

Los grandes problemas de México

▪ IX ▪
CRECIMIENTO ECONÓMICO
Y EQUIDAD

Nora Lustig
coordinadora



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

Robert A. Blecker

en:

CRECIMIENTO ECONÓMICO Y EQUIDAD

Nora Lustig
coordinadora

Volumen IX
Los grandes problemas de México



EL COLEGIO DE MÉXICO

Primera edición, 2010
EL COLEGIO DE MÉXICO, A.C.
Camino al Ajusco 20
Pedregal de Santa Teresa
10740 Mexico, D.F.
www.colmex.mx
ISBN 978-607-462-111-2 (obra completa)
ISBN 978-607-462-169-3 (volumen IX)
Impreso en Mexico

5
COMERCIO, EMPLEO Y DISTRIBUCIÓN:
EFECTOS DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL Y GLOBAL

*Robert A. Blecker**

CONTENIDO

Introducción	176
Tendencias en el comercio y la inversión internacionales	180
Empleo	188
Distribución del ingreso y desigualdad salarial	194
La desigualdad salarial y el teorema Stolper-Samuelson, 195; Otros aspectos de la globalización y la distribución del ingreso, 205	
Conclusiones	209
Referencias	210

* Departamento de Economía, American University: <blecker@american.edu>.

El autor agradece los valiosos comentarios de Jorge Fernández, Carlos Ibarra, un árbitro anónimo y los panelistas en el taller del 12 de mayo de 2008 en El Colegio de México. 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 haya quedado y las opiniones que se expresan aquí son responsabilidad del autor.

INTRODUCCIÓN

La entrada de México en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994 parecía señalar un cambio radical en la estrategia económica del país. Por primera vez en su historia había decidido integrar su economía de manera preferencial con la de su vecino más grande y poderoso del norte. En el pasado durante medio siglo, entre los años treinta y setenta del siglo xx, 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”. Cuando México empezó a liberalizar su comercio exterior a fines de los años ochenta, lo hizo de manera multilateral al 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. Mediante el TLCAN, México intentaba atraer más inversión extranjera directa (IED) y fomentar el 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 con (en esa época) la Unión Europea, Japón y los “cuatro tigres” de Asia oriental. Se suponía que, al combinar los abundantes recursos naturales de Canadá, la cuantiosa mano de obra de México y el capital y el copioso trabajo calificado de Estados Unidos, los tres países se podrían especializar según sus respectivas ventajas, obteniendo ganancias significativas en la eficiencia y la competitividad. Para México se esperaba que la integración regional condujera a un aumento importante en el empleo de las industrias manufactureras y, a la vez, a un mejoramiento notable en sus salarios.

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 a 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 bajas 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, que 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 acuerdos de libre comercio con muchos otros países.

Desde luego que 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 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 integrado con fuerza en 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 respecto a las expectativas generadas por el TLCAN, y, en ciertos aspectos, la realidad ha sido contraria a lo esperado. Aunque México quiso aumentar el empleo en el sector manufacturero por medio del Tratado, los incrementos netos en el empleo en este sector nunca llegaron a ser muy elevados a nivel agregado. Si bien se esperaba que la integración regional provocaría una reducción de la desigualdad en la distribución del ingreso, especialmente mediante el aumento

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).

en los salarios percibidos por los obreros menos calificados, en la realidad la desigualdad salarial aumentó de manera considerable durante la primera década de la apertura de la economía mexicana (1987-1997) y, aunque más tarde disminuyó parcialmente, esto se debió principalmente a la caída en la oferta relativa de trabajo menos calificado, y no a los efectos de la apertura 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 para esta situación ha sido el surgimiento de China, país que desplazó a México y ocupó el segundo lugar en las importaciones de Estados Unidos en 2003, logrando superar a Canadá y obteniendo el primer lugar en 2007 (U.S. 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 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 la regional en América del Norte. En especial, el crecimiento decepcionante del empleo en las industrias manufactureras y el aumento en la desigualdad salarial en algunos aspectos pueden entenderse, hasta cierto punto, como efectos de la inserción de México en la economía global. Desde una perspectiva general, México no es un país en el que abunde el trabajo, especialmente el no calificado, y en este contexto podemos entender por qué la liberalización comercial no ocasionó más ganancias, ni en el empleo manufacturero, ni en la igualdad salarial.

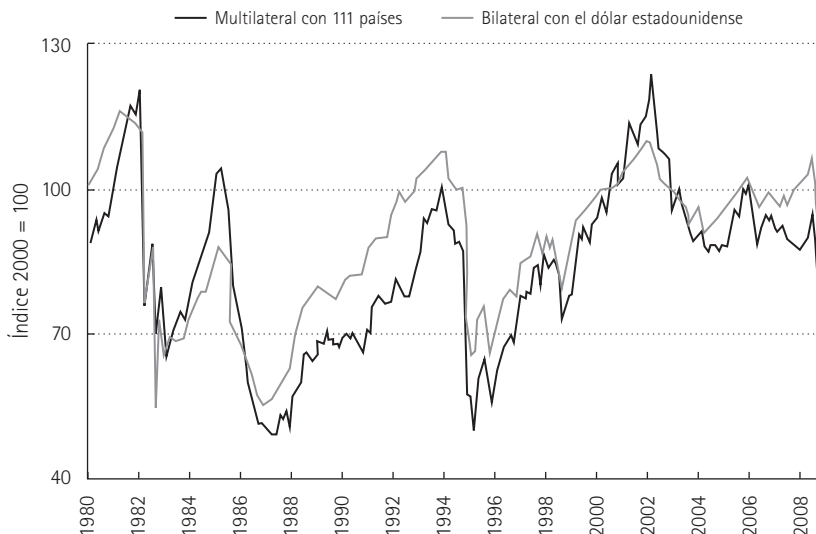
Al mismo tiempo, es importante reconocer que muchos otros factores han repercutido en el desempeño de la economía mexicana durante la época en la cual México instrumentaba sus políticas de apertura internacional e integración regional. Sobre todo, entre fines de los años setenta y mediados de los noventa, 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 este trance 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. A continuación, 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 falta de datos nos obliga a usar cifras de 1994), el año que representó el punto máximo de la expansión económica al final de los noventa (2000) y el año más reciente para el cual se contaba con los datos anuales en el momento de escribir (en general 2007, con algunas excepciones). El hecho de que el análisis termine en este año 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 ellos durante casi 20 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 5.1. 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 al comienzo 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 de-

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.



Nota: los tipos de cambio nominales fueron ajustados utilizando los precios al consumidor.
Fuentes: Banco de México [s.f.]; FMI, varios años, y cálculos del autor.

Gráfica 5.1. Índices del valor real del peso, 1980-2008.

terminar 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 de su comercio exterior 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 ochenta. Con respecto a la composición nacional, encontramos

Cuadro 5.1. Composición del comercio exterior de México por región
(porcentajes del comercio total)

	1987 ^a	1993	2000	2007 ^b
<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

Nota: cifras totales incluyendo las industrias maquiladoras.

^a 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.

^b Cifras preliminares.

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

que la apertura comercial provocó una fuerte 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 provenientes de Estados Unidos. Como se muestra en el cuadro 5.1, las exportaciones mexicanas destinadas a Estados Unidos subieron de 69.2% en 1987 a 82.7% en 1993, alcanzando hasta 88.7% dentro del total exportado en el año 2000. Este crecimiento rápido de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos fue impulsado por el bajo valor del peso y el auge económico (la llamada “economía nueva”) en Estados Unidos a fines de los 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% en 1987 a 69.3% en 1993, para luego recuperarse solamente a 73.1% dentro de las importaciones totales del año 2000, casi el mismo porcentaje que en 1987.⁴

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 éstas, fueron obtenidos de Hufbauer y Schott (1992) quienes, a su vez, obtuvieron los datos del Fondo Monetario Internacional (FMI).

A partir de 2000, la proporción del comercio exterior de México que se efectuó con Estados Unidos bajó notablemente, en especial por el lado de las importaciones y, también, (aunque en menor grado) por el 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 estando fuertemente concentradas en el mercado estadounidense. En cambio en 2007 la participación porcentual de las importaciones de productos de Estados Unidos a México cayó a 49.6%. Esta caída aguda se debe, en gran medida, al aumento en la participación asiática, sobre todo la parte proveniente de China, que subió casi 9 puntos porcentuales entre 2000 y 2007.

Aunque esta penetración de importaciones chinas al mercado mexicano 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 ese país como México empezaban a abrir sus economías. El cuadro 5.2 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 este año 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 este periodo, tanto México como China realizaron aumentos significativos en sus participaciones porcentuales en el mercado estadounidense en esa época, pero la aportación 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 cre-

Cuadro 5.2. 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>			
	1987	1993	2000	2007
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>				
	1987	1993	2000	2007
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>				
	1987-1993	1993-2000	2000-2007	
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: U.S. Bureau of Economic Analysis [s.f.]: cuadro 2; U.S. Bureau of Labor Statistics; Petróleos Mexicanos [s.f.], y cálculos del autor.

cieron 221.3% en valor (véase el cuadro 5.2). 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 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 exportadores, probablemente por las preferencias arancelarias y ventajas geográficas de las cuales gozaba.

⁵ Agradezco al árbitro anónimo por apuntar este hecho.

A pesar de esta estabilidad en la participación de las exportaciones manufactureras de México en el mercado estadounidense entre 2000 y 2007, existen razones 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 (tanto en América Latina como en otras regiones), la cual implica que el crecimiento de las exportaciones chinas, probablemente, desplazó cierta parte de las exportaciones mexicanas de bienes similares. Gallagher *et al.* (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 en 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 chinas 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 Looi Kee (2009) encuentran que el alza en la variedad de las exportaciones chinas ocasionó una baja en la diversidad de las exportaciones mexicanas durante el periodo 1990-2001. Lederman *et al.* (2009) concluyen que, en general, el crecimiento rápido de China e India ha beneficiado a América Latina y el Caribe, especialmente por 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 esta situación va en un sentido negativo.

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

⁷ López Córdova *et al.* (2008) estiman la elasticidad de sustitución entre las exportaciones chinas y las de otros países en el mercado de Estados Unidos. Estos cálculos podrían ser utilizados para pronosticar el efecto sobre las exportaciones mexicanas de, por ejemplo, una apreciación del tipo de cambio de China.

Hay varias razones para el desplazamiento de México por China en su penetración al mercado de Estados Unidos después del año 2000. Este último país tiene 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 U.S. Bureau of Labor Statistics (2008), la remuneración por hora persona fue de \$0.67 dólares en China, comparada con \$3.33 dólares en México durante 2004, es decir, el nivel de salarios en China es, 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 a la economía mexicana por el TLCAN (Gallagher, 2008). El país asiático ha invertido mucho en la infraestructura y la educación mientras éstas (especialmente la primera) 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 esta nación mantuvo un tipo de cambio fijo que efectivamente fue subvalorado, mientras México, como ya se mencionó, 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 las 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 5.3, entre 1988 y 1993 se observó un aumento notable en las exportaciones de 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

⁸ Estas cifras representan el total de personal ocupado, tanto empleados como 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 este dato no está disponible para China.

⁹ Entre ellas están comprendidas las industrias de la madera, papel e imprentas, las de 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 deportivos, entre otras.

Cuadro 5.3. Composición industrial del valor total de las exportaciones manufactureras, 1993, 2000 y 2007 (porcentajes del total)

	1988 ^a	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 ^b	31.1	21.9	14.5	18.4
Equipo de transporte ^c	28.3	25.5	27.0	26.6
Otros productos metálicos, maquinaria y equipo ^d	28.9	43.5	47.5	47.9

^a 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.

^b 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.

^c Principalmente automóviles y partes para automóviles.

^d Se incluyen equipo eléctrico y electrónico.

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

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

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 5.4. Sin embargo, los flujos de IED han alcanzado estabilidad como porcentaje del PIB de alrededor de 3% a partir de 1994. También, la importancia relativa de estos flujos 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

Cuadro 5.4. Flujos de inversión extranjera directa en México,
totales y desde Estados Unidos.
(promedios en tres periodos entre 1987 y 2007)

	1987-1993	1994-2000	2001-2007
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 ^a
IED desde EU como porcentaje del total de ingresos en México	61.0	61.7	54.7

^a Con la exclusión de 2005, cuando el total fue muy bajo debido a un ajuste grande por variaciones cambiaras; si excluimos también 2001 (cuando CitiBank compró Banamex) esta cifra es de 3.3%. Si incluimos 2001 y 2005, el promedio para 2001-2007 en conjunto es de 7.5 por ciento. Fuentes: FMI, varios años; U.S. Bureau of Economic Analysis [s.f.]; INEGI y cálculos del autor. Las cifras pueden no coincidir porque se obtuvieron de fuentes diferentes.

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 (véase la nota del cuadro 5.4).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 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 mediante las expectativas y garantías generadas por el TLCAN, pero, paradójicamente, ha tenido menos éxito en atraer

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 cifras de la balanza de pagos disponibles en Banco de México [s.f.].

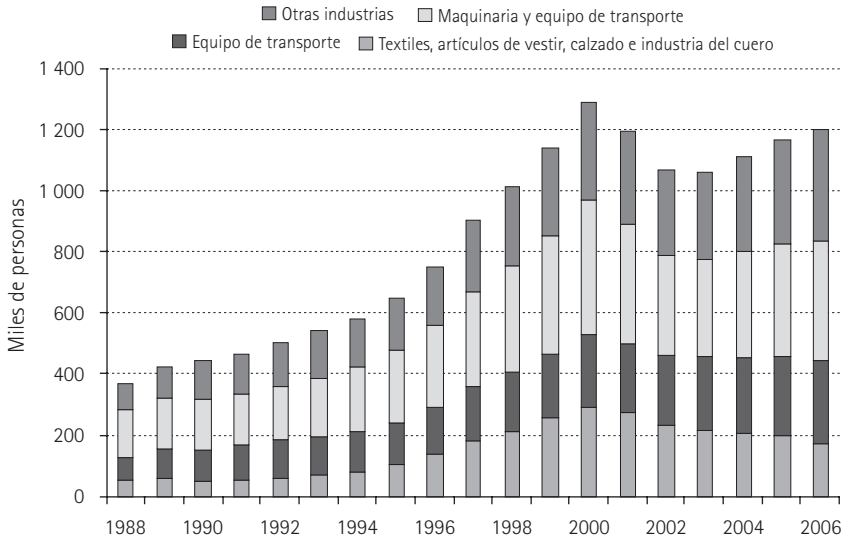
¹¹ Cuando Citibank compró Banamex en 2001, la porción mexicana de los egresos netos de IED desde Estados Unidos alcanzó 10% en ese año. En 2005 esta porción llegó al valor extremo de 26.5%, porque el total de egresos netos fue muy reducido por un ajuste grande por variaciones cambiaras.

una mayor participación relativa de México en los flujos de IED originarios de Estados Unidos.

Un motivo importante para el esfuerzo de atraer más IED fue 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 estimulado mucho 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 invirtió.

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 para la balanza de pagos por las posibles consecuencias de la apertura de la economía. No obstante, la teoría del comercio internacional implica que si éste es 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 ellas. 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



Nota: las cifras de 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.

Gráfica 5.2. Total de personal ocupado remunerado en las industrias maquiladoras de exportación, por industria, 1988-2006.

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, es decir, las maquiladoras, el total de personal ocupado creció 58% entre 1988 y 1994, y el ritmo más del doble, 122%, entre 1994 y 2000 (gráfica 5.2). 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

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 a la vez.

maquiladoras se publicaron).¹³ Además, dado que la población económicamente activa (PEA) de México crece casi en 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.

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 400 000 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 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 completas 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

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.

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 expuestas aquí no dependen del uso de estas encuestas, y se prefiere usarlas porque contienen datos anuales mientras que los censos solamente cubren ciertos años particulares.

entonces).¹⁵ Estos cálculos implican un aumento neto de, aproximadamente, 500 000 puestos en el empleo manufacturero total desde el principio de la liberalización comercial, o solamente 200 000 a partir del inicio del TLCAN. Según los censos económicos de 1999 y 2004, el total de personal ocupado en las industrias manufactureras (incluyendo maquiladoras y 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.

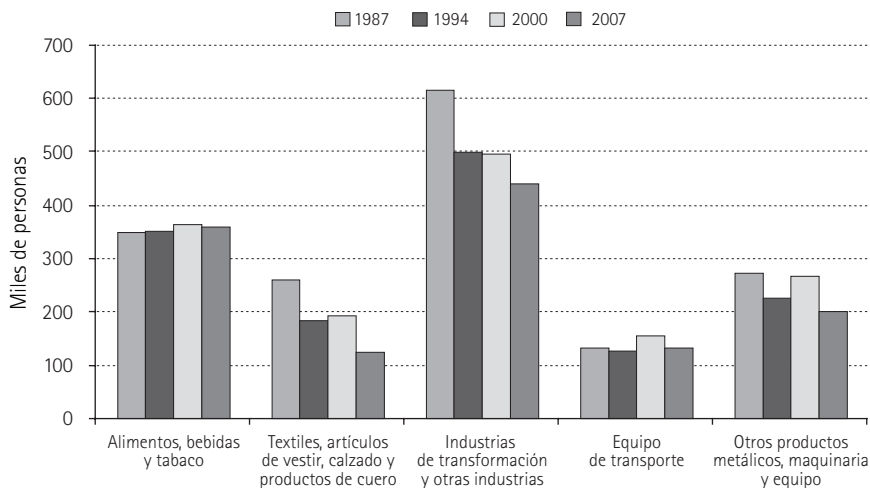
Por lo que hace a la composición del empleo manufacturero dentro de las industrias maquiladoras, el cambio más notable es el alza en la parte que corresponde a las de textiles, artículos de vestir, calzado y productos de cuero, entre 1988 y 2000, y la disminución subsiguiente a partir de 2000 (gráfica 5.2). De otra manera, las empresas productoras de equipo de transporte y otra maquinaria y equipo han representado la mayor parte del empleo en las maquiladoras desde fines de los ochenta. Con respecto a las empresas no maquiladoras, la gráfica 5.3 muestra que los cambios más notables son las disminuciones en las industrias de textiles, artículos de vestir y productos de cuero y las de transformación, y que la mayor parte de éstas 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).

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

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 valoraciones 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>.

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.



Notas: 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; para 2007 se trata de cifras preliminares.

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

Gráfica 5.3. Personal ocupado remunerado total en las grandes empresas manufactureras no maquiladoras, 1987, 1994, 2000 y 2007.

exportaciones mexicanas en el mercado estadounidense, además del crecimiento de las importaciones chinas en México, como se discutió antes. En general, no se 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 el Estado de México y un alza correspondiente en la zona de la frontera norte,¹⁸ aunque esta reasignación a nivel regional no ha acompañado a la industria en general.

¹⁸ Véase, por ejemplo, Lederman *et al.* (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.

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 (compárense las gráficas 5.2 y 5.3). 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 (véase el cuadro 5.2).

La participación relativamente pequeña de las industrias exportadoras más grandes en el total del empleo manufacturero se debe, en gran medida, a la muy elevada necesidad de insumos importados en esas industrias, las cuales se dedican en gran parte al ensamblaje de dichos bienes intermedios. 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 (mediante 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. Él atribuye esta diferencia a la falta de 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 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 ofrecido cantidades proporcionales de empleo.

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

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 industriales. Véase también Moreno-Brid, Santamaría y Rivas (2005) para una perspectiva crítica sobre el proceso de industrialización reciente en México.

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 en México abundaba relativamente el 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 ganar más con la liberalización comercial, lo cual implicaría que se observaría 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, que 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 conllevaría 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 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 que uno empleado en una industria que compita con las importaciones pierde en el 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 distributi-

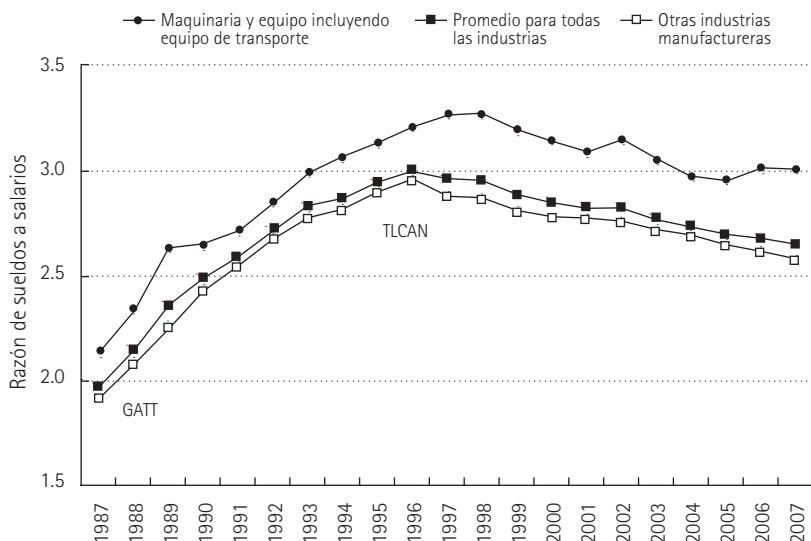
vos del comercio libre no se realizaron extensivamente. Hoy en día, después de más de 20 años de la liberalización comercial y 16 del TLCAN, México ha sufrido un estancamiento persistente en el salario real medio y una brecha más amplia entre los salarios de los trabajadores más y menos calificados (a 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 tan complejas (y sus conexiones con el comercio internacional, tan complicadas) que merecen un análisis detallado.

La desigualdad salarial y el teorema Stolper-Samuelson

La gráfica 5.4 presenta una de las estadísticas más citadas respecto a la desigualdad salarial: la relación del sueldo medio de los empleados con el 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 1996 y 2007. A pesar de la disminución lenta de dicha 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.

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

²¹ La traducción es del autor. 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; Chiquiar, 2008.

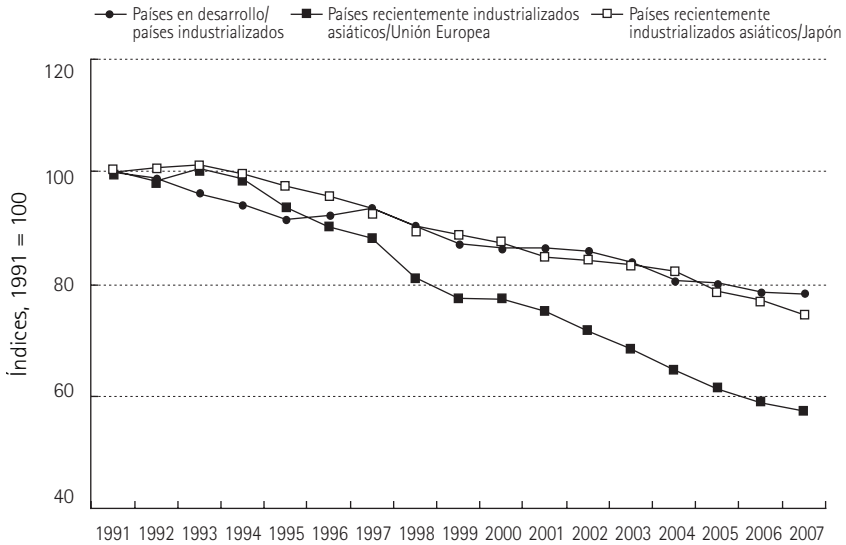


Fuente: INEGI y cálculos del autor. La encuesta previa de 129 clases de actividad económica y la encuesta nueva de 205 clases se juntaron en 1994.

Gráfica 5.4. Relación entre los sueldos de empleados y los salarios de obreros por hora en las grandes empresas manufactureras no maquiladoras, 1987-2007.

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 (compárense el cuadro 5.3 y la gráfica 5.4). 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 comercializados 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



Fuente: U.S. Bureau of Labor Statistics y cálculos del autor.

Gráfica 5.5. Índices de precios relativos de las importaciones manufactureras de Estados Unidos provenientes de países en desarrollo, 1991-2007.

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 5.5 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

²² La idea de utilizar los precios de las importaciones manufactureras en Estados Unidos para representar los términos de intercambio de 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.

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, sería más útil entender las razones específicas por las cuales la balanza entre la oferta y la demanda cambió a favor del trabajo menos calificado durante la última década. De acuerdo con Esquivel, Lustig y Scott (2010), la mayor parte de la disminución en la desigualdad salarial a partir de 1996 se explica por la reducción en la oferta relativa de mano de obra menos calificada, lo cual se aceleró de forma totalmente casual, tras la entrada en vigor del TLCAN. López Acevedo (2006) (citada 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.

Sin embargo, una explicación centrada en la disminución de la oferta relativa de obreros menos calificados, no necesariamente excluye la posibilidad de que otros factores puedan haber contribuido a la reducción de 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, éstas aumentaron su participación relativa en el total del empleo del 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 volvieron complementarios de los mismos en Estados Unidos, dentro de las cadenas de 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

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 5.2), cabe señalar que las otras vertientes de estas industrias también se concentraron 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 superiores en las industrias con salarios más bajos y en las cuales las importaciones provenían de los países de menores ingresos. En este sentido, parece que los obreros menos calificados se han beneficiado más de la persistencia del proteccionismo que de la apertura comercial.

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 coincide con el hallazgo de Borraz y López Córdova (2007) y Chiquiar (2008), en el sentido de que la baja en la desigualdad salarial fue mayor en la región fronteriza del norte, donde los vínculos con la economía estadounidense son más fuertes. Pero de igual manera, al parecer, este aumento en la demanda relativa de trabajo no calificado, mismo que Robertson enfatiza, probablemente se concentre en una sola región del país y no deba, por tanto, tomarse como la explicación principal a nivel nacional.

Queda por explicar por qué 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 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 *et al.* (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 5.5 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 respecto a su dotación relativa de trabajo en general. Tanto en 1987 como en 2006 la participación porcentual de México en el total mundial de la PEA fue menor

²⁵ Algunas excepciones incluyen a Lederman *et al.* (2005) y a Moreno Brid y Ros (2009), quienes mencionan esta posibilidad brevemente.

Cuadro 5.5. Abundancia relativa de 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 ^a	PIB real ^b	PIB-PPC ^c	PEA ^a	PIB real ^b	PIB-PPC ^c
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

^a PEA, población económicamente activa.

^b PIB real, producto interno bruto en dólares EU constantes de 2000.

^c PIB-PPC, 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.

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 tenga 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

Entonces, ¿cómo podemos explicar el aumento en la desigualdad salarial ocurrido entre 1987 y 1996? Si seguimos la famosa “navaja de Occam”, las razones 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 fueron mayores en estas industrias. Así, aplicando una versión más general del teorema de Stolper-Samuelson, tie-

²⁶ De manera semejante, Spilimbergo *et al.* (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.

ne 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 comerciables. 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, dicha 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 enfati-

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 país, a pesar de serlo también en trabajo no calificado en el otro. Este modelo puede explicar por qué el salario relativo de trabajo calificado aumentó en ambos países al mismo tiempo entre fines de los ochenta y mediados de los noventa.

²⁹ Trefler (2004) también encontró que las reducciones arancelarias en 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 sus obreros. Así, parece que los efectos de la liberalización comercial en Canadá fueron lo contrario de los efectos de la misma en México, donde (según Revenega 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.

za los cambios que ocurrieron dentro de las mismas industrias exportadoras cuando las plantas ya más eficientes lograron aumentar, todavía más, su productividad y la calidad de sus productos, un fenómeno que Verhoogen llama “mejoramiento de la calidad” (*quality upgrading*).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. 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 capítulo, por razones de disponibilidad de 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 fue contrarrestada por los cambios salariales obligatorios debidos a la tecnología, que fueron en el otro sentido (y éstos fueron mayores que aquéllos).

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 a los trabajadores calificados con los empleados.³¹ Por lo menos, el uso de una definición poco común hace que los resultados sean menos

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).

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 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) sobre el “mejoramiento de la calidad” (*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 flujos de IED, la proximidad con la frontera y las cantidades de exportaciones, no ofrece ninguna evidencia respecto de los precios relativos de los bienes. En realidad, como

³² Aunque México no tiene mucho desempleo abierto, sí tiene abundante 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).

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.

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 que se enfocan en la dimensión del género. Ellos apuntan que las trabajadoras 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 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 estático. Entonces, el modelo de factores específicos implica que cualquiera de ellos que sea inmóvil en un sector exportador debe ganar como consecuencia de

la liberalización comercial. Por lo tanto, las trabajadoras no calificadas que vivan en la región fronteriza y que logren obtener empleo en las fábricas exportadoras pueden ganar en relación con 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 mujeres obtienen mediante 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, independientemente de los beneficios relativos percibidos para las obreras 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 aquellas 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, 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 en 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 obvio es que una baja en el precio del maíz debido a la liberalización del comercio agrícola puede dañar a los campesinos que lo cultivan 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 im-

³³ Según el INEGI (2008), en 1995 70.3% de la producción del maíz (grano) se concentraba en 11 estados del centro y sur (Chiapas, Guanajuato, Guerrero, Hidalgo, Jalisco, Estado de México, Michoacán, Oaxaca, Puebla, Veracruz y Zacatecas).

portaciones, 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 de México 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 ha agravado dada la ausencia de políticas para fomentar el 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 *et al.* (2006) llaman la atención hacia 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 los 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 del nivel de 1980 (cuadro 5.6). Por desgracia, las razones de tal 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

³⁴ Véase, por ejemplo, el análisis de Dávila *et al.* (2002) respecto al atraso del sueldo 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 “reivindicaciones conflictivas” (*conflicting claims*) para explicar esto.

Cuadro 5.6. Índices de la productividad del trabajo y las remuneraciones reales por persona ocupada en México, Estados Unidos y Canadá (1987 = 100)

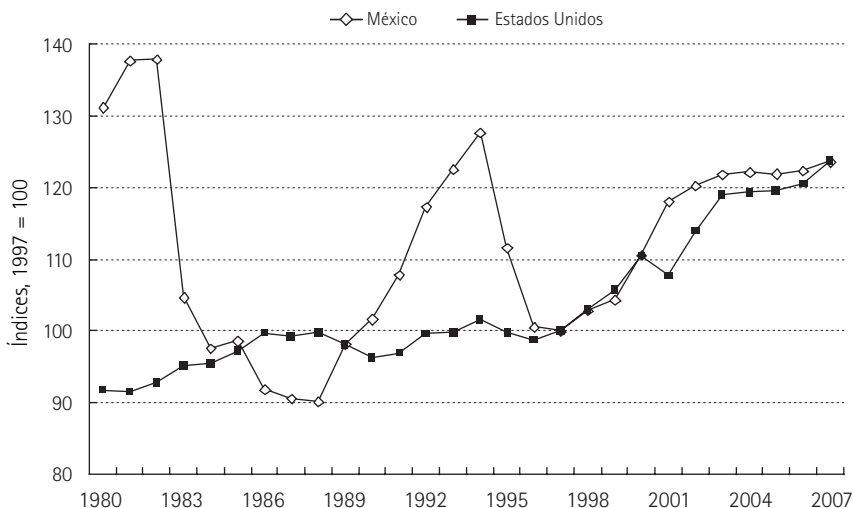
	México		Estados Unidos		Canadá	
	Productividad	Remuneraciones reales	Productividad	Remuneraciones reales	Productividad	Remuneraciones reales
1980	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1987	118.2	69.0	133.9	108.2	123.1	105.4
1993	168.3	93.4	157.2	108.8	145.1	112.9
2000	234.4	84.3	224.6	120.4	187.7	123.5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

* Cifras para 2006.

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

A corto plazo, los salarios reales en México han seguido los ciclos macroeconómicos (gráfica 5.6). Cayeron sustancialmente durante la crisis de la deuda entre 1982 y 1986 y se elevaron en 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 noventa, en 2007 el salario real en México 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 a partir del año 2000. El otro, 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 5.6).³⁶

³⁶ El coeficiente de correlación entre los salarios reales de México y Estados Unidos mostrados en la gráfica 5.6 es de 0.94 entre 1996 y 2007, mientras que entre 1980 y 1995 es de -0.48.



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

Gráfica 5.6. Índices de remuneraciones medias reales por persona en las industrias manufactureras de México y Estados Unidos, 1980-2007.

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 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 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 esos países. Para explicar el estancamiento de los salarios reales y su correlación creciente entre Estados Unidos y México podemos referirnos al análisis de Rodrik

³⁷ Lederman *et al.* (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

(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 de remuneración en un país “globalizado”), sin importar si en el país abunda o escasea el trabajo.

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; 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 el año 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 en particular entre las trabajadoras 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.

Este capítulo ha planteado la hipótesis de que algunas de dichas tendencias pueden explicarse al tomar en cuenta la inserción global de la economía mexicana, además de su inserción regional. A escala mundial, en México no abunda el trabajo, así que no es de sorprender que, a largo plazo, muchas de las industrias más intensivas en mano de obra se hayan trasladado a China u otros países, todavía más abundantes en trabajo. La competencia de estos países tanto dentro del mercado estadounidense como del mexicano ha presionado los salarios en México hacia abajo, no solamente para los obreros no calificados, sino para todos los trabajadores manufactureros, especialmente a partir del año 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 de forma significativa en el mercado doméstico de México y han debilitado toda la estructura de industrias verticalmente integradas en el conjunto de América del Norte.

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 del año 2000. Ya que México está por entrar en el tercer siglo de su independencia y el segundo de la época posrevolucionaria, 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.

REFERENCIAS

- 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.
 Blecker, R.A., 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.
- Chiquiar, D., y M. Ramos Francia, 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.
- Esquivel, G., N. Lustig y J. Scott, 2010. A decade of falling inequality in Mexico: Market forces or state action?, en L.F. López Calva y N. Lustig (comps.), *The New Dynamics of Inequality in Latin America*. Washington, D.C., Brookings Institution (en prensa).
- Esquivel, G., 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.
- Feenstra, R.C., 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, D.C., Banco Mundial, pp. 245-263.

- FMI (Fondo Monetario Internacional), varios años. *Estadísticas financieras internacionales*. Washington, D.C.
- 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.
- Gallagher, K.P., 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.
- Hanson, G.H., 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, D.C., 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, D.C., Institute for International Economics.
- INEGI, 1996. *Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos*. México.
- INEGI, 2001. *Sistema de cuentas nacionales de México. La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación, total nacional: 1988-2000*. México.
- INEGI, 2008. *Anuario de estadísticas por entidad federativa*. México.
- INEGI [s.f.]. Portal del INEGI, en <www.inegi.org.mx>.
- INEGI [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.
- Leamer, E.E., 1993. Wage effects of a US-Mexican free trade agreement, en P.M. Garber (comp.), *The Mexico-US Free Trade Agreement*. Cambridge, The MIT Press, pp. 57-125.
- Leamer, E.E., 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, D.C., Brookings Institution, pp. 141-214.
- Lederman, D., W.F. Maloney y L. Servén, 2005. *Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean*. Washington, D.C., Banco Mundial.
- Lederman, D., M. Olarreaga y G.E. Perry (comps.), 2009. *China's and India's Challenge to Latin America: Opportunity or Threat?* Washington, D.C., 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.
- López Córdova, E., A. Micco y D. Molina, 2008. How sensitive are Latin American exports to Chinese competition in the US market?, *Economía* 8 (2): 117-153.
- López Córdova, E., y M. 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*, 2a. ed., Washington, D.C., 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. Washington, D.C., American University.
- Moreno Brid, J.C., y J. Ros, 2009. *Development and Growth in the Mexican Economy: A Historical Perspective*. Oxford, Oxford University Press.
- Moreno Brid, J.C., J. Santamaria 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.
- Razmi, A., 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.

- Reventa, 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, D.C., Brookings Institution, pp. 305-347.
- Robertson, R., 2000. Trade liberalization and wage inequality: Lessons from the Mexican experience, *World Economy* 23 (6): 827-849.
- Robertson, R., 2007. Trade and wages: Two puzzles from Mexico, *World Economy* 30 (9): 1378-1398.
- Rodrik, D., 1997. *Has Globalization Gone Too Far?* Washington, D.C., 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.L. 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.
- Trefler, D., 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.
- U.S. Bureau of Economic Analysis, *sf. International Transactions Accounts*, en <www.bea.gov>.
- U.S. Bureau of Labor Statistics, 2008. *International Comparisons of Hourly Compensation Costs In Manufacturing, 2006*, en <www.bls.gov>, consultado el 25 de enero.
- U.S. Bureau of Labor Statistics [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.

Colaboraron en la producción editorial de este volumen:

en EL COLEGIO DE MÉXICO,
la Dirección de Publicaciones,
María del Rocío Contreras Romo,
Ana García Sepúlveda, Juan Miguel García
y Lorena Murillo Saldaña (coord.);

en REDACTA, S.A. DE C.V.,
Antonio Bolívar (coord.) y Sonia Zenteno.
Composición tipográfica y formación:
Socorro Gutiérrez.

Crecimiento económico y equidad,
volumen IX de “Los grandes problemas de México”,
se terminó de imprimir en septiembre de dos mil diez,
año del bicentenario de la Independencia y centenario de la Revolución,
en los talleres de Editores e Impresores Profesionales, EDIMPRO, S.A. de C.V.,
Tiziano 144, Col. Alfonso XIII, 01460 México, D.F.