubieran aumentado tanto. Hanson y Robertson (2009) y Razmi y Blecker (2008) notan la mayor semejanza en la composición de las exportaciones manufactureras de México y las de China, en comparación con otros países en desarrollo (en América Latina y otras regiones globales), la cual implica que el crecimiento de las exportaciones chinas, probablemente, haya desplazado cierta parte de las exportaciones mexicanas de bienes parecidos. Gallagher, Moreno-Brid y Porzecanski (2008) analizan el

crecimiento de las exportaciones mexicanas y chinas en Estados Unidos utilizando datos desagregados por industria, y encuentran evidencia que sugiere una pérdida de competitividad de México en relación con China en la mayoría de las industrias consideradas—incluso muchas de las industrias de alta tecnología. Hanson y Robertson (2009) estiman un modelo de gravedad que implica que el aumento en la capacidad de oferta de exportaciones por parte de China a partir de 1995 disminuyó la tasa anual de crecimiento de las exportaciones de México en 1.2 puntos porcentuales en 1995-2000 y en 3.1 puntos en 2000-2004. Feenstra y Kee (2009) encuentran que el alza en la variedad de las exportaciones chinas ocasionó una baja en la variedad de las exportaciones mexicanas durante el periodo 1990-2001. Lederman, Olarreaga y Perry (2009) concluyen que, en general, el crecimiento rápido de China e India ha beneficiado América Latina y el Caribe, especialmente a través de su impacto positivo sobre los precios de los recursos naturales.⁶ Pero los mismos autores admiten que el sector manufacturero de México es una excepción, debido a su ventaja comparativa en bienes semejantes a las exportaciones de China e India, especialmente la maquinaria industrial y eléctrica, los productos electrónicos, los muebles, los textiles y el equipo de transporte. Aunque existe un rango amplio de estimaciones cuantitativas del impacto de China sobre las exportaciones manufactureras de México,⁷ no cabe duda de que este impacto va en un sentido negativo.

Hay varias razones para el desplazamiento de México por China en su penetración al mercado de Estados Unidos después de 2000. China tiene una gran abundancia de trabajo que recibe salarios mucho menores que los mexicanos, pero —a pesar de la falta de datos definitivos— no se puede suponer que los trabajadores chinos sean en general menos productivos que los mexicanos en las mismas industrias de exportación (especialmente cuando se ocupan en fábricas con tecnología importada muy semejante). Según las cifras divulgadas por el US Bureau of Labor Statistics (2008), la remuneración por hora persona fue de \$0.67 dólares en China, comparada con \$3.33 dólares en México en 2004, es decir, el nivel de salarios en China es,

⁶ Después de la crisis financiera y la recesión global de 2008-2009, durante la cual estos precios cayeron rápidamente, parece que estos beneficios para el resto de América Latina pueden haber sido temporales y no sostenibles.

⁷ López-Córdova, Micco y Molina (2008) estiman la elasticidad de sustitución entre las exportaciones chinas y las de otros países en el mercado de Estados Unidos. Estas estimaciones podrían ser utilizadas para pronosticar el efecto sobre las exportaciones mexicanas de, por ejemplo, una apreciación del tipo de cambio de China.

aproximadamente, un quinto del nivel de México.⁸ Además, China tiene más capacidad de aplicar políticas industriales y prevenir la fuga de capitales porque no está sujeto a las restricciones impuestas sobre México por el TLCAN (Gallagher, 2008). China ha invertido mucho en la infraestructura y la educación mientras éstas (especialmente la infraestructura) han faltado en México. La entrada de China en la OMC en 2001 le concedió aranceles que, para muchos productos, no son significativamente mayores que los concedidos a México en el TLCAN. Finalmente, hasta 2005 China mantuvo un tipo de cambio fijo que efectivamente fue subvalorado, mientras México—como ya se dijo—permitió que su tipo de cambio se mantuviera en un nivel relativamente alto hasta su caída a fines de 2008 (Galindo y Ros, 2008; Blecker, 2009).

Ahora pasamos a la composición industrial de la exportaciones manufactureras mexicanas, donde parece que los cambios más profundos ocurrieron en los primeros años de la liberalización comercial y antes de la entrada en vigor del TLCAN. Según los datos en el cuadro 6.3, entre 1988 y 1993 se observó un aumento notable en las exportaciones de los otros productos metálicos, maquinaria y equipo (no de transporte), los cuales incluyen principalmente los productos eléctricos y electrónicos, y una baja correspondiente en las exportaciones de las industrias de transformación.⁹ En 1993 ya las exportaciones de equipo de transporte y otros tipos de maquinaria y equipo llegaron a 69% del total de las exportaciones manufactureras, y luego, este porcentaje subió paulatinamente hasta alcanzar 74.5% en 2007. Otro cambio notable en las cifras se encuentra en el sector de textiles, artículos de vestir e industria del cuero, cuya porción del total subió de 5.3% a 8.6% entre 1987 y 2000, pero luego cayó a 3.7% entre 2000 y 2007. El breve auge entre 1993 y 2000 fue resultado de las reglas de origen para este sector incluidas en el TLCAN y la depreciación del peso en 1994-1995, mientras la caída después de 2000 se debe al auge de China, además del alto valor del peso y la eliminación final del Acuerdo Multifibra en 2005. Así, desde antes del TLCAN, México ya había desarrollado una ventaja comparativa muy

⁸ Estas cifras representan el total de personal ocupado, tanto los empleados como los obreros, en los sectores manufactureros de cada país. La fuente observa que las cifras chinas no son precisamente comparables con las de los otros países, debido a las limitaciones de los datos subyacentes. Naturalmente, el salario por hora obrero es menor — en México fue de \$2.44 en 2004—, pero el salario por hora obrero no está disponible para China.

⁹ Estas industrias incluyen las industrias de la madera, papel e imprentas, las sustancias químicas, incluyendo derivados del petróleo, los productos plásticos y de caucho, la fabricación de productos minerales no metálicos, la siderurgia, la minerometalurgia, juguetes y artículos para deporte y otras industrias.

fuerte en los productos metálicos, maquinaria y equipo (incluyendo equipo de transporte), que, en todo caso, se ha fortalecido desde entonces.

Cuadro 6.3
COMPOSICIÓN INDUSTRIAL DEL VALOR TOTAL DE LAS EXPORTACIONES
MANUFACTURERAS, 1993, 2000 Y 2007
(porcentajes del total)

	1988*	1993	2000	2007
Alimentos, bebidas y tabaco	6.3	2.8	2.4	3.4
Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	5.3	6.3	8.6	3.7
Industrias de transformación y otras industrias**	31.1	21.9	14.5	18.4
Equipo de transporte***	28.3	25.5	27.0	26.6
Otros productos metálicos, maquinaria y equipo****	28.9	43.5	47.5	47.9

* Las cifras para 1988 se estimaron con base en INEGI (1996) para las exportaciones no maquiladoras y en Banco de México, para las exportaciones maquiladoras. ** Esta categoría incluye las industrias de la madera, papel e imprentas, las sustancias químicas, incluyendo derivados del petróleo, los productos plásticos y de caucho, la fabricación de productos minerales no metálicos, la siderurgia, la minerometalurgia, juguetes y artículos para deporte y otras industrias. *** Principalmente automóviles y partes para automóviles. ****Se incluyen equipo eléctrico y electrónico.

Fuente: INEGI, excepto 1988, y cálculos del autor.

Con respecto a la inversión extranjera directa, IED, México ha logrado atraer un nivel permanentemente más alto de flujos desde el inicio del TLCAN, como puede verse en el cuadro 6.4. Sin embargo, los flujos de IED han alcanzado un nivel estable como porcentaje del PIB, de alrededor de 3% a partir de 1994. También, la importancia relativa de los flujos de IED en la balanza de pagos se ha reducido en los años más recientes a causa de los aumentos en otras fuentes de divisas, especialmente las exportaciones petroleras y las remesas familiares.¹⁰ Mientras tanto, la proporción de los egresos de IED desde Estados Unidos que se destinan a México no ha cambiado mucho desde 1987. Excluyendo dos años con valores atípicos, esta proporción se ha mantenido cercana a 3.5% la mayor parte de las últimas dos décadas (ver la nota al pie del cuadro 6.4).¹¹ Así, el aumento absoluto en los flujos de IED estadounidense a México debe atribuirse al alza en el total de egresos de IED desde Estados Unidos a partir de 1994, y no significa un

¹⁰ La renta de exportaciones petroleras superó los flujos de IED en cada año entre 2003 y 2007, mientras las remesas familiares alcanzaron un nivel cercano a estos flujos a partir de 2005, según las cifras de la balanza de pagos disponibles en Banco de México (s/f).

¹¹ Cuando CitiBank compró Banamex en 2001, la porción mexicana de los egresos netos de IED desde Estados Unidos alcanzó 10% en ese año. En 2005 esta porción llegó al valor extremo de 26.5% porque el total de egresos netos fue muy reducido por un ajuste grande por variaciones cambiarias.

aumento en la participación relativa de México en esos flujos. Asimismo, la proporción del total de ingresos de IED en México que provienen de Estados Unidos bajó a partir de 2001. Así, parece que México ha tenido éxito en su pretensión de atraer más IED proveniente de países fuera de América del Norte a través de las expectativas y garantías generadas por el TLCAN, pero, paradójicamente, ha tenido menos éxito en atraer una mayor participación relativa de México en los flujos de IED provenientes de Estados Unidos.

Cuadro 6.4
FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO, TOTALES Y DESDE ESTADOS UNIDOS.
PROMEDIOS POR TRES PERIODOS ENTRE 1987 Y 2007

	<i>1987-1993</i>	<i>1994-2000</i>	<i>2001-2007</i>
Total de ingresos de IED en México			
Miles de millones de dólares	3.2	12.4	22.4
Porcentaje del PIB de México	1.1	3.0	2.9
Ingresos de IED desde EU en México			
Miles de millones de dólares	1.6	4.6	8.7
Porcentaje del total de egresos de IED desde EU	3.6	3.7	4.4*
IED desde EU como porcentaje del total de ingresos en México	61.0	61.7	54.7

* Con la exclusión de 2005, cuando el total fue muy bajo debido a un ajuste grande por variaciones cambiarias; si excluimos también 2001 (cuando CitiBank compró Banamex) esta cifra es de 3.3 por ciento. Si incluimos 2001 y 2005, el promedio para 2001-2007 en conjunto es de 7.5 por ciento.

Fuentes: FMI, varios años; US Bureau of Economic Analysis, s/f; INEGI; y cálculos del autor. Las cifras pueden no coincidir debido a las fuentes diferentes.

Un motivo importante para el esfuerzo de atraer más IED fue la intención de estimular un mayor ritmo de acumulación de capital. Sin embargo, el aumento en los flujos de IED parece haber dado poco estímulo a la formación bruta de capital en el país. Según Blecker (2009), quien estima una función de inversión agregada para México, el coeficiente de la tasa de inversión total con respecto a la IED (ambas medidas como porcentajes del PIB) es solamente de alrededor de 0.2 y no es significativo estadísticamente (después de controlar por la tasa de crecimiento del PIB real, la tasa de interés y otros determinantes de la inversión total). Por lo tanto, es dudoso que el aumento en la IED haya impulsado mucho estímulo a nivel macroeconómico a corto plazo, a pesar del impacto positivo que haya tenido sobre la productividad de las industrias particulares en las que se invierta.

EMPLEO

Desde un punto de vista teórico, la liberalización del comercio, o la firma de un acuerdo de libre comercio, no debe ocasionar cambios significativos en el nivel de empleo total en un país a largo plazo, aunque es factible que afecte el empleo total a corto plazo, debido a las posibles consecuencias de la apertura de la economía para la balanza de pagos. No obstante, la teoría del comercio internacional implica que el comercio libre puede afectar, de manera profunda, la composición industrial del empleo o su ubicación geográfica dentro de un país. Además, existe la posibilidad del desempleo temporal como un “costo de ajuste” a la liberalización comercial en los sectores que compitan con las importaciones. También es posible que la competencia internacional provoque aumentos en la productividad del trabajo y en las calificaciones necesarias por parte de los trabajadores, especialmente en las industrias exportadoras. Estos últimos efectos pueden significar una disminución en la demanda de obreros menos calificados y, además, pueden ocurrir dentro de las mismas industrias sin que se observen grandes cambios en la asignación del empleo entre las industrias. Así, los efectos de la liberalización comercial sobre el empleo son complejos. En general, hay poca probabilidad de que una apertura comercial resulte en un gran aumento en el nivel total del empleo de un país, hasta en los sectores que producen bienes comerciables, particularmente, si el país también está muy abierto a las importaciones y compite con muchos otros países en los mismos mercados de exportaciones.¹²

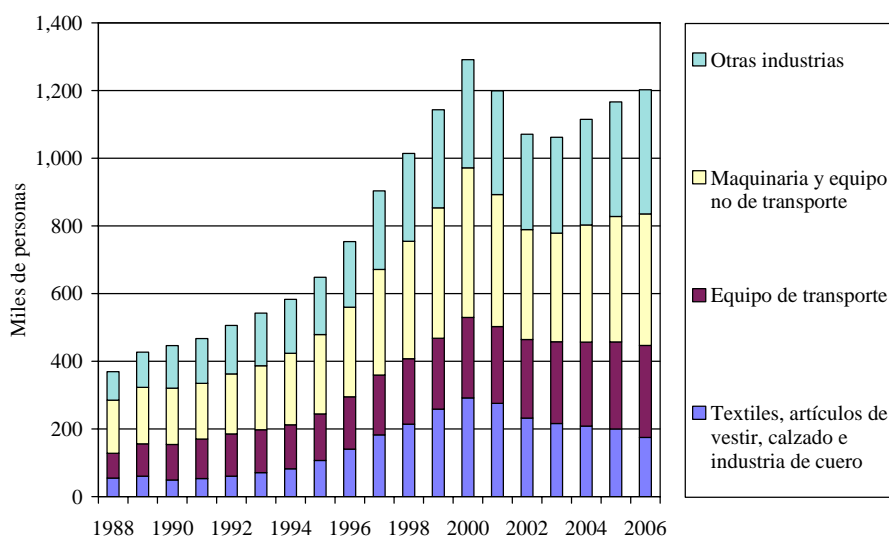
Dentro de este marco teórico, podemos entender la evolución del empleo en el sector manufacturero de México durante las últimas dos décadas. En las industrias más orientadas hacia las exportaciones, las maquiladoras, el total de personal ocupado creció 58% entre 1988 y 1994, y más del doble el ritmo, 122%, entre 1994 y 2000 (ver gráfica 6.2). Sin embargo, el empleo total en las industrias maquiladoras alcanzó un máximo de 1.3 millones en 2000 y se estancó a partir de entonces, terminando en un nivel de 1.2 millones en 2006 (el último año para el cual las cifras de las maquiladoras se publicaron).¹³ Además, dado que la población económicamente activa

¹² Razmi (2007), Razmi y Blecker (2008) y Blecker y Razmi (2008) encuentran evidencia que apoya la hipótesis de una “falacia de composición” en la estrategia de promoción de exportaciones por parte de tantos países en desarrollo, en el sentido de que están en conflicto el uno con el otro por los mercados de exportaciones manufactureras y las oportunidades de crecimiento del producto, mientras persiguen la misma estrategia al mismo tiempo.

¹³ A partir de 2007, INEGI ya no proporciona cifras separadas para las industrias maquiladoras, porque la distinción entre éstas y otras industrias que gozan de otras exenciones fiscales y arancelarias ya no es significativa.

(PEA) de México crece casi un millón de personas cada año, el aumento neto de un poco más de 800,000 personas ocupadas en las industrias maquiladoras durante el periodo de 1988 a 2006 representa menos que el aumento de un solo año en la oferta de trabajo.

Gráfica 6.2
TOTAL DE PERSONAL OCUPADO REMUNERADO EN LAS INDUSTRIAS
MAQUILADORAS DE EXPORTACIÓN POR INDUSTRIA, 1988-2006*



* Las cifras para 1988 y 1989 son de INEGI (2001). Las cifras para las industrias maquiladoras ya no están disponibles a partir de 2007.

Fuente: INEGI, www.inegi.org.mx, excepto 1988 y 1989, y cálculos del autor.

Mientras tanto, el empleo en las industrias manufactureras no maquiladoras parece haber disminuido desde el principio de la liberalización comercial a fines de los años ochenta. Según la Encuesta Industrial Mensual (EIM) previa, de 129 clases de actividad económica en las empresas grandes no maquiladoras, el total de personal ocupado bajó 15% entre 1987 y 1994. De acuerdo con la EIM nueva, de 205 clases de actividad económica, el total creció ligeramente de 1.4 millones en 1993 a 1.5 millones en 2000, pero luego bajó a 1.3 millones en 2007. Si combinamos las cifras de las dos encuestas, se puede estimar que hubo una disminución de casi 400 mil empleos entre 1987 y 2007, representando casi un cuarto del total de personal ocupado en estas industrias en 1987.

Aunque estas cifras para las industrias maquiladoras y las empresas grandes no maquiladoras incluidas en la EIM no representan el sector manufacturero en su conjunto, la suma

del empleo de las dos fuentes representa la mayoría del empleo manufacturero total según los censos económicos, y la composición industrial de esta suma es muy parecida a la composición industrial del total de empleo en los censos.¹⁴ Considerados en conjunto, las dos fuentes de datos sugieren cuando mucho un aumento neto relativamente pequeño en el total de empleo manufacturero desde fines de los años ochenta. Hay dos fuentes de datos más completos que apoyan esta deducción. Según las estimaciones en el *Sistema de cuentas nacionales de México* con año base 1993, el empleo total en el sector manufacturero (incluyendo las industrias maquiladoras) aumentó de 3.0 millones de personal ocupado remunerado en 1988 a 3.3 millones en 1993 y a 4.1 millones en 2000, pero después disminuyó a 3.5 millones en 2004 (las cifras no se han actualizado desde entonces).¹⁵ Estas estimaciones implican un aumento neto de, aproximadamente, 500 mil puestos en el empleo manufacturero total desde el principio de la liberalización comercial, o solamente 200 mil a partir del inicio del TLCAN. Según los censos económicos de 1999 y 2004, el total de personal ocupado en las industrias manufactureras (incluyendo las maquiladoras y las no maquiladoras) bajó de 4.2 millones en 1998 a 3.9 millones en 2003.¹⁶ Al considerar todas las cifras, queda claro que el empleo total en las industrias manufactureras en su conjunto, ha aumentado relativamente poco en las últimas dos décadas y ha disminuido a partir de 2000.

Por lo que hace a la composición industrial del empleo manufacturero, dentro de las industrias maquiladoras, el cambio más notable es el alza en la parte que corresponde a las industrias de textiles, artículos de vestir, calzado e industria de cuero, entre 1988 y 2000, y la disminución subsiguiente a partir de 2000 (véase gráfica 6.2). De otra manera, las industrias de equipo de transporte y otra maquinaria y equipo han representado la mayor parte del empleo en las industrias maquiladoras desde fines de los años ochenta. Con respecto a las empresas no

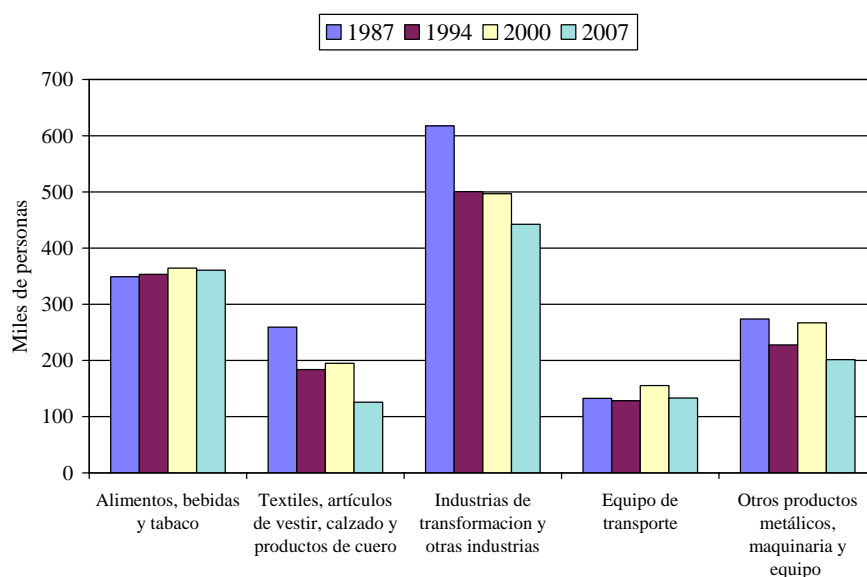
¹⁴ Esto se comprobó al comparar los datos por industria en 2003 de los censos económicos de 2004 con los datos correspondientes para ese año de la encuesta de industrias maquiladoras y la EIM (www.inegi.org.mx). Así, las conclusiones cualitativas sacadas aquí no dependen del uso de estas encuestas, y se prefiere usarlas porque contienen datos anuales, mientras los censos solamente cubren ciertos años particulares.

¹⁵ Véase www.inegi.org.mx. Las cuentas nacionales nuevas con año base 2003 no incluyen estimaciones del empleo por gran división de actividad, como las que estaban disponibles anteriormente en las cuentas con año base 1993, las cuales clarificaron, además, que esas estimaciones no representaban cifras precisas del empleo.

¹⁶ Estas cifras incluyen el total de personal remunerado (obreros y empleados administrativos) y los propietarios, familiares y meritorios. Si se incluye también el personal ocupado no dependiente de la razón social, estas cifras son de 4.5 millones en 1998 y 4.2 millones en 2003. Los datos de los censos económicos fueron obtenidos en www.inegi.org.mx.

maquiladoras, la gráfica 6.3 muestra que los cambios más notables son las disminuciones en las industrias de textiles, artículos de vestir e industria de cuero y las de transformación, y que la mayor parte de estas ocurrieron al principio de la apertura comercial entre 1987 y 1993.¹⁷ Ninguna actividad manufacturera no maquiladora revela un aumento significativo en el empleo a largo plazo, incluso las actividades con la mayor participación en las exportaciones (es decir, el equipo de transporte y los otros productos metálicos, maquinaria y equipo).

Gráfica 6.3
PERSONAL OCUPADO REMUNERADO TOTAL EN LAS GRANDES EMPRESAS
MANUFACTURERAS NO MAQUILADORAS, 1987,* 1994, 2000 Y 2007**



* Las cifras para 1987 fueron estimadas por aplicar el cambio porcentual en la EIM previa (de 129 clases de actividad económica) al nivel del empleo en la EIM más reciente (de 205 clases de actividad económica) en 1994.

** Cifras preliminares. Fuente: <www.inegi.org.mx> y cálculos del autor.

En la mayoría de los sectores, se registraron aumentos ligeros en los primeros seis años del TLCAN seguidos de reducciones a partir de 2000. Las bajas recientes, probablemente, se deban al crecimiento más lento de las exportaciones mexicanas en el mercado estadounidense, además del crecimiento de las importaciones chinas en México, como se discutió antes. En general, no se

¹⁷ La EIM, con 205 clases de actividad, sólo existe a partir de 1994. Para estimar los niveles de empleo en 1987, utilizamos los cambios porcentuales en el total de personal ocupado de la EIM previa con 129 clases de actividad entre 1987 y 1994.

ha observado mucha reasignación de trabajo entre las industrias desde la liberalización del comercio exterior, como señalaron previamente Revenga y Montenegro (1998). En contraste, sí se ha observado un grado significativo de reasignación geográfica del empleo manufacturero, particularmente una baja porcentual en el Distrito Federal y Estado de México y un alza correspondiente en la zona de la frontera norte,¹⁸ aunque esta reasignación a nivel regional no se ha visto acompañada por una reasignación notable a nivel industrial.

Las industrias que proporcionan la mayor parte del empleo manufacturero siguen siendo las de alimentos, bebidas y tabaco y las de transformación, las cuales producen en su mayoría para el mercado interno. Si bien el equipo de transporte y los otros productos metálicos, equipo y maquinaria constituyen tres cuartos del valor total de las exportaciones manufactureras, ellos representan apenas un cuarto del empleo manufacturero no maquiladora y un poco más de la mitad del empleo en las industrias maquiladoras (comparar las gráficas 6.2 y 6.3). Además, a esta conclusión también se llega si se consideran los datos más completos de los censos económicos. Según los de 2004, las industrias de equipo de transporte y de otra maquinaria y equipo representaron solamente 38% del empleo manufacturero total en 2003, a pesar de que produjeron 74.5% del valor de las exportaciones manufactureras en 2000 y 2007 (ver el cuadro 6.2).

La participación relativamente pequeña de las industrias exportadoras más grandes en el total del empleo manufacturero se debe, en gran medida, a la participación muy elevada de los insumos importados en esas industrias, las cuales se dedican en gran parte al ensamblaje de bienes intermedios importados. Esto es más evidente en las industrias maquiladoras, donde las importaciones de insumos llegan a constituir alrededor de tres cuartos del valor bruto de las exportaciones.¹⁹ Para las industrias no maquiladoras, Ruiz-Nápoles (2004) estima (a través de cálculos hechos con una matriz de insumo-producto) que las exportaciones son menos intensivas en trabajo que la producción para el mercado interno, incluyendo tanto el trabajo directo en los productos finales como el indirecto en los insumos. El atribuye esta diferencia a la falta de

¹⁸ Ver, por ejemplo, Lederman, Maloney y Servén (2005: 214-215). También, un análisis de los censos económicos (<www.inegi.org.mx>) sugerido por el árbitro anónimo, confirma que la participación porcentual del Distrito Federal y el Estado de México bajó de 21% en 1989 a 13% en 1999, mientras la de la frontera norte aumentó de 28% a 34% en el mismo periodo. Estas participaciones porcentuales se mantuvieron relativamente constantes entre 1999 y 2004.

¹⁹ Según análisis del autor de los datos disponibles a través de <www.inegi.org.mx>.

vínculos hacia atrás en las industrias manufactureras en su conjunto.²⁰ Además, cabe recordar que los aumentos en la productividad y la eficiencia han sido mayores en las industrias especializadas en las exportaciones que en las otras industrias nacionales (López-Córdova y Mesquita, 2004). Por todas estas razones, las industrias que representan la mayor parte de las exportaciones manufactureras de México no han proporcionado cantidades proporcionales del empleo.

DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y DESIGUALDAD SALARIAL

A fines de los años ochenta y principios de los noventa, se esperaba que la liberalización comercial y la formación del TLCAN llevarían a salarios más altos para los trabajadores mexicanos en general, además de una disminución en la desigualdad entre los trabajadores más y menos calificados. Estas expectativas se fundaban en el supuesto de que México era un país relativamente abundante en trabajo, especialmente el no calificado (es decir, los obreros con poca educación formal). Por lo tanto, aplicando el famoso teorema de Stolper y Samuelson (1941), los obreros no calificados deberían de ganar más con la liberalización comercial, lo cual implicaría que debería de observarse una baja en la desigualdad entre ellos y los otros factores de producción relativamente más escasos, especialmente los trabajadores más calificados o con educación más avanzada (véase, por ejemplo, Hufbauer y Schott, 1992; Leamer, 1993).

A pesar de este gran optimismo, los pronósticos debieron haberse hecho con más cautela. En particular, la mencionada aplicación del teorema Stolper-Samuelson dependía de muchos supuestos fuertes, los cuales parecen haber sido poco realistas en el caso mexicano. Por ejemplo, el pronóstico de que el comercio libre favorecería a los obreros menos calificados ignoraba la posibilidad de un sesgo en el cambio tecnológico, a favor de los trabajadores más calificados, en las principales industrias exportadoras. Además, este pronóstico suponía que la liberalización comercial conllevará un aumento en el precio relativo de los bienes intensivos en el trabajo no calificado, pero como veremos más adelante lo que sucedió, en realidad, fue lo contrario. Asimismo, cualquier aplicación de ese teorema supone que todos los factores de producción son

²⁰ UNCTAD (2002) apunta que el valor agregado en el sector manufacturero de México se ha estancado a pesar del crecimiento rápido en el valor bruto de sus exportaciones manufactureras. Véase también Moreno-Brid, Santamaría y Rivas (2005) para una perspectiva crítica sobre el proceso de industrialización reciente en México.

libremente móviles entre todas las regiones e industrias del país. En presencia de la inmovilidad de ciertos factores es necesario utilizar, en su lugar, el modelo de factores específicos, según el cual un factor inmóvil empleado en una industria de exportación se beneficia del comercio libre, mientras un factor inmóvil empleado en una industria que compita con las importaciones pierde del comercio libre, sin importar la abundancia o escasez de cada factor. Además, esos pronósticos consideraban solamente la abundancia relativa de los factores en una comparación bilateral de México y Estados Unidos, sin tener en cuenta otros países, tales como China, los cuales son todavía más abundantes en mano de obra que México.

Desde el momento en que las estadísticas relevantes empezaron a salir, se hizo evidente que las expectativas optimistas sobre los efectos distributivos del comercio libre no se realizaron extensivamente. Hoy en día, después de más de veinte años de la liberalización comercial y quince del TLCAN, México ha sufrido un estancamiento persistente en el salario real medio y una brecha más amplia entre los salarios de los trabajadores más y menos calificados (a pesar de una inversión parcial de esta última tendencia en la década más reciente). Fundamentado en un análisis detallado de los Censos de Población de 1990 y 2000, Hanson concluye que, “En general, los aumentos salariales eran mayores para los trabajadores más educados que viven cerca de Estados Unidos y menores para los obreros con poca educación que viven al sur del país. Hay poca evidencia de convergencia en los salarios entre México y Estados Unidos” (2004:507).²¹ Sin embargo, los cambios en la distribución del ingreso en la época de la liberalización comercial son suficientemente complejos —y sus conexiones con el comercio internacional son suficientemente complicadas— que merecen un análisis detallado.

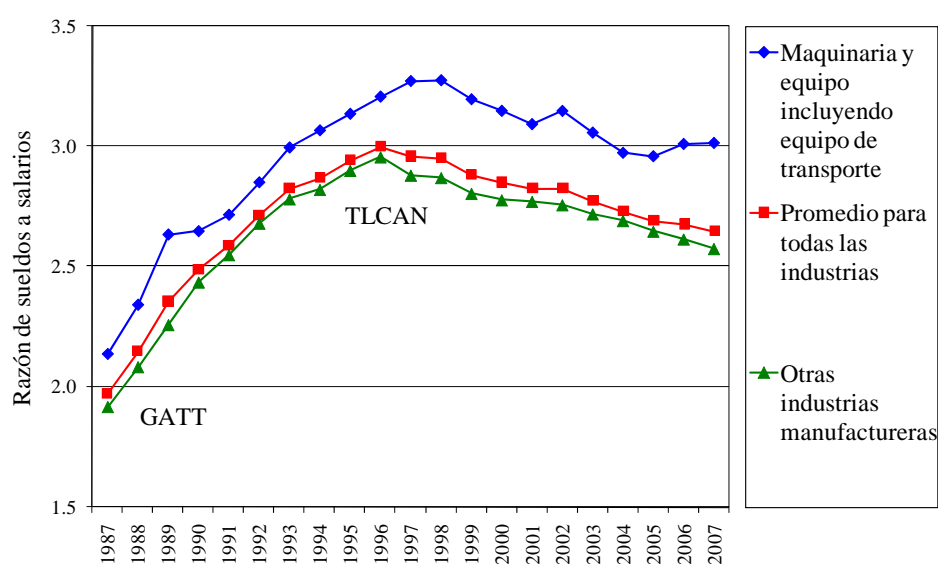
LA DESIGUALDAD SALARIAL Y EL TEOREMA STOLPER-SAMUELSON

La gráfica 6.4 presenta una de las estadísticas más citadas respecto de la desigualdad salarial: la relación del sueldo medio de los empleados al salario medio de los obreros (ambos medidos por hora trabajada) en las grandes empresas manufactureras no maquiladoras. El promedio de esta razón para todas las industrias subió 52% entre 1987 y 1996, pero luego disminuyó 12% entre

²¹ Traducción propia. Muchos otros estudios también sostienen la hipótesis de un aumento en la desigualdad salarial al nivel nacional durante este periodo. Por ejemplo, véase Revenga y Montenegro (1998), Harrison y Hanson (1999), Robertson (2000) y Chiquiar (2008).

1996 y 2007. A pesar de la disminución lenta de esta razón entre 1996 y 2007, para 2007 quedó 34% por encima de su nivel de 1987, al principio de la liberalización comercial. Evidentemente, esta medida de la desigualdad salarial aumentó, sobre todo, después de la liberalización multilateral de fines de los años ochenta, y bajó, aunque en menor grado, después de la entrada en vigor del TLCAN.

Gráfica 6.4
LA RELACIÓN ENTRE LOS SUELDOS DE EMPLEADOS Y LOS SALARIOS DE OBREROS POR HORA
EN LAS GRANDES EMPRESAS MANUFACTURERAS NO MAQUILADORAS, 1987-2007



Fuente: INEGI y cálculos del autor. La encuesta previa de 129 clases de actividad económica y la encuesta nueva de 205 clases se juntaron en 1994.

Aunque se puede creer que la reducción paulatina en la desigualdad salarial en la última década refleja los anticipados efectos de Stolper-Samuelson, hay dos razones para rechazar esta hipótesis. Primero, la baja en la relación entre los sueldos de empleados y los salarios de obreros ocurrió menos en las industrias de maquinaria y equipo (incluyendo equipo de transporte), las cuales representan la gran mayoría (tres cuartos) de las exportaciones manufactureras, que en las otras industrias más orientadas hacia el mercado interno (comparar el cuadro 6.3 y la gráfica 6.4). Esta diferencia, que se observa especialmente a partir de 2003, sugiere que la baja en la relación media tiene más que ver con la situación interna de México que con su comercio exterior.

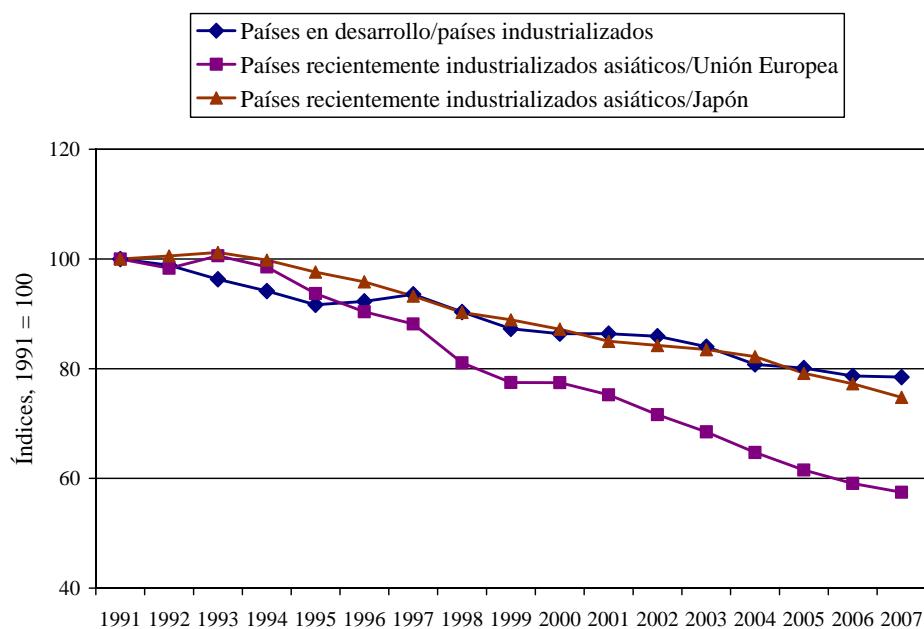
Segundo, ya que el teorema de Stolper-Samuelson trata de los efectos de cambios en los precios de los bienes comerciados sobre los precios de los factores de producción, para comprobar la presencia de efectos Stolper-Samuelson sería necesario verificar que, el precio relativo de los bienes intensivos en el trabajo no calificado, mostrara una relación inversa con el salario relativo de los trabajadores calificados. Dado que más de 80% de las exportaciones mexicanas se destinan a Estados Unidos, un buen indicador de ese precio relativo para México es la razón del precio de los bienes manufactureros importados por Estados Unidos desde los países en desarrollo al precio de los bienes manufactureros importados, por este mismo, desde los otros países industrializados.²² La gráfica 6.5 presenta tres medidas alternativas del precio relativo, las cuales han bajado casi continuamente desde principios de los años noventa.²³ Estos precios relativos empezaron a bajar más rápidamente a partir de 1997, cuando estalló la crisis financiera de Asia, y siguieron cayendo hasta 2007. Así, durante el periodo 1997-2007 mientras la razón de desigualdad salarial disminuía paulatinamente, encontramos una relación positiva entre el precio relativo de los bienes intensivos en trabajo no calificado y el salario relativo de los trabajadores calificados, precisamente lo contrario de lo que sería consistente con una explicación Stolper-Samuelson de la disminución en la desigualdad salarial en ese periodo.

Así, en vez de buscar una explicación centrada en efectos de Stolper-Samuelson, parece más útil entender las razones más específicas por las cuales la balanza entre la oferta y la demanda cambió a favor del trabajo menos calificado durante la última década. Esquivel, Lustig y Scott (2009) encuentran que la mayor parte de la disminución en la desigualdad salarial a partir de 1996 se explica por una reducción en la oferta relativa del trabajo menos calificado que coincidentemente aumentó después de la entrada en vigor del TLCAN. López-Acevedo (2006, citado por Robertson, 2007) también demuestra que la composición de la mano de obra mexicana cambió a favor del trabajo más calificado, precisamente, cuando la desigualdad salarial empezó a bajar a fines de los años noventa.

²² La idea de utilizar los precios de las importaciones manufactureras en Estados Unidos para representar los términos de intercambio por los bienes exportados por los países en desarrollo proviene de Maizels (2000).

²³ Los índices utilizados para este análisis empiezan en diciembre de 1990. Por lo tanto, 1991 es el primer año completo para el cual las cifras necesarias están disponibles.

Gráfica 6.5
 ÍNDICES DE LOS PRECIOS RELATIVOS DE LAS IMPORTACIONES MANUFACTURERAS DE
 ESTADOS UNIDOS PROVENIENTES DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO, 1991-2007



Fuente: US Bureau of Labor Statistics y cálculos del autor.

Sin embargo, una explicación centrada en la baja en la oferta relativa de los obreros menos calificados no necesariamente excluye la posibilidad de que otros factores puedan haber contribuido a la disminución en la desigualdad salarial a partir de 1996 o 1997. Por el lado de la demanda, ya vimos que, a pesar del estancamiento en el empleo en las industrias maquiladoras a partir de 2000, estas industrias aumentaron su participación relativa en el total del empleo en el sector manufacturero en su conjunto, especialmente a partir de 1994. Dado que las industrias maquiladoras son más intensivas en trabajo no calificado que las demás industrias, Robertson (2007) sostiene que el aumento en su participación relativa hizo que la demanda relativa cambiara a favor del trabajo no calificado.²⁴ También afirma que los obreros asalariados de México se hicieron complementos de los mismos en Estados Unidos, dentro de las cadenas de

²⁴ A pesar de que las ramas de textiles, artículos de vestir y calzado sufrieron las mayores caídas en el empleo en las industrias maquiladoras a partir de 2000 (véase la gráfica 6.2), cabe señalar que las otras ramas de estas industrias también se concentran en el ensamblaje de partes y componentes importados utilizando cantidades relativamente altas de trabajo menos calificado. Por otro lado, López-Córdova (2004: 28, cuadro 1) apunta que los aranceles mexicanos en 2000 eran mayores en las industrias con los salarios más bajos y en las cuales las importaciones provenían de los países de ingreso más bajo. En este sentido, parece que los obreros menos calificados se han beneficiado más de la persistencia del proteccionismo, que de la liberalización comercial.

oferta regionales, durante el periodo del TLCAN, mientras que, anteriormente, aquéllos eran más bien sustitutos de éstos. Este último es un efecto de la integración regional, pero no del tipo considerado por el teorema Stolper-Samuelson. Dado que la mayor parte de las plantas maquiladoras se ubican cerca de la frontera con Estados Unidos, el análisis de Robertson es consistente con el hallazgo de Borraz y López-Córdova (2007) y Chiquiar (2008): la reducción de la desigualdad salarial fue mayor en la región fronteriza de norte, donde los vínculos con la economía estadounidense son más fuertes. Pero de igual manera, parece que este aumento en la demanda relativa de trabajo no calificado, misma que se enfatiza por Robertson, probablemente se concentre en una sola región del país, y no debe ser la explicación principal a nivel nacional.

Queda por explicar porque no se observó una baja en la desigualdad salarial en la primera década después de la liberalización comercial. Como dijimos anteriormente, esta expectativa fue fundada en el supuesto de que México era un país abundante en la mano de obra en general, específicamente en el trabajo no calificado. En los estudios sobre la desigualdad salarial en México, muy pocos han cuestionado este supuesto fundamental.²⁵ En un modelo Heckscher-Ohlin con más de dos bienes, países y factores de producción, la manera correcta de determinar la abundancia o escasez de un factor particular en un país dado es el criterio apuntado por Vanek (1968) y luego desarrollado por Leamer (1980), Bowen, Leamer y Sveikauskas (1987) y Trefler (1995), en lo que ahora se llama el modelo de Heckscher-Ohlin-Vanek (HOV). Según el criterio de HOV, un país es abundante (escaso) en un factor si la participación del país en la dotación mundial del factor es mayor (menor) que su participación en el total del “consumo” mundial (es decir, el total de la demanda final para los bienes y servicios).

El cuadro 6.5 compara México con otros cuatro países importantes según el criterio de HOV. En este cuadro utilizamos el producto interno bruto (PIB) real para representar el “consumo” total de bienes y servicios finales y medimos el PIB real de dos maneras (en dólares EU constantes de 2000 y en paridad de poder de compra o PPC) para averiguar que los resultados no son sensibles a la manera de medir esta variable. Sólo fue posible obtener el total de la PEA para el mundo entero (y no la parte de la PEA con poca educación), pero esto nos da una buena idea de la posición de México con respecto a su dotación relativa del trabajo en general. Tanto en 1987

²⁵ Algunas excepciones incluyen Lederman, Maloney y Servén (2005) y Moreno-Brid y Ros (2009), quienes mencionan esta posibilidad brevemente.

como en 2006 la participación porcentual de México en el total mundial de la PEA fue menor que su participación porcentual en el total mundial del PIB real o PIB-PPC—aunque no tanto como en los casos de Estados Unidos y Canadá. Por otro lado, China e India tienen participaciones porcentuales en la PEA mundial mucho mayores que sus participaciones en el PIB real o PIB-PPC mundiales. Así, queda claro que, a escala mundial, México no es un país abundante en trabajo en general y, probablemente, tampoco en el trabajo no calificado. Por lo tanto, no es de sorprender que México no tiene una ventaja comparativa en los bienes más intensivos en trabajo no calificado y que la desigualdad salarial se ha deteriorado a largo plazo desde la liberalización de su comercio exterior.²⁶

Cuadro 6.5
ABUNDANCIA RELATIVA EN MANO DE OBRA SEGÚN EL CRITERIO DE HECKSCHER-OHLIN-VANEK,
PAÍSES SELECCIONADOS, 1987 Y 2006 (PORCENTAJES DE CADA PAÍS EN EL TOTAL MUNDIAL DE LA
VARIABLE INDICADA)

	1987			2006		
	PEA*	PIB real**	PIB-PPC***	PEA*	PIB real**	PIB-PPC***
China	27.05	1.72	5.15	25.48	5.19	15.04
India	14.16	1.01	3.82	14.43	1.77	6.36
México	1.18	1.73	1.95	1.40	1.74	1.80
Canadá	0.62	2.31	1.98	0.58	2.22	1.71
Estados Unidos	5.54	29.86	21.57	5.11	30.33	19.76

* PEA es población económicamente activa. ** PIB real es producto interno bruto en dólares EU constantes de 2000. *** PIB-PPC es producto interno bruto a nivel de precios y paridades del poder de compra de 2000 (dólares internacionales constantes de 2000). Fuente: Banco Mundial, <http://publications.worldbank.org/WDI/> y cálculos del autor.

Entonces, ¿cómo podemos explicar el aumento en la desigualdad salarial que ocurrió entre 1987 y 1996? Si seguimos la famosa “navaja de Occam”, las explicaciones más sencillas y directas probablemente tengan más validez. Como han observado varios autores (por ejemplo, Revenga y Montenegro, 1998; Harrison y Hanson, 1999), antes de que México entrara en el GATT, sus aranceles más altos se encontraban en las industrias más intensivas en trabajo no calificado y, por lo tanto, las reducciones en las tarifas arancelarias a fines de los años ochenta

²⁶ De manera semejante, Spilimbergo, Londoño y Székely (1999) concluyen que las dotaciones relativas de los factores de producción en América Latina se aproximan a los promedios mundiales y, por lo tanto, la apertura comercial no debe ocasionar grandes efectos de Stolper-Samuelson en los países latinoamericanos.

fueron mayores en estas industrias. Así, aplicando una versión más general del teorema de Stolper-Samuelson, tiene sentido que el factor utilizado intensivamente en las industrias con las mayores reducciones arancelarias es el que pierde.²⁷

Otra explicación, que parece relativamente sencilla, es que la industria mexicana ha experimentado el cambio tecnológico sesgado a favor del trabajo calificado (Cragg y Epelbaum, 1996; Esquivel y Rodríguez, 2003). Sin embargo, a pesar del supuesto frecuente de que el cambio tecnológico ocurre independiente del comercio internacional, no es necesariamente justo suponer esto.²⁸ Feenstra (2006) resume la evidencia creciente de que, en muchos casos, la liberalización comercial provoca aumentos en la productividad media de las industrias que producen los bienes comerciados. Esto sucede, por ejemplo, si las empresas o plantas menos eficientes cierran porque no pueden competir con las importaciones más baratas, tal como encontró Trefler (2004) en el caso de Canadá cuando entró en el acuerdo de libre comercio con Estados Unidos a partir de 1989.²⁹ La productividad también aumenta si la liberalización comercial favorece la expansión de las empresas exportadoras que ya son las más eficientes. Según Feenstra, esta tendencia a la “autoselección de empresas” implica que las ganancias del comercio internacional pueden ser mayores que las estimaciones convencionales, pero de igual manera implica que los efectos distributivos del comercio pueden incluir una parte importante de los efectos que, tradicionalmente, se atribuyen al progreso tecnológico. Esta perspectiva recibe apoyo para el caso de México en el estudio de Verhoogen (2008). Él enfatiza los cambios que ocurrieron dentro de las mismas industrias exportadoras cuando las plantas ya más eficientes lograron aumentar,

²⁷ La versión “débil” o más general del teorema de Stolper-Samuelson puede expresarse de la misma manera: si el precio relativo de una mercancía baja, entonces la renta real del factor utilizado intensivamente en la industria que produce la mercancía baja y la renta real del otro factor aumenta. Véase Chacholiades (1978).

²⁸ Según el modelo de *outsourcing* de Feenstra y Hanson (1997), las actividades intermedias que se trasladan de Estados Unidos a México son relativamente intensivas en trabajo calificado en este último, a pesar de ser relativamente intensivas en trabajo no calificado en el primero. Este modelo puede explicar porque el salario relativo de trabajo calificado subió en ambos países al mismo tiempo entre fines de los años ochenta y mediados de los noventa.

²⁹ Trefler (2004) también encontró que las reducciones arancelarias por parte de Canadá ocasionaron reducciones grandes y significativas en el empleo manufacturero canadiense, después de controlar por las condiciones macroeconómicas y otras variables, y que, las mismas reducciones arancelarias, tuvieron efectos pequeños e insignificantes sobre los salarios de los obreros canadienses. Así, parece que los efectos de la liberalización comercial en Canadá fueron lo contrario de los efectos de la misma en México, donde (según Revenga y Montenegro, 1998) se observaron efectos grandes sobre los salarios y pequeños sobre el empleo. Esta diferencia sugiere que los salarios reales eran más flexibles en México y más rígidos en Canadá.

todavía más, su productividad y la calidad de sus productos —un fenómeno que Verhoogen llama el “*quality upgrading*” (mejoramiento de calidad).³⁰

No obstante, algunos economistas han presentado evidencia que, según ellos, implica la presencia de efectos de Stolper-Samuelson a favor del trabajo no calificado en México. Entre ellos destacan los artículos de Esquivel y Rodríguez (2003) y Chiquiar (2008). Los primeros utilizan el método de Leamer (1998) para estimar los cambios salariales obligatorios (“*mandated wage changes*”) ocasionados por el comercio y la tecnología, respectivamente. En este método, los efectos de cambios en los precios de valor agregado se interpretan como efectos del “comercio”, mientras que los efectos de cambios en la productividad total de los factores se interpretan como efectos de la “tecnología” —en este artículo, por razones de la disponibilidad de los datos, se utilizó la productividad laboral en lugar de la total de los factores. Según las estimaciones preferidas por los autores, los cambios salariales obligatorios a causa del comercio fueron en el sentido de bajar la desigualdad salarial entre 1988 y 1994, consistente con los pronósticos de Stolper-Samuelson, pero esta disminución en la desigualdad fue contrarrestado por los cambios salariales obligatorios debidos a la tecnología, que fueron en el otro sentido (y estos fueron mayores que aquellos).

Por varias razones, las estimaciones de Esquivel y Rodríguez (2003) no demuestran, definitivamente, la presencia de efectos Stolper-Samuelson. Primero, los resultados son sensibles a la manera de definir el trabajo calificado y el no calificado. Los autores favorecen los resultados que obtienen cuando definen el trabajo calificado como el de salarios altos, pero no obtienen los mismos resultados utilizando la definición más común, que identifica los trabajadores calificados con los empleados.³¹ Por lo menos, el uso de una definición poco común hace que los resultados sean menos comparables con los de los estudios previos. Segundo, según las estimaciones de ellos la desigualdad salarial debería de haber aumentado todavía más entre 1994 y 2000, lo cual no ocurrió. Esta discrepancia nos obliga a cuestionar los resultados del mismo método aplicado al

³⁰ Verhoogen afirma que este fenómeno ocurrió más en respuesta a la depreciación cambiaria que como consecuencia de la liberalización comercial, porque la depreciación del peso en 1994-1995 fue mucho mayor cuantitativamente que las reducciones arancelarias concedidas en el TLCAN. Sin embargo, él no lleva a cabo pruebas formales de esta parte de su hipótesis, e ignora los otros efectos del TLCAN, aparte de las reducciones arancelarias (por ejemplo, las garantías para los derechos de los inversionistas extranjeros que alentaron la IED).

³¹ La evidencia empírica para México indica que en general los empleados sí tienen mayores calificaciones que los obreros (Robertson, 2007).

periodo anterior. Tercero, la manera en la cual los autores interpretan sus resultados requiere de ciertos supuestos rigurosos, que no parecen ser realistas, incluyendo el pleno empleo, la competencia perfecta y la exogeneidad de los precios domésticos.³²

A pesar de estas dificultades, las estimaciones de Esquivel y Rodríguez (2003) tienen implicaciones interesantes siempre que se interpreten de una manera más amplia. Sus estimaciones de los cambios salariales obligatorios atribuidos al cambio tecnológico, en realidad confirman que la productividad laboral aumentó más en las industrias más intensivas en trabajo “calificado” (es decir, el de salarios altos) que en las otras industrias. Este hallazgo es consistente con la hipótesis de Verhoogen (2008) respecto del “*quality upgrading*” en las industrias exportadoras de México. Pero, de acuerdo con el planteamiento de Feenstra (2006), es muy probable que el mayor crecimiento de la productividad en esas industrias sea, en gran medida, una consecuencia de la liberalización comercial y no totalmente independiente de ésta.

Por su parte, Chiquiar (2008) encuentra que los salarios de los trabajadores no calificados aumentaron más, y la desigualdad salarial bajó, en las regiones de México con el mayor grado de integración con los mercados internacionales (particularmente las zonas fronterizas con Estados Unidos). El autor afirma que esta correlación demuestra la presencia de efectos Stolper-Samuelson. Sin embargo, como se discutió anteriormente, el teorema de Stolper-Samuelson únicamente trata los efectos de cambios en los precios relativos de los bienes comerciados. Aunque Chiquiar analiza varios indicadores de la globalización, tales como los influjos de IED, la proximidad a la frontera y las cantidades de exportaciones, no ofrece ninguna evidencia respecto de los precios relativos de los bienes. En realidad, como ya hemos visto, los precios relativos de los bienes intensivos en trabajo no calificado han tendido a bajar, y no a subir, en el mercado norteamericano desde principios de los años noventa. Por lo tanto, es muy dudoso que el aumento en el salario relativo de los obreros no calificados en las zonas más ligadas con Estados Unidos pueda explicarse como consecuencia de efectos Stolper-Samuelson.

³² Aunque México no tiene mucho desempleo abierto, sí tiene bastante subempleo en el sector informal con productividad baja (Salas y Zepeda, 2003), además de mucha migración hacia Estados Unidos, indicando la presencia de oferta excesiva de mano de obra. El supuesto de la competencia perfecta parece ser incorrecto porque las empresas mexicanas tenían rentas oligopolísticas muy altas en la época proteccionista, las cuales fueron reducidas significativamente a causa de la liberalización comercial (Castañeda y Mulato, 2006).

Sin embargo, la evidencia empírica encontrada por Chiquiar (2008) requiere una explicación. De manera semejante, Borraz y López-Córdova (2007) observan que la distribución del ingreso es menos desigual en los estados que tienen un mayor grado de “globalización”, donde está representada por variables como el porcentaje del empleo estatal en las empresas exportadoras o en las empresas extranjeras, la razón de las exportaciones estatales al producto bruto estatal (PBE) o la razón del comercio total al PBE. A diferencia de Chiquiar, los autores no sostienen una explicación fundada en el teorema Stolper-Samuelson, sino se enfocan en la dimensión del género. Ellos apuntan que las trabajadoras femeninas con poca educación ganan salarios relativamente mayores en los estados con los niveles más altos de globalización (según sus definiciones), y notan que la disminución en la brecha salarial entre los trabajadores más y menos calificados en estos estados ha disminuido principalmente entre las mujeres.

Pero, ¿cómo es posible que las trabajadoras femeninas con menos educación ganen con la globalización más en unos estados que en otros? Si existieran mercados de trabajo perfectamente competitivos y con movilidad libre de trabajo entre regiones, tal como se supone en el teorema Stolper-Samuelson, la mayor demanda de esas trabajadoras en las industrias exportadoras aumentaría sus salarios a lo largo del país, sin importar la ubicación geográfica de las industrias. Entonces, los hallazgos de Chiquiar (2008) y de Borraz y López-Córdova (2007) sugieren la existencia de barreras a la movilidad de la mano de obra entre las distintas regiones del país. El mismo Chiquiar, siguiendo el trabajo previo de Esquivel (1999), cita datos que confirman que hay relativamente poca movilidad de los trabajadores entre regiones en respuesta a las diferencias salariales —es decir, la magnitud de la migración interna no llega a ser suficiente para eliminar las diferencias salariales persistentes entre regiones.

En este sentido, hasta cierto punto, los trabajadores de cada género, en cada región, pueden considerarse un factor geográficamente inmóvil. Entonces, el modelo de factores específicos implica que, cualquier factor que sea inmóvil en un sector exportador, debe ganar como consecuencia de la liberalización comercial. Por lo tanto, las trabajadoras femeninas no calificadas que vivan en la región fronteriza y que logren obtener empleo en las fábricas exportadoras pueden ganar respecto de los otros factores de producción, incluyendo las trabajadoras no calificadas localizadas en otras regiones e industrias, especialmente si las industrias exportadoras (por ejemplo, las electrónicas) prefieren la mano de obra femenina. Los

beneficios que esas trabajadoras obtienen a través de sus ventajas geográficas y de género no representan efectos de Stolper-Samuelson, los cuales suponen la libre movilidad de factores de producción entre industrias y regiones.

OTROS ASPECTOS DE LA GLOBALIZACIÓN Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

La evidencia antes resumida no implica que la globalización haya reducido la desigualdad en México en general, aparte de los beneficios relativos percibidos para las obreras femeninas en la región de la frontera norte. En primer lugar, el comercio internacional no afecta solamente las regiones e industrias donde se concentran la producción de exportaciones y la IED, sino también a las regiones donde se vendan las importaciones y a las industrias que compitan con éstas. Si bien es cierto que las bajas en los precios de las importaciones a causa de la liberalización comercial benefician a los consumidores en todo el país, de igual manera, dichas bajas pueden ocasionar pérdidas para los factores utilizados intensivamente en las industrias que compitan con las importaciones (o los factores inmóviles en estas industrias), dondequiera que se ubiquen. Las pérdidas pueden sentirse en muchas partes del país, incluso regiones que, según los criterios de Chiquiar (2008) y de Borraz y López Córdova (2007) carecen de vínculos cercanos con la economía global. Un ejemplo bastante obvio es que una baja en el precio del maíz debido a la liberalización del comercio agrícola puede dañar a los campesinos que cultivan el maíz en el centro y sur del país, a pesar de que, según los autores, no parecen estar muy ligados a la economía global.³³ Así, el énfasis en indicadores de globalización que se centran únicamente en las exportaciones o la IED puede sesgar el análisis, en el sentido de olvidar el impacto de las importaciones, las cuales pueden afectar los salarios y la desigualdad a escala nacional. En realidad, la brecha creciente entre los estados de la frontera norte y la mayor parte del resto del país constituye un aumento en la desigualdad a nivel regional dentro del país en su conjunto. Si bien no se puede culpar totalmente a la globalización de la desigualdad regional, parece que sí la

³³ Según el INEGI (2008), en 1995 70.3% de la producción del maíz grano se concentraba en once estados del centro y sur (Chiapas, Guanajuato, Guerrero, Hidalgo, Jalisco, Estado de México, Michoacán, Oaxaca, Puebla, Veracruz y Zacatecas).

ha agravado dada la ausencia de políticas para fomentar más desarrollo en las regiones más pobres.³⁴

Además, a pesar de la gran atención que tantos economistas han prestado a explicar la desigualdad salarial entre los trabajadores más y menos calificados, no debe olvidarse que ésta representa solamente una dimensión de la desigualdad. Guerrero, López y Walton (2006) llaman la atención a otros dos tipos de desigualdad que destacan en el caso de México: entre los trabajadores sindicalizados y los no sindicalizados y entre los muy ricos y el resto de la población (de una magnitud mucho mayor, y representada empíricamente por la relación entre la riqueza de los “*Mexican billionaires*” y el PIB). Mientras el primero de estos dos tipos es un vestigio del sistema “corporativista” desde la época anterior a la liberalización económica, el segundo surgió después de la liberalización del comercio exterior y la privatización de las empresas estatales.

Asimismo, en general los salarios reales medios de los trabajadores mexicanos se han estancado a largo plazo desde la apertura internacional a fines de los años ochenta, a pesar de los aumentos continuos en la productividad laboral durante el mismo periodo. Desde luego, México no es el único país en donde, en las décadas recientes, los salarios reales se han rezagado con respecto a la productividad de trabajo. Lo mismo ha ocurrido en los tres países del TLCAN, pero México es el que muestra la brecha más amplia entre el crecimiento de la productividad y de los salarios, y es el único país de la región donde los salarios reales medios en 2007 quedaron por debajo de su nivel de 1980 (véase cuadro 6.6). Por desgracia, las razones de este fenómeno no han atraído la misma atención de los economistas como la explicación de las vicisitudes de los salarios relativos entre grupos distintos de trabajadores.³⁵

A corto plazo, los salarios reales en México han seguido los ciclos macroeconómicos (véase gráfica 6.6). Cayeron sustancialmente durante la crisis de la deuda entre 1982 y 1986 y se elevaron durante el periodo de estabilización y recuperación entre 1987 y 1993. Luego, bajaron otra vez después de la crisis del peso en 1995 y 1996, para recuperarse de nuevo con el auge entre 1997 y 2000, antes de alcanzar un nivel estable a principios del nuevo siglo. A pesar de la recuperación de los salarios a fines de los años noventa, para 2007 el salario real en México

³⁴ Véase, por ejemplo, el análisis de Dávila, Kessel y Levy (2002) respecto del atraso del sureste del país.

³⁵ Una excepción reciente es Onaran (2009), quien encuentra que una mayor intensidad de exportaciones tiene un efecto negativo sobre la participación porcentual de los salarios en el valor agregado en el sector manufacturero de México, y ofrece un modelo de “*conflicting claims*” (reivindicaciones conflictivas) para explicar esto.

apenas había recuperado su nivel de 1994, quedando 6% por debajo de su nivel máximo en 1981. En el contexto de fluctuaciones macroeconómicas tan grandes como las que se observaron entre 1982 y 1995, es difícil identificar el impacto de la liberalización comercial que empezó alrededor de 1987 y que recibió un nuevo impulso por la formación del TLCAN en 1994. Sin embargo, entre 1997 y 2007 la macroeconomía mexicana se estabilizó bajo un régimen de comercio liberalizado, y las tendencias en los salarios reales a partir de 2000 ya no se pueden atribuir a la crisis de 1994-1995. El desempeño de los salarios durante el periodo más reciente demuestra dos rasgos interesantes. Uno es el estancamiento ya observado en los años 2000. El otro rasgo, que no se ha discutido antes, es la fuerte correlación del salario medio real mexicano con el estadounidense desde fines de los años noventa, una correlación que no existió antes (véase gráfica 6.6).³⁶

Cuadro 6.6
ÍNDICES DE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO Y LAS REMUNERACIONES REALES POR
PERSONA OCUPADA EN MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ
(1987 = 100)

	<i>México</i>		<i>Estados Unidos</i>		<i>Canadá</i>	
	<i>Productividad</i>	<i>Remuneraciones reales</i>	<i>Productividad</i>	<i>Remuneraciones reales</i>	<i>Productividad</i>	<i>Remuneraciones reales</i>
1980	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1987	118.2	69.0	133.9	108.2	123.1	105.4
1993	168.3	93.4	157.2	108.8	145.1	112.9
2000	234.4	84.3	224.6	120.4	187.7	123.5
2007	290.1	94.2	303.5	134.5	196.1*	130.4*

*Cifras para 2006.

Fuentes: INEGI; Banco de México; US Bureau of Labor Statistics y cálculos del autor.

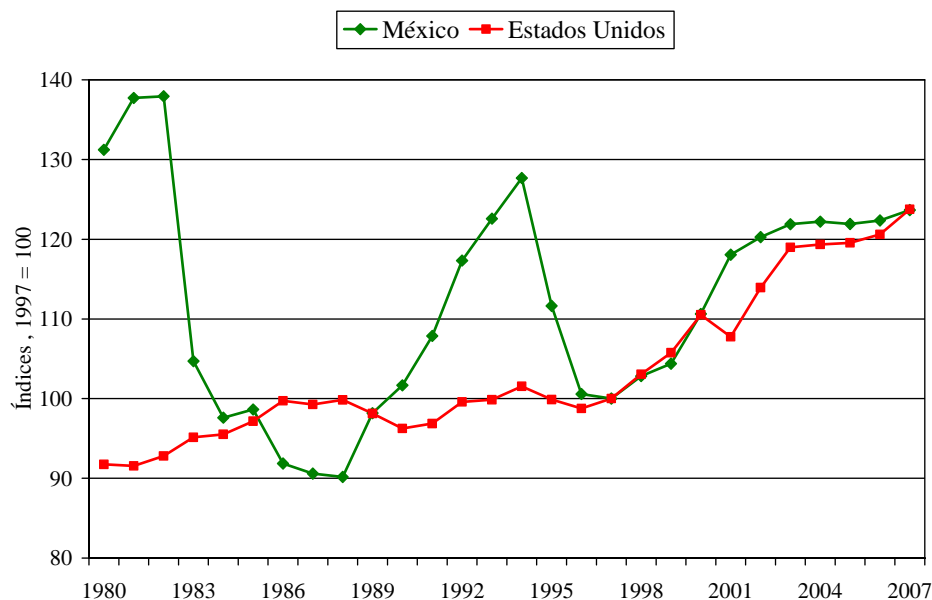
Esta correlación sugiere que los mercados de trabajo de México y Estados Unidos se han integrado hasta cierto punto, no en el sentido de que los niveles de sus salarios hayan convergido, lo cual no ha pasado,³⁷ sino en el sentido de que se ha mantenido una brecha relativamente constante entre los salarios de los dos países, en la última década. En consecuencia, se puede plantear la hipótesis de que el rápido aumento de las importaciones chinas en América del Norte

³⁶ El coeficiente de correlación entre los salarios reales de México y Estados Unidos mostrados en la gráfica 6.6 es de 0.94 entre 1996 y 2007, mientras que entre 1980 y 1995 es de -0.48.

³⁷ Lederman, Maloney y Servén (2005:207-214) resumen la evidencia mixta con respecto a la convergencia de los salarios mexicanos con los estadounidenses. Hanson (2004), utilizando datos censales, concluye que la convergencia no ha ocurrido.

en los años 2000 haya ocasionado el estancamiento de los salarios manufactureros reales, tanto en México como en Estados Unidos. Es decir, que la mayor competencia de China en la última década ha venido afectando más el nivel de la remuneración media que la desigualdad salarial entre los trabajadores más y menos calificados en ambos países. Para explicar el estancamiento de los salarios reales y su correlación creciente entre Estados Unidos y México, podemos referirnos al análisis de Rodrik (1997). Él sugiere que, cuando un país se abre a la globalización, su demanda de trabajo se hace mucho más elástica de lo que era cuando la economía estaba más cerrada (por la mayor capacidad de las empresas de trasladar la producción a otros países u obtener sustitutos importados en caso de que los obreros pidan aumentos en su remuneración en un país “globalizado”) —sin importar si el país es abundante o escaso en trabajo.

Gráfica 6.6
REMUNERACIONES MEDIAS REALES POR PERSONA EN LAS INDUSTRIAS
MANUFACTURERAS DE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS, ÍNDICES ANUALES, 1980-2007



Fuentes: Banco de México y US Bureau of Labor Statistics. Los dos índices fueron convertidos a un año base común de 1997 por el autor.

CONCLUSIONES

Muchas de las expectativas que se formaban cuando México liberalizó su comercio exterior y entró en el TLCAN se basaban en la visión de un proceso de integración regional con Estados Unidos (y, en menor grado, con Canadá). En este contexto, considerando que México es el país relativamente abundante en trabajo dentro de América del Norte, se suponía que lograría un aumento significativo en el empleo en las industrias intensivas en mano de obra y que los trabajadores manufactureros (especialmente los menos calificados) obtendrían ganancias significativas en sus salarios reales. Por lo tanto, se esperaba que la liberalización comercial llevara a una convergencia entre los salarios de México y los de Estados Unidos y a una disminución en la desigualdad salarial al interior del primero.

En mayor grado, las expectativas de que la economía mexicana se hiciera más integrada dentro de América del Norte se han realizado. México ha logrado atraer más IED desde otras regiones globales para fomentar la producción de exportaciones, las cuales, a su vez, han crecido muy rápido y se han vuelto altamente concentradas en el mercado estadounidense. Las industrias manufactureras mexicanas en la actualidad forman parte de las cadenas de oferta regionales, y el ritmo de la producción industrial depende más que nunca de los ciclos de la economía estadounidense (Chiquiar y Ramos, 2004; Lederman, Maloney y Servén, 2005:91-92; Blecker, 2009). Sin embargo, las expectativas con respecto al empleo, los salarios y la desigualdad en general no se han realizado. Aparte del crecimiento notable del empleo en las industrias maquiladoras en los años noventa, el total de empleo manufacturero se ha elevado relativamente poco a largo plazo y ha disminuido desde 2000. La desigualdad salarial empeoró de manera notable entre 1987 y 1996, y a pesar de una inversión parcial a partir de 1997 —la cual está concentrada particularmente entre las trabajadoras femeninas en la región de la frontera norte— todavía resulta significativamente mayor en comparación con 1987. Los salarios reales medios se han estancado a largo plazo, a pesar del crecimiento continuo en la productividad de trabajo.

Este capítulo ha planteado la hipótesis de que algunas de estas tendencias pueden explicarse por tomar en cuenta la inserción global de la economía mexicana, además de su inserción regional. A escala mundial, México no es un país de alta abundancia en trabajo, así que no es de sorprender que, a largo plazo, muchas de las industrias más intensivas en mano de obra

se han trasladado a China u otros países, todavía más abundantes en trabajo. La competencia desde estos países tanto dentro del mercado estadounidense como del mexicano ha presionado los salarios mexicanos hacia abajo, no solamente para los obreros no calificados, sino también para todos los trabajadores manufactureros, especialmente a partir de 2000. Las importaciones crecientes desde China y otros países asiáticos, no solamente han reducido el crecimiento de las exportaciones mexicanas en el mercado de Estados Unidos, sino también han penetrado significativamente en el mercado doméstico de México y han debilitado toda la estructura de industrias verticalmente integradas dentro de América del Norte, en su conjunto.

Así, justo cuando las industrias de México se integraban más con las norteamericanas, ambas empezaron a sufrir una pérdida de competitividad global que conllevó una disminución en el total del empleo manufacturero y el estancamiento de la remuneración real media a partir de 2000. Ya que México está por entrar en el tercer siglo de su independencia y el segundo de la época post-revolucionaria, es un momento propicio para buscar nuevas maneras de manejar su inserción internacional, que puedan reavivar la competitividad de las industrias nacionales dentro del contexto de la integración regional y global ya alcanzada. Naturalmente, mucho dependerá de las reformas domésticas adoptadas en México y su impacto sobre la eficiencia y la productividad de la economía nacional.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco de México. s/f. Portal del Banco de México, en <www.banxico.gob.mx>.
- Banco Mundial. s/f. *World Development Indicators Online*, en <<http://publications.worldbank.org/WDI>>.
- Blecker, R.A. 2009. External shocks, structural change, and economic growth in Mexico, 1979-2007, *World Development* **37** (7): 1274-1284.
- , y A. Razmi. 2008. The fallacy of composition and contractionary devaluations: output effects of real exchange rate shocks in semi-industrialized countries, *Cambridge Journal of Economics* **32** (1): 83-109.
- Borraz, F., y J.E. López-Córdova. 2007. Has globalization deepened income inequality in Mexico? *Global Economy Journal* **7** (1), en <<http://www.bepress.com/gej/vol7/iss1/6>>.
- Bowen, H.P., E.E. Leamer y L. Sveikauskas. 1987. Multicountry, multifactor tests of the factor abundance theory, *American Economic Review* **77** (5): 791-809.

- Castañeda Sabido, A. y D. Mulato. 2006. Market structure: concentration and imports as determinants of industry margins, *Estudios Económicos* **21** (2): 177-202.
- Cragg, M., y M. Epelbaum. 1996. Why has wage dispersion grown in Mexico? Is it the incidence of reforms or the growing demand for skills?, *Journal of Development Economics* **51** (1): 99-116.
- Chacholiades, M. 1978. *International Trade Theory and Policy*. Nueva York, McGraw-Hill.
- Chiquiar, D. 2008. Globalization, regional wage differentials and the Stolper-Samuelson theorem: evidence from Mexico, *Journal of International Economics* **74** (1): 70-93.
- , y R. Francia, M. 2004. Bilateral trade and business cycle synchronization: Evidence from Mexico and United States manufacturing industries. México, Banco de México, Documento de investigación 2004-05.
- Dávila, E., G. Kessel y S. Levy. 2002. El sur también existe: un ensayo sobre el desarrollo regional de México, *Economía Mexicana* **11** (2): 205-260.
- Esquivel, G. 1999. Convergencia regional en México, 1940-1995, *El Trimestre Económico* **66** (4): 725-761.
- , N. Lustig y J. Scott. 2009. "A Decade of Falling Inequality in Mexico: Market Forces or State Action?", Discussion paper prepared for the UNDP Project, *Markets, the State and the Dynamics of Inequality: How to Advance Inclusive Growth*, co-ordinated by Luis Felipe López-Calva and Nora Lustig. (<http://undp.economiccluster-lac.org/>).
- , y J.A. Rodríguez. 2003. Technology, trade, and wage inequality in Mexico before and after NAFTA, *Journal of Development Economics* **72** (2): 543-565.
- Feenstra, R.C. 2006. New evidence on the gains from trade, *Review of World Economics. Weltwirtschaftliches Archiv* **142** (4): 617-641.
- , y G.H. Hanson. 1997. Foreign direct investment and relative wages: evidence from Mexico's maquiladoras, *Journal of International Economics* **42** (3-4): 371-393.
- Feenstra, R.C., y H. Looi Kee. 2009. Trade liberalization and export variety: a comparison of Mexico and China, en D. Lederman *et al.* (comps.), *China's and India's Challenge to Latin America: Opportunity or Threat?* Washington, DC, Banco Mundial, pp. 245-263.
- FMI. Varios años. *Estadísticas financieras internacionales*. Washington, DC.
- Galindo, L.M., y J. Ros. 2008. Alternatives to inflation targeting in Mexico, *International Review of Applied Economics* **22** (2): 201-214.
- Gallagher, K.P. 2008. Trading away the ladder? Trade politics and economic development in the Americas, *New Political Economy* **13** (1): 37-59.

- , J.C. Moreno-Brid y R. Porzecanski. 2008. The dynamism of Mexican exports: lost in (Chinese) translation?, *World Development* **36** (8): 1365-1380.
- Gereffi, G. 2003. Mexico's industrial development: climbing ahead or falling behind in the global economy?, en K.J. Middlebrook y E. Zepeda (comps.), *Confronting Development: Assessing Mexico's Economic and Social Policy Challenges*. Stanford, Stanford University Press, pp. 195-240.
- Guerrero, I., L. Felipe López-Calva y M. Walton. 2006. *The Inequality Trap and Its Links to Low Growth in Mexico*. Stanford, Stanford Center for International Development, Stanford University, Working Paper 289.
- Hanson, G.H. 2004. What has happened to wages in Mexico since NAFTA? Implications for hemispheric free trade, en A. Estevadeordal *et al.* (comps.), *Integrating the Americas: FTAA and Beyond*. Cambridge, Harvard University Press, pp. 505-537.
- , y R. Robertson. 2009. China and the recent evolution of Latin America's manufacturing exports, en D. Lederman *et al.* (comps.), *China's and India's Challenge to Latin America: Opportunity or Threat?* Washington, DC, Banco Mundial, pp. 145-178.
- Harrison, A. y G. Hanson. 1999. Who gains from trade reform? Some remaining puzzles, *Journal of Development Economics* **59** (1): 125-154.
- Hufbauer, G.C. y J.J. Schott. 1992. *North American Free Trade: Issues and Recommendations*. Washington, DC, Institute for International Economics.
- INEGI. 1996. *Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos*. México.
- . 2001. *Sistema de cuentas nacionales de México. La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación, total nacional: 1988-2000*. México.
- . 2008. *Anuario de estadísticas por entidad federativa*. México.
- . s/f. Portal del INEGI, en <www.inegi.org.mx>.
- . s/f. *Encuesta Industrial Mensual (EIM)*, en <www.inegi.org.mx>.
- Leamer, E.E. 1980. The Leontief paradox, reconsidered, *Journal of Political Economy* **88** (3): 495-503.
- . 1993. Wage effects of a US-Mexican free trade agreement, en P.M. Garber (comp.), *The Mexico-US Free Trade Agreement*. Cambridge, MIT Press, pp. 57-125.
- . 1998. In search of Stolper-Samuelson linkages between international trade and lower wages, en S.M. Collins (comp.), *Imports, Exports, and the American Worker*. Washington, DC, Brookings Institution, pp. 141-214.
- Lederman, D., W.F. Maloney y L. Servén. 2005. *Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean*. Washington, DC, Banco Mundial.

- , M. Olarreaga y G.E. Perry (comps.). 2009. *China's and India's Challenge to Latin America: Opportunity or Threat?* Washington, DC, Banco Mundial.
- López-Acevedo, G. 2006. Mexico: two decades of the evolution of education and inequality. World Bank Policy Research Working Paper 3919.
- López-Córdova, E. 2004. Economic integration and manufacturing performance in Mexico: is Chinese competition to blame? Latin America/Caribbean and Asia/Pacific Economics and Business Association, Working Paper 23.
- , A. Micco y D. Molina. 2008. How sensitive are Latin American exports to Chinese competition in the US market?, *Economía* **8** (2): 117-153.
- , y M.o Mesquita. 2004. Regional integration and prosperity: the experiences of Brazil and Mexico, en A. Estevadeordal *et al.* (comps.), *Integrating the Americas: FTAA and Beyond*. Cambridge, Harvard University Press, pp. 573-609.
- Lustig, N. 1998. *Mexico: The Remaking of an Economy*, 2^a ed. Washington, DC, Brookings Institution.
- Maizels, A. 2000. The manufactures terms of trade of developing countries with the United States, 1981-1997. Finance and Trade Policy Research Centre, Oxford University, Queen Elizabeth House Working Paper Series 36.
- Medvedev, D. 2007. *Three essays on the impact of preferential trade agreements on development, trade, and investment*, tesis de doctorado en Economía. Washington, DC, American University.
- Moreno-Brid, J.C., y J. Ros. 2009. *Development and Growth in the Mexican Economy: A Historical Perspective*. Oxford, Oxford University Press.
- , J. Santamaría y J.C. Rivas. 2005. Industrialization and economic growth in Mexico after NAFTA: the road travelled, *Development and Change* **36** (6): 1095-1119.
- Onaran, O. 2009. Wage share, globalization and crisis: the case of the manufacturing industry in Korea, Mexico and Turkey, *International Review of Applied Economics* **23** (2): 113-134.
- Petróleos Mexicanos. s/f. *Anuario estadístico*, en <www.pemex.com>.
- Razmi, A. 2007. Pursuing manufacturing-based export-led growth: are developing countries increasingly crowding each other out?, *Structural Change and Economic Dynamics* **18** (4): 460-482.
- , y R.A. Blecker. 2008. Developing country exports of manufactures: moving up the ladder to escape the fallacy of composition?, *Journal of Development Studies.*, **44** (1): 21-48.
- Revenga, A.L., y C.E. Montenegro. 1998. North American integration and factor price equalization: is there evidence of wage convergence between Mexico and the United States?, en S.M. Collins (comp.), *Imports, Exports, and the American Worker*. Washington, DC, Brookings Institution, pp. 305-347.

- Robertson, R. 2000. Trade liberalization and wage inequality: lessons from the Mexican experience, *World Economy* **23** (6): 827-849.
- , 2007. Trade and wages: two puzzles from Mexico, *World Economy* **30** (9): 1378-1398.
- Rodrik, D. 1997. *Has Globalization Gone Too Far?* Washington, DC, Institute for International Economics.
- Ruiz-Nápoles, P. 2004. Exports, growth, and employment in Mexico, 1978-2000, *Journal of Post Keynesian Economics* **27** (1): 105-124.
- Salas, C., y E. Zepeda. 2003. Employment and wages: enduring the costs of liberalization and economic reform, en K.J. Middlebrook y E. Zepeda (comps.), *Confronting Development: Assessing Mexico's Economic and Social Policy Challenges*. Stanford, Stanford University Press, pp. 522-558.
- Spilimbergo, A., J.Luis Londoño y M. Székely. 1999. Income distribution, factor endowments, and trade openness, *Journal of Development Economics* **59** (1): 77-101.
- Stolper, W. y P. Samuelson. 1941. Protection and real wages, *Review of Economic Studies* **9**: 58-73.
- Trefler, D. 1995. The case of the missing trade and other mysteries, *American Economic Review* **85** (5): 1029-1046.
- , 2004. The long and short of the Canada-US free trade agreement, *American Economic Review* **94** (4): 870-895.
- UNCTAD. 2002. *Trade and Development Report, 2002*. Ginebra, Organización de las Naciones Unidas.
- US Bureau of Economic Analysis. s/f. *International Transactions Accounts*, en <www.bea.gov>.
- US Bureau of Labor Statistics. 2008. *International Comparisons of Hourly Compensation Costs In Manufacturing, 2006*, en <www.bls.gov>. Consultado el 25 de enero.
- , s/f. *Import Price Indexes*, en <www.bls.gov>.
- Vanek, J. 1968. The factor-proportions theory: the N-factor case, *Kyklos* **21** (4): 749-756.
- Verhoogen, E.A. 2008. Trade, quality upgrading, and wage inequality in the Mexican manufacturing sector, *Quarterly Journal of Economics* **123** (2): 489-530.