

Empleo, salarios e ingreso del grupo familiar

SANDRA POLASKI

EL EMPLEO ES LA PRINCIPAL FUENTE DE INGRESO FAMILIAR para la gran mayoría de la población en todos los países de América del Norte. Por consiguiente, una de las medidas más básicas del impacto de un tratado de comercio en el bienestar de la población es el número de puestos de trabajo ganados o perdidos como resultado del convenio, la calidad de los mismos y los salarios percibidos. Una segunda medida importante y estrechamente relacionada es el efecto de la liberalización del comercio en la productividad, o cuántos trabajadores producen concretamente en una sesión de trabajo. Al aumentar la productividad, es posible pagar mejor a los trabajadores sin generar inflación ni recortar las ganancias de la empresa. De esa forma, el aumento de los salarios puede mantenerse a largo plazo. El aumento de la productividad que genera salarios más elevados incrementará la demanda de consumo interno, estimulando aún más la producción de bienes y servicios y creando un círculo virtuoso de crecimiento. El tercer aspecto económico que debe abordarse al medir el impacto del comercio en la persona común es de qué forma se distribuyen las ganancias del comercio. Hay ganadores y perdedores en el comercio, y es imposible evaluar el efecto del intercambio en las sociedades sin saber cuáles grupos ganaron, cuáles perdieron y en qué medida se vieron afectados.

Más allá de los efectos económicos del comercio en la población, existe además una razón política importante para estudiar el impacto del comercio en el empleo. Los líderes políticos suelen promover el comercio en general, y los tratados de comercio en

particular, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), como creadores de fuentes de empleo. En Estados Unidos, por ejemplo, el presidente Bill Clinton predijo que el TLCAN crearía 200.000 puestos de trabajo en sus primeros dos años de existencia.¹ Hoy, el Presidente George W. Bush promueve pactos de comercio por las mismas razones, prometiendo que “generarán puestos bien remunerados para los trabajadores estadounidenses”.² Cuando los tratados de comercio se venden al público y los legisladores, sobre la base de su potencial para crear trabajos y elevar los salarios, es importante volver a analizar esas promesas, una vez que haya transcurrido tiempo y se hayan acumulado datos, para determinar los resultados concretos. Dichos estudios retrospectivos pueden usarse en el futuro como guías de la política comercial.

Como sucede con otros efectos del TLCAN, no es fácil tabular el impacto del tratado en el empleo, los salarios y los ingresos. De todos modos, diversos aspectos de los efectos del TLCAN pueden estimarse ahora con cierta confianza. En este capítulo examinamos el impacto del TLCAN en el empleo, los salarios y el ingreso del grupo familiar en cada país de América del Norte. Nos concentramos principalmente en México, empero, porque el impacto del TLCAN en el empleo ha sido mucho mayor allí que en Canadá o Estados Unidos. Luego abordamos las consecuencias en materia de políticas para los países en el hemisferio que están contemplando decisiones en materia comercial que pueden tener consecuencias similares en el empleo.

CONCLUSIONES PRINCIPALES

PUESTOS DE TRABAJO

- El TLCAN ha producido una ganancia neta decepcionantemente baja en materia de empleo en México. Las limitaciones de los datos excluyen una tabulación exacta, pero queda claro que los puestos creados en la manufactura para exportación apenas han seguido el mismo ritmo que los puestos perdidos en la agricultura debido a la importación. También se ha registrado una disminución del empleo en el sector manufacturero nacional, debido en parte a la competencia de las importaciones y quizás también al uso de insumos extranjeros en las plantas de ensamblaje. Cerca del 30 por ciento de los trabajos que se crearon en las maquiladoras (plantas de ensamblaje para la exportación) en los años noventa han desaparecido. Muchas de estas operaciones se trasladaron a países de salarios más reducidos en Asia, en particular China.
- La agricultura mexicana ha sido un perdedor neto en el comercio con Estados Unidos, descendiendo el empleo en el sector en forma brusca. Las exportaciones de Estados Unidos de cultivos subsidiados, como el maíz, han reducido los precios de los productos agrícolas en México. Los pobres en las zonas rurales han soportado la carga del ajuste al TLCAN y se han visto obligados a adaptarse sin el apoyo adecuado del gobierno.
- El efecto neto del TLCAN sobre los puestos de trabajo en Estados Unidos ha sido minúsculo, dado el tamaño de la economía de Estados Unidos y la importancia de otros socios comerciales. Los mejores modelos hasta la fecha indican que el TLCAN no ha producido un cambio neto en el empleo o ha significado una ganancia neta muy pequeña de puestos de trabajo.
- El antecesor del TLCAN, el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (CUFTA), entró en vigor en 1989 y al principio ocasionó pérdidas sustanciales netas de trabajo en los sectores sujetos al comercio en Canadá. Después de cinco años, las pérdidas cesaron y la fabricación de manufacturas para exportar empezó a aumentar nuevamente. Un decenio después de la aprobación de CUFTA, el empleo en el sector de manufacturas se recuperó hasta llegar a los niveles anteriores al tratado de comercio y ha seguido creciendo moderadamente desde entonces.

PRODUCTIVIDAD

- La productividad ha aumentado en los tres países durante el último decenio. El TLCAN y CUFTA probablemente desempeñaron una función importante en el crecimiento observado de la productividad en México y Canadá, porque ambos países redujeron sus aranceles profundamente y quedaron expuestos a la competencia de su gigante vecino. En Estados Unidos, el TLCAN probablemente ha jugado un papel limitado o insignificante en el aumento de la productividad por dos razones: los aranceles de Estados Unidos ya eran bajos antes del TLCAN y el comercio con el resto del mundo juega un papel mucho más importante.
- El aconsejable crecimiento de la productividad puede haber tenido el efecto colateral imprevisto de reducir la tasa de crecimiento del empleo, ya que la creación de nuevos puestos se redujo a medida que los trabajadores que ya figuraban en las nóminas de sueldos produjeron más.

SALARIOS

- Los salarios reales para la mayoría de los mexicanos son más bajos hoy que cuando el TLCAN entró en vigor. Este sorprendente revés en los salarios es atribuible principalmente a la crisis del peso de 1994 a 1995. Sin embargo, durante el período del TLCAN, el aumento de la productividad no se tradujo en un aumento salarial, como sucedió en períodos anteriores en México.
- Los salarios mexicanos, por otra parte, están divergiendo, en lugar de converger, de los salarios de Estados Unidos.

- Ya que el impacto neto del TLCAN en el empleo en Estados Unidos es reducido, el impacto en los salarios en general es también mínimo. Pero la creciente brecha entre los salarios de los trabajadores calificados y no calificados es atribuible en parte al comercio, y el TLCAN como uno de los factores en el intercambio comercial de Estados Unidos probablemente represente una porción del crecimiento observado en la desigualdad en materia de salarios.
- Los salarios reales generales en Canadá fueron sólo levemente mayores en 2002 que cuando CUFTA entró en vigor en 1989, pero los ingresos en el sector manufacturero fueron algo mejores. Ello indica que el TLCAN y CUFTA no produjeron un impacto negativo en los salarios, ya que los ingresos en los sectores no afectados del comercio aumentaron más lentamente que en el sector de manufacturas. Como en el caso de México, los aumentos de productividad en Canadá superaron en forma significativa los aumentos salariales.

DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

- La desigualdad en materia de ingresos ha estado en aumento en México desde la entrada en vigor del TLCAN, lo cual revirtió una breve tendencia decreciente a comienzo de los años noventa. Comparado con el período anterior al TLCAN, el 10 por ciento de los hogares con más altos ingresos han aumentado su proporción del ingreso nacional, mientras que 90 por ciento han perdido su participación en los ingresos o no han experimentado ningún cambio. La desigualdad regional dentro de México también ha aumentado, revirtiendo una tendencia de larga data hacia la convergencia en los ingresos regionales.
- La desigualdad en materia de ingresos en Estados Unidos registró un aumento durante el decenio anterior al TLCAN y ha seguido incrementándose. La creciente brecha salarial entre los trabajadores calificados y no calificados es una de las causas, y en la medida en que el comercio sea un factor en la brecha salarial, también está implicado en la creciente desigualdad.
- A pesar de que los ingresos estén relativamente más nivelados en Canadá que en México o Estados Unidos, la desigualdad en materia de ingresos ha registrado una marcada tendencia ascendente desde la puesta en vigor de CUFTA en 1989. El 20 por ciento más rico de los hogares canadienses ha aumentado su proporción de los ingresos nacionales durante el período, mientras que el resto ha experimentado disminuciones. Sólo el 20 por ciento superior de los hogares percibieron ingresos reales más elevados en 2000 que en 1989. Dado que los salarios en el sector manufacturero tuvieron un mejor desempeño que los salarios en la mayoría del resto de los sectores, parece claro que los cambios salariales inducidos por el comercio no fueron la causa del aumento observado de la desigualdad en Canadá. En realidad, una reducción en la transferencia de pagos del gobierno, que juega un papel importante en los ingresos del 40 por ciento de los hogares en la base, explica la mayor parte del cambio. La posibilidad de que un incremento del intercambio comercial debilite la red de seguridad social canadiense fue motivo de inquietud de los detractores de CUFTA, pero no hay pruebas claras que validen una relación causal.

GANADORES Y PERDEDORES

La experiencia de cada uno de los países del TLCAN confirma la predicción de la teoría del intercambio comercial, en cuanto a que en su seno habrá ganadores y perdedores. Los perdedores pueden ser tan o más numerosos que los ganadores, en especial en el corto a mediano plazo. En Canadá, demoró un decenio para que el empleo del sector manufacturero se recuperara de los desplazamientos iniciales ocasionados por CUFTA. En México, los agricultores todavía están procurando adaptarse a los cambios inducidos por el TLCAN.

Los costos de ajuste en el corto a mediano plazo que confrontan los perdedores del intercambio comercial pueden ser graves, y los perdedores suelen coincidir con los segmentos de la sociedad menos capaces de hacer frente al ajuste, debido a aptitudes insuficientes, exiguos ahorros y movilidad limitada. También debe reconocerse que es posible que haya perdedores permanentes en el comercio, debido a estas limitaciones.

México

PUESTOS DE TRABAJO

México posee una abundancia de puestos de trabajo. Las tasas muy elevadas de crecimiento demográfico a mediados de los años setenta se tradujeron en una protuberancia demográfica en la fuerza laboral a fines de los años noventa, a medida que las personas nacidas en años anteriores de alto crecimiento maduraron y empezaron a buscar trabajo. Por otra parte, durante los años ochenta y noventa, las mujeres se incorporaron a la fuerza laboral a un ritmo cada vez mayor, en parte debido a la disminución de la tasa reproductiva, pero también por la necesidad de contribuir al ingreso familiar durante las crisis económicas recurrentes. En términos generales, la fuerza laboral mexicana aumentó de 32,3 millones inmediatamente antes del TLCAN a 40,2 millones en 2002, lo cual significa que México necesitaba casi un millón de puestos por año sencillamente para absorber el crecimiento en la oferta de mano de obra.³

La teoría económica indica que la apertura al comercio aumentará la demanda de mano de obra en un país con abundancia de mano de obra y por ende aumentará el número de puestos, los jornales percibidos o ambos. Claramente, ese sería un efecto deseable para un país con una fuerza laboral numerosa y en aumento como México. Sin embargo, en la práctica, el efecto de un tratado de comercio como el TLCAN depende de muchos factores, como qué aranceles redujo o eliminó cada país, con qué rapidez y en qué secuencia. También depende de otras cláusulas negociadas del tratado —y políticas gubernamentales conexas— que inciden en decisiones sobre inversión, producción y puestos de trabajo, y en el saldo general de ganancias y pérdidas provenientes del tratado de comercio negociado.

Por lo tanto, es necesario analizar tanto la eliminación de aranceles a las exportaciones de México a sus vecinos del norte (lo cual podría aumentar las exportaciones y por ende los puestos de trabajo)

como la eliminación de los aranceles mexicanos a los productos de Estados Unidos y Canadá (lo cual podría aumentar las importaciones mexicanas de Estados Unidos y Canadá y de ese modo eliminar puestos de trabajo en México) para comprender el impacto de los recortes arancelarios del TLCAN en el empleo de México. La siguiente discusión se centra en los cambios arancelarios entre México y Estados Unidos, debido a que el intercambio comercial entre México y Canadá representa un fragmento muy reducido del comercio total de México.⁴

Con el TLCAN, Estados Unidos redujo los aranceles en la mayoría de las manufacturas mexicanas, registrándose los recortes más grandes en los textiles y la ropa, seguidos de reducciones más moderadas pero aún significativas en calzado, productos químicos, manufacturas varias y equipo de transporte. Estados Unidos también redujo los aranceles a los productos agrícolas y aumentó las cuotas, aunque uno de los principales productos agrícolas de México, el azúcar, sigue restringido por medio de aranceles y cuotas. Otros cultivos mexicanos enfrentan restricciones estacionales que se prevee eliminar en 2008. Entretanto, México redujo los aranceles drásticamente en los productos agropecuarios y prácticamente en todas las manufacturas de Estados Unidos. Algunos aranceles se mantendrán en productos agrícolas sensibles como el maíz y el frijol hasta 2008, pero en la práctica el gobierno mexicano ya ha permitido considerables importaciones de maíz libres de aranceles por encima de la cuota.

El modelo de intercambio comercial entre los dos países sufrió varias modificaciones debido a estos recortes. Desde el punto de vista de México, los cambios acumulativos marcaron el pasaje de un déficit comercial neto con Estados Unidos antes del TLCAN a un superávit comercial neto considerable en 2002. El superávit neto general disfraza un creciente déficit en el comercio agrícola con Estados Unidos más que compensado por un excedente en las manufacturas de exportación provenientes de México. El renglón servicios arroja un pequeño déficit a favor de México (véase la figura 1).

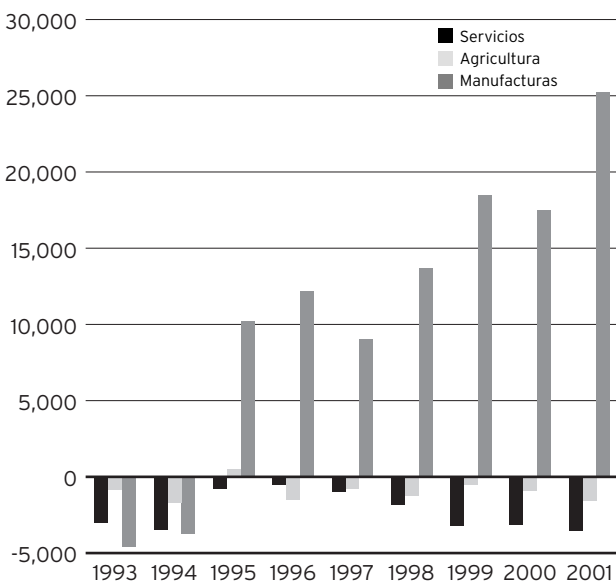
Empleo en el sector de manufacturas. Traducir estos cambios de los patrones del comercio en impacto en el empleo no es fácil, pero es posible determinar números aproximados de puestos de trabajo con razonable certeza. En las manufacturas, la tarea se complica por la disponibilidad de datos. El gobierno mexicano sigue el empleo en el sector por medio de dos series de datos aparte. Un estudio abarca las plantas medianas y grandes que representan alrededor del 80 por ciento de la producción industrial, pero excluye el sector de maquiladoras.⁵ Otro estudio cubre las maquiladoras, que son plantas de ensamblaje para la exportación.

En general, el empleo en el sector manufacturero que no incluye las maquiladoras en México fue menor en 2003 que en 1994, a excepción de las microempresas, que se encuentran principalmente en el sector informal.⁶ El empleo en manufacturas sin incluir las maquiladoras se mantuvo en alrededor de 1,4 millones en enero de 1994, descendió bruscamente durante la crisis del peso, luego empezó una

recuperación que produjo 91.000 puestos de trabajo adicionales en su mejor momento en mayo de 2000 antes de declinar nuevamente en los últimos tres años. La baja reciente fue motivada en gran parte por la recesión en Estados Unidos. Debido a que el TLCAN ha vinculado a México más estrechamente a la economía de Estados Unidos, el ciclo económico de éste último ha llegado a jugar un papel dominante en la suerte económica de México. En mayo de 2003 había 1,3 millones de trabajos en el sector manufacturero sin contar las maquiladoras, alrededor de 100.000 menos que cuando el TLCAN entró en vigor (véase la figura 2).

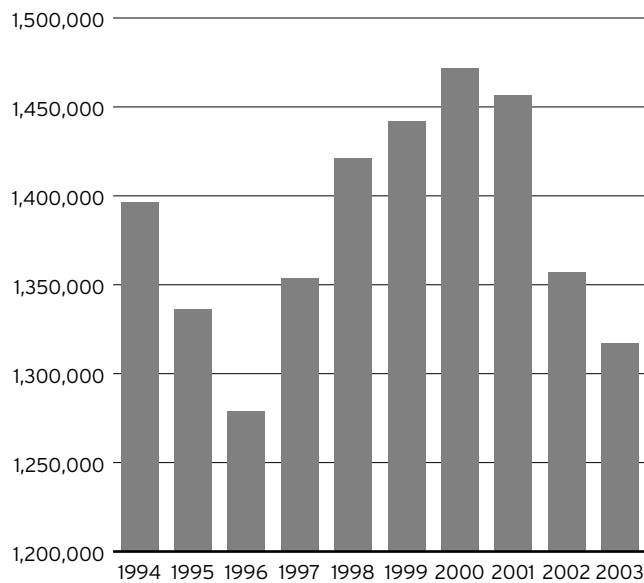
El programa de maquiladoras fue creado por México y Estados Unidos en 1965 para permitir importaciones de materiales y componentes a México, exentas de aranceles e impuestos, para su ensamblado y reexportación a Estados Unidos. Se ha concentrado en los sectores de indumentaria, repuestos para automotores y electrónica. El aumento de puestos de trabajo en las maquiladoras no es atribuible prin-

Figura 1. Balanza comercial de México con Estados Unidos, por sector
MILLONES DE DÓLARES



Fuente: Recopilada por la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos a partir de estadísticas oficiales de la División de Censos del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Figura 2. Sector de manufacturas sin inclusión de maquiladoras
EMPLEO TOTAL, 1 DE ENERO DE CADA AÑO



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía e Informática de México (INEGI), Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS), Encuesta Industrial Mensual (EIM).

principalmente al TLCAN, ya que el programa precede al tratado, pero el TLCAN introdujo recortes arancelarios significativos en la industria de la indumentaria y por ello estimuló al subsector de las maquiladoras. Al mismo tiempo, el TLCAN inició el proceso de eliminación progresiva de las singulares ventajas tributarias y arancelarias del programa de maquiladoras, al mismo tiempo que concedió similar tratamiento a los fabricantes que no pertenecían a las maquiladoras en México. Muchos observadores esperan que la proporción de exportaciones de manufacturas de México provenientes de las maquiladoras siga descendiendo con el transcurso del tiempo.

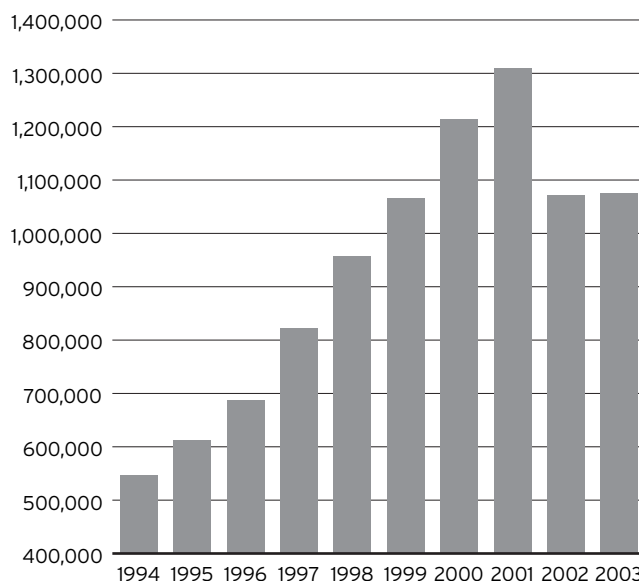
Las plantas de ensamblaje de las maquiladoras agregaron alrededor de 800.000 puestos de trabajo entre la aprobación del TLCAN en enero de 1994 y el empleo máximo del sector en 2001. Luego perdieron alrededor de 250.000 puestos hasta mayo de 2003. Actualmente, las maquiladoras emplean cerca de 550.000 trabajadores más de los que empleaban antes del TLCAN (véase la figura 3). Las maquiladoras producen casi totalmente para la exportación,

de manera que el empleo en ese sector puede atribuirse en gran medida al comercio (aunque no exclusivamente al comercio generado por el TLCAN). En contraposición, los datos sobre el empleo en el sector manufacturero que no incluye a las maquiladoras mezclan la producción para la exportación con la producción para los mercados nacionales. Por lo tanto, resulta difícil determinar la proporción del empleo atribuible a las exportaciones. Un estudio indica que la participación del empleo en el sector manufacturero, sin incluir a las maquiladoras, asociado con las exportaciones aumentó aproximadamente 500.000 trabajos entre 1994 y 1999 y luego disminuyó.⁷ De esos puestos de trabajo, 450.000 se basaban en exportaciones a Estados Unidos.

Sólo parte del crecimiento del empleo en el sector de exportaciones, con o sin inclusión de las maquiladoras, puede atribuirse al TLCAN. La devaluación del peso de 1994 a 1995 significó un impulso importante a todas las exportaciones mexicanas, ya que el dólar podía comprar más de dos veces el valor de los productos mexicanos después de la devaluación. Un estudio de la Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos (USITC) descubrió que la devaluación del peso de 1994 a 1995 tuvo mayor impacto en el aumento de las exportaciones mexicanas de productos manufacturados a los Estados Unidos que todos los cambios arancelarios relacionados con el TLCAN combinados.⁸ Si uno utiliza las conclusiones de la USITC sobre el impacto relativo de diversos factores en los cambios que experimentaron las exportaciones mexicanas a Estados Unidos, los recortes arancelarios del TLCAN podrían explicar alrededor de un cuarto del aumento total en los puestos de trabajo en el sector de manufactura para la exportación (con o sin inclusión de las maquiladoras), o el agregado de alrededor de 250.000 puestos, mientras que la devaluación del peso, menores costos de transporte y otros factores justifican el resto.⁹

La realidad indica que durante los años del TLCAN se ha registrado un fuerte crecimiento en el volu-

Figura 3. Empleo en las maquiladoras en México
EMPLEO TOTAL, 1 DE ENERO DE CADA AÑO



Fuente: INEGI, Indicadores mensuales de la industria de la maquiladora.

men de manufacturas para la exportación, pero un aumento muy decepcionante del empleo en el sector manufacturero. Esta divergencia no deseada entre la producción de manufacturas y el aumento del empleo surgió en México a mediados de los años ochenta, pero parece haberse profundizado desde la aprobación del TLCAN.¹⁰ Se han ofrecido varias explicaciones sobre este resultado. Una explicación obvia es el aumento de la productividad, que reduce la cantidad de puestos creados en cualquier nivel de exportaciones. Si bien es cierto que la productividad aumentó en el sector manufacturero mexicano durante la mayor parte de los años noventa, las ganancias fueron bastante moderadas, y por sí solas no pueden explicar el crecimiento muy lento en el empleo del sector manufacturero.

Un factor que probablemente explique parte del fenómeno es que el sector de manufacturas para exportación en México se basa cada vez más en un modelo de producción en el cual se importan componentes para su procesamiento o armado y posterior reexportación. En este modelo, el efecto indirecto de dichas operaciones sobre el resto de la economía es muy limitado, porque sólo una serie limitada de operaciones de procesamiento o ensamblado beneficia el mercado laboral. No se crean vínculos de concatenación progresivos y regresivos, como el estímulo de empresas que proveen piezas y materiales, lo cual limita el efecto multiplicador de cualquier incremento de las exportaciones. Este modelo es muy claro en el sector de maquiladoras, en el cual se importa el 97 por ciento de los componentes y sólo 3 por ciento se produce localmente en México. Pero el sector exportador que no incluye a las maquiladoras exhibe patrones similares. La producción dentro de la empresa (intrafirma) llevada a cabo por empresas multinacionales que operan en México en sectores como el de industrias automotrices y de electrónica depende en gran medida de insumos importados. Parece probable que los fabricantes mexicanos que anteriormente proveyeron insumos a grandes empresas del sector manufacturero han perdido una parte significativa de la producción de insumos a los proveedores extranjeros y ello

explica en parte la debilidad del empleo en el sector manufacturero.¹¹

Otro factor importante en la disminución del empleo en la industria manufacturera nacional es que ciertas manufacturas mexicanas han sido desplazadas directamente por las importaciones. El crecimiento limitado del empleo que se ha registrado en la industria manufacturera para el mercado nacional se ha observado principalmente en empresas muy pequeñas y en el sector informal, con bajas remuneraciones y generalmente sin beneficios.

El modelo de manufacturas para exportación en México tampoco ha logrado generar demasiado crecimiento en puestos de trabajo de alta especialización, en áreas como investigación, ingeniería, diseño y contabilidad. Un estudio de la composición en materia de aptitudes en los puestos en el sector manufacturero en México determinó que en 2000 la proporción de la mano de obra calificada en el sector de manufacturas fue sólo 9,9 por ciento.¹² La composición de mano de obra calificada en la industria manufacturera fue en realidad menor a la participación promedio de mano de obra capacitada en la economía general, 13,9 por ciento.

La creación limitada de empleo dentro del modelo de fabricación actualmente prevalente en México es de especial preocupación cuando se analiza en el contexto de otros cambios que probablemente puedan afectar el futuro aumento del empleo en el sector. México tuvo la ventaja de ser el primer país de bajos salarios en suscribir un tratado de libre comercio con Estados Unidos. Sin embargo, a medida que se negocian más tratados de libre comercio, se amplían los programas de preferencia unilateral y aumenta la afiliación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), la ventaja de ser el que actuó primero se diluye progresivamente. La adhesión de China a la OMC, en particular, ha significado una creciente competencia para las exportaciones de manufacturas mexicanas, en particular en los sectores con gran intensidad de mano de obra como la indumentaria y la electrónica. En 2003, China

LA CRISIS DEL PESO: ¿TUVO QUE VER CON EL TLCAN?

La historia de la crisis del peso mexicano en 1994 es básicamente una historia de enormes entradas de capital desde 1991 hasta principios de 1994, luego salidas abruptas a finales de 1994 y 1995. Tal como sucedió en otras crisis financieras en países en desarrollo en los años noventa, el volumen y en definitiva la dirección de los flujos de capital fue en parte consecuencia de decisiones políticas del gobierno nacional y en parte el resultado de factores que escapaban al control del gobierno.

La entrada de inversiones de capital a principios de los años noventa fue un cambio acogido con beneplácito en México después del decenio perdido de los años ochenta, cuando el reintegro de la enorme deuda de períodos anteriores suprimió el crecimiento económico y los niveles de vida. Una reestructuración de esa deuda por medio del plan Brady liderado por Estados Unidos en 1989, una serie de privatizaciones a comienzos de los años noventa y el aumento de los precios del petróleo asociados a la Guerra del Golfo de 1991 ayudaron a sacudir a México de su traspíe económico. Entretanto, México comenzó las negociaciones con Estados Unidos y Canadá en lo que se convertiría en el TLCAN, con lo cual aumentó la confianza de los inversionistas de que los productos mexicanos tendrían acceso al enorme mercado de Estados Unidos y que las inversiones en México estarían protegidas por una ambiciosa cláusula incluida en el nuevo tratado de comercio. Otro ingrediente importante fue que México emprendió una liberalización financiera a partir de fines de los años ochenta que eliminó la mayoría de los controles del capital y el intercambio, posibilitando así una mayor movilidad de capital.

Juntas, estas decisiones políticas representaron un aspecto de la atracción que México empezó a significar para la inversión extranjera y la fuga de capitales nacionales. El otro aspecto fue que en el mismo período se produjo una recesión económica en la mayoría del mundo desarrollado, que comenzó con contracciones en Europa y Japón en 1990 y una recesión en Estados Unidos en 1991. Las autoridades monetarias de esos países redujeron las tasas de interés para tratar de reactivar las economías nacionales, lo cual significó que los rendimientos más altos en países como México se convirtieran en algo aún más atractivo para los inversionistas en forma relativa.

Durante el período que precedió a la crisis, México mantuvo un régimen de cambio relativamente fijo, conocido como flotación libre del tipo de cambio, mediante la cual el peso estaba vinculado al dólar de Estados Unidos.¹³ Los inversionistas acogieron este tipo de arreglo como algo positivo en ese momento. En la medida que las políticas monetarias del gobierno se percibieron como creíbles, el régimen fijo creó una previsibilidad en materia de tipo de cambio, eliminando el riesgo que significa para los inversionistas el tipo de cambio.

Las renovadas entradas de capital fueron dominadas por el capital de cartera, o sea, inversión en bonos públicos y acciones y bonos de sociedades a diferencia de inversión directa en instalaciones y equipos. Cerca del 60 por ciento de la inversión de cartera se realizó en bonos. Según indica el cuadro 1, la inversión de cartera representó 63 por ciento, 76 por ciento y 85 por ciento de las entradas de capital en 1991, 1992 y 1993, respectivamente. Fue sólo en 1994, cuando el TLCAN entró en vigor, que la inversión directa extranjera (en fábricas, equipo, explotaciones agropecuarias y otros negocios) sobrepasó las inversiones de cartera a corto plazo.¹⁴ La inversión de cartera es mucho más móvil o "libre" que la inversión directa extranjera, ya que ésta última implica actividades como construcción de fábricas y adquisición de equipos que pueden ser difíciles de revender. Las inversiones en bonos

Cuadro 1. Inversión en cartera externa e inversión directa extranjera en México
MILLONES DE DÓLARES DE ESTADOS UNIDOS

Año	Inversión en cartera externa	Inversión directa extranjera
1990	3,369	2,549
1991	12,741	4,742
1992	18,041	4,393
1993	28,919	4,389
1994	8,185	10,972
1995	-10,140	6,963

Fuente: International Monetary Fund, International Financial Statistics, Octubre de 1996.

públicos mexicanos fueron inversiones a muy corto plazo, ya que la mayoría de los bonos se emitieron por un plazo de tres meses.

En febrero de 1994, la Reserva Federal de Estados Unidos aumentó las tasas de interés por primera vez desde la recesión de principios de los años noventa, en lo que iba a ser una serie de aumentos de la tasa a medida que Estados Unidos experimentaba una fuerte reactivación económica. Con la reducción de la diferencia entre tasas de Estados Unidos y México, los flujos de capital de cartera a México se contrajeron bruscamente durante los siguientes tres meses, a menos de un quinto de su nivel anterior. Al mismo tiempo, una nueva turbulencia política surgió en México, incluida la revuelta de un grupo indígena en Chiapas y el asesinato del candidato presidencial del partido en el poder. El gobierno mexicano tuvo que refinanciar la deuda existente (los bonos de tres meses, denominados CETES) en este ambiente difícil. A esta altura, el gobierno tomó dos decisiones fatídicas. En primer lugar, convirtió la deuda pública en pesos a títulos en dólar (llamados tesobonos) al vencerse los bonos de tres meses. De ese modo acordó asumir el riesgo del tipo de cambio (antes a cargo de los inversionistas) si el tipo de cambio del peso con el dólar se tornara insostenible. La segunda decisión fue seguir "esterilizando" los fondos de las transacciones internacionales de cambio, o sea, mantenerlos fuera del medio circulante nacional. De la misma forma que algunos fondos se mantuvieron fuera de la base monetaria nacional a medida que ingresaron a México a comienzos de los años noventa (manteniéndose como reservas de divisas), ahora la salida quedaba cubierta por esas reservas, lo cual permitía al Banco de México intervenir para mantener al peso en su banda de paridad durante la mayor parte de 1994. Ello permitió al gobierno evitar la caída del peso y una contracción económica durante los tres primeros trimestres de 1994, período que precedió a las elecciones presidenciales en México.

Sin embargo, para fines de 1994 estas reservas estaban prácticamente agotadas. El gobierno no publicó datos que permitieran conocer la situación exacta, pero los inversionistas y los especuladores empezaron a prever que el gobierno se quedaría sin reservas y se vería obligado a devaluar el peso. Con el fin de sortear esa eventualidad, los inversionistas se movilizaron para retirarse de las inversiones mexicanas y cambiar los pesos por dólares con ese fin. En respuesta a la creciente demanda de dólares y la merma de las reservas extranjeras, el Banco de México ensanchó la banda de paridad del peso entre 2 y 15 por ciento. Ello fue contrario a las expectativas de los inversionistas (y de hecho la información oficial) de que no se produciría una devaluación. Además de las demás presiones que se habían estado acumulando, el peso perdió valor. El Banco de México sufrió grandes pérdidas de reservas durante los siguientes dos días y el 22 de diciembre de 1994 anunció que el peso podría flotar. En diez días el peso se había depreciado 55 por ciento, luego de lo cual siguió desplomándose hasta alcanzar 7,64 por dólar hacia fines de 1995.

Al evaluar retrospectivamente las decisiones políticas del gobierno mexicano, es útil recordar que hasta 1994 Estados Unidos y las instituciones financieras multilaterales utilizaban a México como modelo de desarrollo económico. Pero una parte importante del éxito evidente de México como atracción de capital internacional se basaba en un factor –reducidas tasas de interés a nivel mundial– sobre las cuales México no tenía ningún control. México multiplicó esta vulnerabilidad distendiendo todos los controles de los flujos de capital por medio de políticas agresivas de liberalización financiera, de modo que no tuvo manera de controlar la situación cuando los inversionistas cambiaron de política. Las entradas de capital eran enormes comparadas con el tamaño de la economía, inflándola como una burbuja. La turbulencia de las salidas de capital fue por ende también muy grande. La crisis del peso se convirtió en la primera crisis financiera de la globalización, a la que siguieron otras. En vista de la experiencia mexicana, parece claro que los flujos de capital muy grandes, especialmente los de cartera libre y sin compromiso, pueden ser desestabilizantes para cualquier régimen de política macroeconómica en los países en desarrollo.

Los Estados Unidos han adoptado recientemente la posición de que los socios comerciales deben eliminar todos los controles de capital existentes como parte de cualquier convenio de libre comercio. Pero la experiencia de México con la liberalización financiera, que precede al TLCAN, demuestra claramente que ésta no es una política prudente para un país en desarrollo que interactúa con fuerzas financieras mundiales mucho más grandes. Los países en desarrollo demostrarían prudencia al negarse a la presión de eliminar los controles del capital como parte de los tratados de libre comercio.

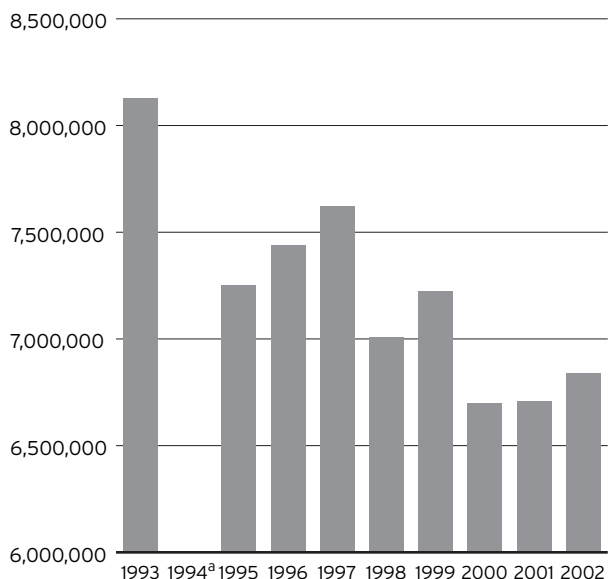
desplazó a México como el segundo exportador a los Estados Unidos, después de Japón. No es accidental que México haya sido el último miembro de la OMC en aceptar los términos de acceso de China a la organización comercial. La proliferación de convenios de libre comercio de parte de los Estados Unidos también significa que el valor de las ventajas de acceso al mercado de México sufrirá una erosión en la medida que otros países de bajos jornales obtengan un acceso similar. Por ejemplo, una propuesta de un tratado de libre comercio con América Central agregaría un banco considerable de mano de obra de menor remuneración a la oferta regional de mano de obra, socavando la ventaja actual de México.

Empleo agrícola. Como señaláramos, México ha registrado un déficit comercial neto en productos agrícolas con Estados Unidos todos los años desde que el TLCAN entró en vigor, a excepción de 1995, el año en que se produjo la crisis del peso, cuando la enorme devaluación del peso tornó a la mayoría de los productos con precio en dólar en demasiado costosos para los mexicanos. El déficit comercial agrícola existía antes del TLCAN, pero aumentó después de la aprobación del tratado de comercio y fue mayor en 2002 que en cualquier año anterior. Los aranceles en la mayoría de los cultivos sensibles tanto en Estados Unidos como en México aún no se han eliminado, y en ese sentido la naturaleza del comercio bilateral agrícola seguirá evolucionando. Sin embargo, el modelo actual desafía la sabiduría convencional de que la liberalización agrícola es positiva para el país en desarrollo en una relación comercial con una economía desarrollada. El único aspecto ventajoso para México, un aumento en las exportaciones de frutas y vegetales, no ha marchado al mismo ritmo que las importaciones de granos y semillas oleaginosas de Estados Unidos. Ello puede deberse en parte a una mayor eficiencia entre los productores de Estados Unidos, pero también en parte a los subsidios de Estados Unidos. Según una estimación, el maíz de Estados Unidos se vendió en México desde 1999 a 2001 a precios 30 por ciento o más por debajo del costo de producción.¹⁵

El creciente déficit comercial se ha traducido en pérdidas de puestos de trabajo en la agricultura. En realidad, el empleo agrícola en México aumentó levemente a fines de los años ochenta y principios de los noventa, empleando a 8,1 millones de mexicanos a fines de 1993, apenas antes de que el TLCAN entrara en vigor. El empleo en el sector comenzó a describir luego una tendencia descendente, con 6,8 millones empleados a fines de 2002, una pérdida de 1,3 millones de puestos.¹⁶ Si bien no toda esa reducción puede atribuirse al TLCAN, otras fuerzas que incidían en el comercio, como la brusca devaluación del peso entre 1994 y 1995, empujaron en la dirección opuesta, hacia un mayor crecimiento de las exportaciones mexicanas si se las compara con las importaciones. En realidad, 1995 fue el único año pos TLCAN en que México registró un superávit en su comercio agrícola con Estados Unidos, y el empleo agrícola mejoró luego moderadamente durante un breve lapso. Sin embargo, una vez estabilizado el peso, la balanza comercial agrícola nuevamente se volcó contra México y el empleo agrícola siguió declinando. Durante este período, México también estaba liberalizando el comercio con otros socios, de manera que todo el impacto no puede imputarse al TLCAN. Pero la OMC ha determinado que México redujera sus aranceles agrícolas mucho más para Estados Unidos que para otros socios comerciales.¹⁷ Por lo tanto, la liberalización del comercio agrícola vinculada al TLCAN es el factor más importante en la pérdida de trabajos agrícolas en México (véase la figura 4).

La pérdida de empleos en el sector agropecuario compensó en gran parte el aumento de empleo en el sector de manufacturas para exportación que se registró después de la entrada en vigor del TLCAN. Como señaláramos, es imposible establecer con precisión qué proporción de los 1,3 millones de puestos ganados en el sector de manufacturas para exportación (en el punto máximo de empleo en 2000) y los 1,3 millones de puestos agrícolas perdidos entre 1994 y 2002 es directamente atribuible al TLCAN. Sin embargo, está claro que la suma de los efectos del tratado de comercio hasta la fecha no ha repre-

Figura 4. Empleo mexicano en la agricultura
EMPLEADOS



Fuente: INEGI/STPS, Encuesta Nacional de Empleo (ENE).

Nota: La agricultura se refiere actualmente al sector primario, que también incluye pesca y silvicultura.

^a No se disponía de datos para 1994.

sentado una ganancia neta importante en el empleo general y es posible que haya significado una pérdida neta de puestos de trabajo para México. Por otra parte, los efectos a largo plazo siguen siendo inciertos, ya que la mayoría de los aranceles a las manufacturas ya se han eliminado, mientras que los aranceles a los productos agrícolas más sensibles aún no han desaparecido.

Si bien es cierto que la evolución del empleo vinculado al comercio desde la aprobación del TLCAN es decepcionante, la sustitución de los trabajos agrícolas por trabajos de manufactura se considera en general positiva para el desarrollo, lo cual representa un movimiento ascendente en la escalera de producción. Sin embargo, como señaláramos, existen motivos de preocupación en torno del sector manufacturero de México. Entre otros motivos, debido al desarrollo limitado de los nexos de fabricación hacia adelante y hacia atrás que multiplicarían la creación de trabajos, la erosión de la ventaja de México por ser el primero y la disminución de los

puestos de trabajo en la manufactura para consumo interno.

Empleo en el sector de servicios. El TLCAN ha tenido poco efecto directo sobre el empleo en el sector de servicios, debido a que la mayoría de los servicios no se comercian y, si así fuera, como es el caso de los servicios financieros y de telecomunicaciones, no requieren demasiada mano de obra. México ha registrado un pequeño déficit en los servicios con Estados Unidos, de modo que cualquier impacto en el empleo probablemente sea negativo, aunque no de magnitud grande. No obstante, el sector de servicios es fundamental para comprender la situación laboral mexicana, porque es donde la mayoría de los mexicanos encuentran empleo. Es también el epicentro del crecimiento en el denominado sector informal. La proporción del empleo total encontrado en el sector de servicio aumentó de 51 por ciento inmediatamente antes de que el TLCAN entrara en vigor a 57 por ciento en 1997. La mayor parte de este incremento se debió a la absorción del trabajo de la mano de obra del sector agropecuario, que disminuyó de 25,7 por ciento de empleo en 1993 a 17,3 por ciento en 2002 (ver figura 9).¹⁸

Como comentáramos, el desplazamiento de los agricultores de subsistencia, en parte debido al aumento de las importaciones agrícolas de Estados Unidos como resultado de los recortes arancelarios del TLCAN, impulsó a las familias a luchar para mantener niveles de ingresos adecuados. México no cuenta con un programa de seguro de desempleo, de modo que los trabajadores desplazados deben encontrar alternativas de trabajo. Debido al aumento lento del empleo en el sector de manufacturas, al igual que las aptitudes limitadas de muchos trabajadores agrícolas, se encontró (o creó) empleo principalmente en puestos mal remunerados, de poca productividad en el sector de servicio, como trabajo doméstico, venta en la calle, servicios personales y reparaciones. Gran parte de esta actividad se registró en el sector informal, que incluye el trabajo por cuenta propia, empleo en microempresas y otras formas de empleo que no ofrecen beneficios como seguro de enferme-

CÓMO SOBREVIVEN LAS FAMILIAS RURALES¹⁹

La economía rural en México ha cambiado extraordinariamente durante el último decenio, como resultado del TLCAN, otros tratados de comercio y alteraciones en las políticas gubernamentales. Estos factores han precipitado a la población rural a una vorágine de cambios que superan su capacidad de control. Si bien algunos agricultores en mediana y gran escala se han adaptado a las nuevas oportunidades de mercado —a menudo con el apoyo del gobierno mexicano o la inversión extranjera—, a un gran número de agricultores de subsistencia les ha ido mal. Los hogares rurales ya inmersos en bajos niveles de vida sienten presiones cada vez más intensas, al mismo tiempo que suelen no tener a su alcance actividades económicas alternativas, o las mismas no poseen ningún atractivo.

En respuesta, muchos hogares rurales han adoptado complejas estrategias de supervivencia que incluyen una mezcla de mayor producción de cultivos básicos, cierta diversificación de la producción agrícola, jornadas de trabajo más largas y mayores actividades complementarias, a menudo en el sector informal y en algunos casos en las plantas maquiladoras que se han mudado de la frontera norte al interior. Parece claro que estas estrategias también incluyen una mayor migración a otras partes de México al igual que a Estados Unidos, aunque no existen datos fidedignos de ninguno de los tipos de migración. A pesar de la dispersión del trabajo, a veces en lugares alejados, las familias y las comunidades mantienen cierta cohesión como unidades socioeconómicas. Por ejemplo, los hogares rurales dependen cada vez más de las remesas de los familiares que migran, ya sea a otras partes de México o a Estados Unidos. Las remesas de Estados Unidos han batido niveles récord en los últimos años, ascendiendo a US\$9.800 millones en 2002 y previéndose que llegarán al menos a US\$12.000 millones en 2003 en las tasas actuales.²⁰

Las diversas estrategias de supervivencia de los mexicanos en zonas rurales ayudan a explicar ciertos fenómenos sorprendentes que van en contra de las predicciones económicas pero están bien documentados en las estadísticas mexicanas. Por ejemplo, la producción de maíz en las tierras de regadío (principalmente fincas comerciales grandes) ha descendido porque se permitió el ingreso a México de maíz más barato y subsidiado de Estados Unidos, reduciéndose los subsidios por el uso de agua. Sin embargo, la producción de maíz en tierras alimentadas por la lluvia (parcelas de subsistencia abrumadoramente pequeñas)

aumentó cuando los ingresos del grupo familiar se contrajeron bruscamente durante la grave recesión que siguió a la crisis del peso en 1995. La producción se ha mantenido en niveles similares, a pesar de las importaciones de maíz más barato de Estados Unidos (véanse las figuras 5-8. Los datos de 2001 y 2002 son preliminares).

Los agricultores de subsistencia producían principalmente para su propio consumo, aunque parte del incremento también estaba destinado a los mercados locales. O el maíz importado más barato no llegaba a los mercados en las zonas remotas debido a los malos caminos y otros factores, o la falta de ingreso en efectivo incidió en la decisión de “cultivar o comprar”. Un factor adicional parece ser la preferencia por variedades autóctonas de maíz a diferencia del maíz importado, tanto entre las familias rurales como las urbanas de bajos ingresos, lo cual ha ayudado a mantener el mercado del maíz tradicional y los productos alimentarios con valor agregado usando el maíz como un insumo, como es el caso de los tamales, el posole y los sopes.

Parece además que en la medida que más trabajadores rurales han pasado a las actividades no agrícolas como sus ocupaciones primarias, un número considerable sigue realizando ciertas labores en la agricultura. El principal organismo estadístico de México, el Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía e Informática (INEGI), empezó a incluir una serie especial de preguntas en su encuesta domiciliaria de zonas menos urbanizadas en los años noventa, diseñadas para producir más información sobre el comportamiento económico rural.²¹ La encuesta indicó que alrededor de 7 millones de personas participaron en las actividades agrícolas en 2000.²² Sin embargo, cuando se les preguntó más sobre sus actividades durante los seis meses anteriores, otro 1,5 millón de personas que informaron que su principal empleo no era agrícola indicaron que en realidad habían trabajado en el sector agropecuario en algún momento durante ese período.²³ Ello representa un aumento de la fuerza laboral agrícola de cerca del 20 por ciento para algunos meses del año, probablemente durante las épocas que requerían más mano de obra, como la siembra y la cosecha. Esta actividad agrícola a tiempo parcial de trabajadores empleados en otro sitio ayuda a explicar cómo se ha mantenido la producción agrícola en las fincas pequeñas a pesar de la brusca disminución en el empleo agrícola que en general figura en los principales datos de empleo.

Figura 5. Importaciones de maíz a México
MILES DE TONELADAS MÉTRICAS

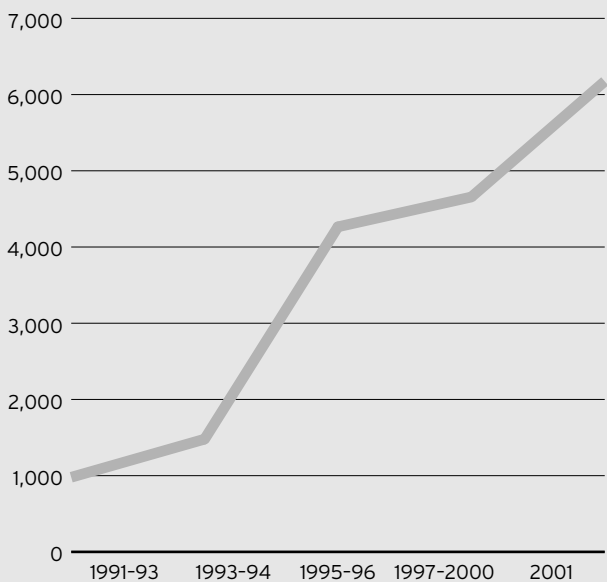


Figura 6. Producción total de maíz en México
MILES DE TONELADAS MÉTRICAS

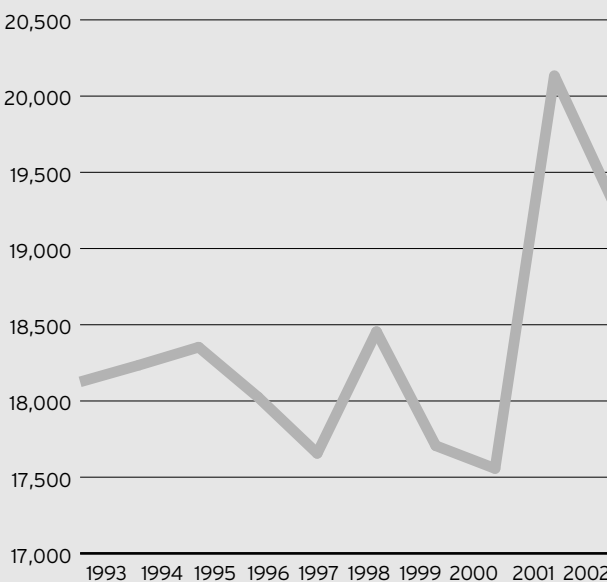


Figura 7. Producción total de maíz en tierras de regadío en México
MILES DE TONELADAS MÉTRICAS

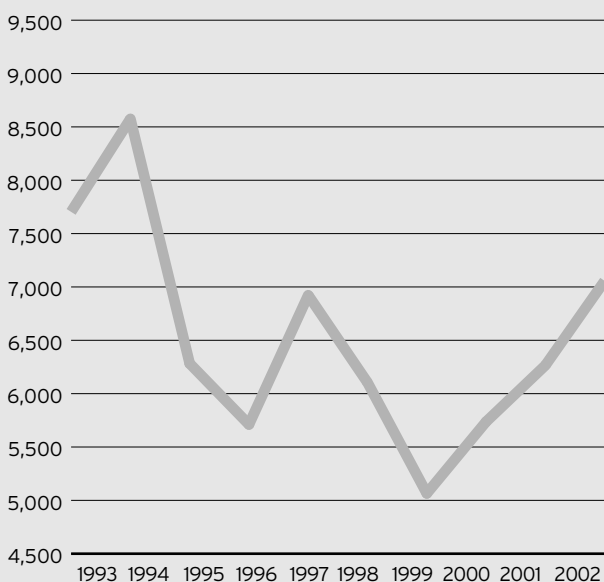
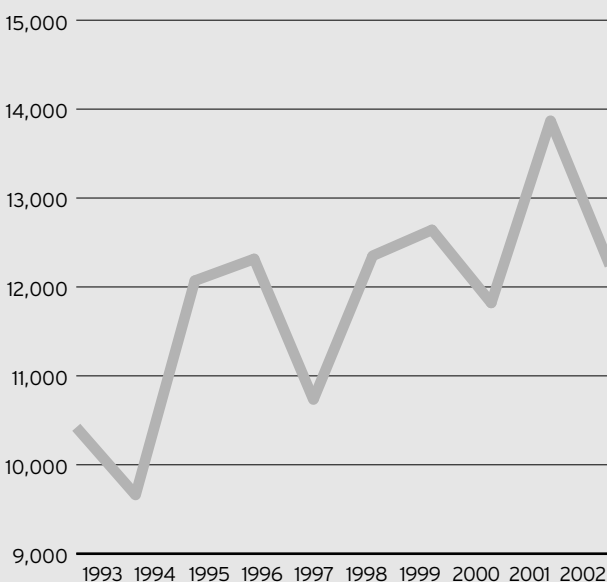


Figura 8. Producción total de maíz con uso de precipitación pluvial en México
MILES DE TONELADAS MÉTRICAS



Fuente: Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación de México (SIAP-SAGARPA). Puede consultarse en www.siap.sagarpa.gob.mx.

Los jornaleros, algo sorprendente, tenían mayor probabilidad de trabajar para propietarios rurales pequeños (40 por ciento de los jornaleros) que para operaciones más grandes de agricultura comercial o ganadería (30 por ciento). El resto de los trabajadores eran contratados por los ejidos, comunidades de fincas pequeñas que comprendían el segmento más pobre de los dueños de las propiedades agrícolas.

Una pequeña proporción de los hogares y las comunidades rurales han podido establecer nichos en el mercado para recursos como servicios ambientales y ecoturismo, al igual que para productos que pueden ser certificados como "orgánicos", "sostenibles" o "artesanales", los cuales exigen precios más favorables en los mercados internacionales (véase el capítulo 3 para un comentario adicional de estas actividades especiales).

Como observáramos, las remesas de los familiares que han migrado se han convertido en un factor cada vez más importante en la supervivencia general de las familias rurales y el sorprendente poder de perma-

nencia de las comunidades rurales. Además de los flujos internacionales, las remesas nacionales (transferencias desde el interior de México) son también un factor importante en los ingresos en efectivo de los hogares rurales. Las remesas se usan en parte para el consumo, pero también para fines de producción. Por ejemplo, permiten a los agricultores de subsistencia sobreponerse a las limitaciones de crédito para adquirir insumos agrícolas que normalemente se financiarían con préstamos. Ello es particularmente importante considerando la debacle del crédito rural en años recientes.

El retrato que surge de las diversas actividades económicas es de una población que combina actividades no agrícolas con trabajos urbanos (en México y el exterior) con continua producción agrícola y remesas. La meta evidente es mantener la vida de las comunidades rurales como una opción y un seguro contra la precariedad de la economía informal, los barrios pobres en zonas urbanas y la migración ilegal, que emergen como las principales alternativas para las familias rurales pobres.

dad y pensiones.²⁴ En términos generales, el sector informal creció durante la mayor parte de los años noventa, acercándose el empleo en trabajos informales al 50 por ciento de todos los empleos en México en 1995 y 1996, después de la crisis del peso y la posterior contracción económica. Después de reanudar el crecimiento económico a fines de los años noventa, el sector informal se contrajo levemente, pero aún representa cerca del 46 por ciento de los puestos de trabajo en México.²⁵ Este reservorio de trabajadores de bajos jornales y baja productividad no está dando señales de que será absorbido por el sector exportador de México en un futuro previsible.

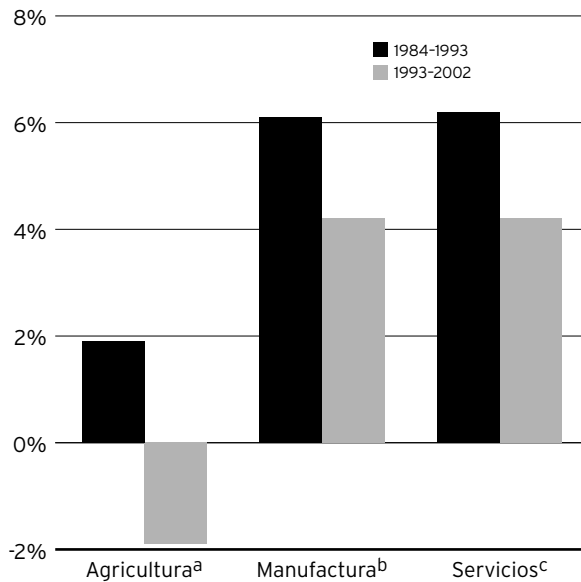
SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD

Los salarios reales de hoy en México son inferiores que cuando el TLCAN entró en vigor. Este asombroso revés en los jornales no puede atribuirse al TLCAN, sin embargo. En efecto, los salarios actuales se encuentran por debajo del nivel existente en 1980. La mayor parte de la pérdida de salarios reales observada durante los últimos veinte años puede vincularse a dos períodos de reducciones salariales bruscas. La primera se dio durante la crisis de la deuda de principios de los años ochenta, cuando la devaluación del peso y las políticas de contracción orientadas a lograr estabilidad macroeconómica y respetar los términos exigidos por los tenedores internacionales de la deuda de México produjo una marcada caída de los salarios. La segunda disminución ocurrió como resultado de la crisis del peso de 1994–1995. Al devaluarse el peso bruscamente en cada crisis, el costo de los productos importados y la tasa de inflación subieron vertiginosamente, mientras que los salarios estaban restringidos por las políticas gubernamentales monetarias y de fijación de salarios. Los salarios se recuperaron gradualmente después de cada choque macroeconómico. Sin embargo, no aumentaron lo suficiente en cualquiera de los períodos de recuperación como para regresar a los niveles anteriores. Este modelo se aplica a los sectores económicos afectados y no afectados al comercio, al igual que para los empleados de empresas pequeñas, medianas y grandes.²⁶

Si bien el TLCAN no es la causa de los dos principales reveses en los salarios mexicanos, es sorprendente que un tratado de libre comercio que incrementó las exportaciones y la inversión directa extranjera no haya hecho más para incrementar los jornales y los niveles de vida para el trabajador mexicano promedio —e incluso para los trabajadores en la mayoría de las empresas de exportación— en relación con los niveles anteriores al TLCAN. La teoría del comercio indica que un país con abundancia de trabajo no calificado (como México) que se abre al comercio experimentará mayores retornos (salarios) para sus trabajadores no calificados. Sin embargo, los salarios de los trabajadores que producen tanto en las maquiladoras como en otras plantas todavía se encuentran por debajo de los niveles anteriores al TLCAN. Algunos analistas han sugerido que, por una serie de razones, el comercio aumentó la demanda de mano de obra altamente calificada en México, comparada con la demanda de trabajadores menos calificados.²⁷ Pero incluso para los trabajadores sumamente educados en el sector de manufactura (como personal profesional, técnico y administrativo), los salarios reales a fines de los años noventa estaban por debajo de los de 1993, con la única excepción de ciertas regiones en la frontera de Estados Unidos.²⁸ El mismo patrón se aplica a otros sectores de la economía. Los trabajadores con título universitario e incluso estudios de posgrado recibieron salarios reales menores en 2000 que en 1993.²⁹ El decepcionante desempeño de los salarios se ha dado a pesar de que la productividad de los trabajadores mexicanos ha aumentado desde que el TLCAN entró en vigor (véase la figura 10).

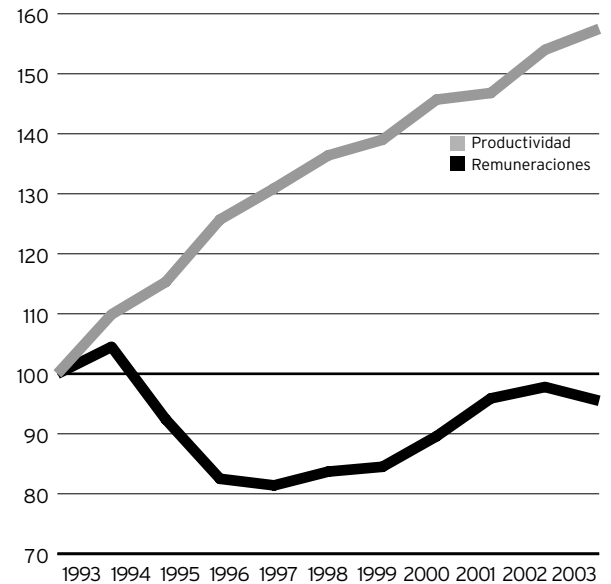
El aumento de la productividad es una condición necesaria para que se den aumentos salariales sostenibles, ya que con el transcurso del tiempo una economía sólo puede consumir lo que produce. Pero una mayor productividad no es suficiente para garantizar aumentos salariales. Los salarios dependerán en parte de la oferta y la demanda en los mercados de trabajo, y en parte de la calidad (y sesgo) de las instituciones que se ha establecido determinan cómo se distribuyen los aumentos de la productivi-

Figura 9. Crecimiento medio del empleo anual por sector, antes y después del TLCAN



Fuente: INEGI/STPS, Encuesta Nacional de Empleo (ENE).
 Nota: Los datos mexicanos están siendo revisados por la STPS e INEGI.
 a. El sector primario incluye agricultura, pesca y silvicultura.
 b. El sector secundario incluye minería, manufacturas y construcción.
 c. El sector terciario incluye transporte, servicios públicos, comunicaciones, comercio, servicios financieros y sociales.

Figura 10. Productividad y remuneraciones en el sector de manufacturas en México
 ÍNDICE: 1993=100



Fuente: INEGI/STPS, Encuesta Industrial Mensual (EIM), Banco de Información Económica (BIE), Indicadores Económicos de Coyuntura.
 Nota: Los datos de productividad y remuneraciones cubren a los obreros y a los empleados. El sector de maquiladoras no está incluido en esta serie de datos. Las remuneraciones incluyen salarios, bonos y beneficios. Los datos de 1993-2002 son promedios anuales; los de 2003 son un promedio de enero a septiembre.

dad. Actualmente, la oferta en los mercados de trabajo sigue excediendo la demanda en la mayoría de las categorías laborales en México, lo cual aporta al menos una explicación parcial del resultado deficiente de los salarios. Por otra parte, la mayor integración de la producción mundial como resultado del comercio liberalizado y las mejores protecciones para los inversionistas extranjeros ha significado que, para muchas categorías de mano de obra no calificada y semicalificada, la competencia se da no sólo en los mercados nacionales de trabajo sino también a nivel internacional, en la medida que las empresas toman decisiones de producción y contratación externa basadas en parte en el costo de la mano de obra en diversos países. La accesión de China y otros países de bajos salarios a la OMC ha aumentado la oferta de mano de obra a la que las empresas pueden recurrir, al mismo tiempo que su producción sigue teniendo acceso garantizado a los mercados ricos del

mundo, incluso Estados Unidos. Es posible que las diferencias de los aranceles y los costos de transporte no compensen las diferencias más grandes en los costos unitarios de mano de obra. (Los costos unitarios de la mano de obra reflejan la combinación de jornales y productividad).

Si bien la oferta y la demanda en el mercado laboral y la producción mundial libre y sin compromiso contribuyen indudablemente en México a desconectar los salarios de la productividad, es también cierto que las instituciones mexicanas están predispuestas en contra de los aumentos de salarios. Por ejemplo, la política del gobierno ha sido mantener el jornal mínimo al mismo nivel durante la mayor parte de los últimos dos decenios. El motivo ha sido aumentar la competitividad mundial de la mano de obra y las exportaciones mexicanas y cumplir con las metas de ajuste estructural. El jornal mínimo determina

muchos otros jornales en México, que se fijan como múltiplos del mínimo, y de esa forma el impacto se siente más allá de los trabajos menos remunerados. Por otra parte, la sindicalización y la negociación colectiva, entre los principales mecanismos institucionales para determinar la distribución de las ganancias entre los empleadores y los trabajadores debido a los aumentos de productividad, se han reprimido en México mediante leyes débiles de trabajo. En las maquiladoras, por ejemplo, es una práctica generalizada que los empleadores firmen “contratos de protección” con sindicatos corruptos o inexistentes. Ya que la legislación de trabajo en México permite que sólo un sindicato esté en posesión de un contrato en un lugar de trabajo, estos contratos precluyen la posibilidad de que los trabajadores o los sindicatos negocien aumentos salariales. Ha habido numerosas acusaciones fundamentadas de que las autoridades de trabajo mexicanas permiten a los empleadores coludir con sindicatos no representativos para evitar una negociación colectiva enérgica.³⁰

DESIGUALDAD Y POBREZA

Medir los efectos del comercio sobre la población requiere evaluar el impacto del comercio en la desigualdad y la pobreza, porque las ganancias y pérdidas del comercio no se distribuyen en forma pareja. La desigualdad en México es elevada, al igual que en gran parte de América Latina. Ello es motivo de preocupación, dado que socava la estabilidad social y la cohesión política. Por otra parte, está demostrado que las sociedades con economías sumamente desiguales reducen la pobreza menos eficazmente y a un ritmo más lento que las sociedades donde existe más igualdad.³¹ Algunos estudios han revelado además que el crecimiento general se reduce a largo plazo debido a distribuciones de los ingresos sumamente desiguales, lo cual limita los ingresos de toda la población.³²

La desigualdad en materia de ingresos había venido descendiendo en México durante varios decenios hasta principios de los años ochenta, pero revirtió su curso después de la crisis de la deuda en 1982, la

consiguiente contracción macroeconómica y las reformas estructurales. La desigualdad aumentó de ahí en adelante durante la mayor parte del siguiente decenio, pero empezó a detenerse nuevamente a comienzo de los años noventa, inmediatamente antes del TLCAN. Sin embargo, desde 1994 la desigualdad ha vuelto a aumentar. Comparado con el período anterior al TLCAN, el 10 por ciento superior de los hogares han aumentado su proporción del ingreso nacional, mientras que el restante 90 por ciento ha perdido su proporción de los ingresos o no ha registrado ningún cambio.³³

La desigualdad en materia de ingresos en México tiene además una dimensión geográfica. Históricamente, los estados del sur de México han sido más pobres, mientras que las regiones alrededor de la capital y a lo largo de la frontera de Estados Unidos han sido relativamente más prósperas. De 1940 a 1980, las políticas proyectadas del gobierno desembocaron en una mayor convergencia en ingresos per cápita entre las regiones. Sin embargo, después de la crisis macroeconómica de los años ochenta, la prolongada tendencia hacia la convergencia en ingresos regionales se detuvo primero y se revirtió luego, ampliándose la desigualdad regional nuevamente en los años noventa.³⁴

La proporción de personas que vivían en situación de pobreza extrema en México ha seguido un modelo similar, reduciéndose extraordinariamente durante los años sesenta y setenta (de 61 por ciento a 30 por ciento) y aumentando después de la crisis de la deuda de 1982. Al igual que la desigualdad económica, la incidencia de la pobreza aumentó durante el resto de los años ochenta (alcanzando 41 por ciento para 1989) y luego empezó a descender levemente a comienzo de los años noventa, siendo la tasa de pobreza extrema 31 por ciento cuando el TLCAN entró en vigor. La pobreza ascendió nuevamente durante la crisis del peso de 1994–1995, a más de 40 por ciento. Desde entonces ha descendido nuevamente, pero en 31 por ciento la proporción de mexicanos que viven en la pobreza es todavía algo mayor que el nivel observado a fines de los años setenta.³⁵

Estados Unidos

PUESTOS DE TRABAJO

El impacto del TLCAN en la economía de Estados Unidos, el empleo y el bienestar de sus ciudadanos es considerablemente menor que su impacto en México o Canadá, por varias razones. La economía de Estados Unidos es mucho más grande que la de sus vecinos; depende menos del comercio debido a su enorme (y rico) mercado nacional; y sólo un tercio de su comercio total lo realiza con los signatarios del TLCAN. Por otra parte, los aranceles de Estados Unidos eran sustancialmente inferiores que los de México y Canadá antes del TLCAN (y su predecesor, CUFTA), y sus reducciones arancelarias fueron proporcionalmente mucho menores que los recortes arancelarios de esos países. Como el impacto del TLCAN en la economía de Estados Unidos ha sido en general mucho menor, su impacto en el empleo, los salarios y los ingresos familiares en Estados Unidos es también mucho menor que en México y Canadá.

El impacto real del TLCAN en el empleo de Estados Unidos ha sido motivo de álgidas disputas entre los defensores y los detractores del acuerdo. Se han producido estimaciones con amplias divergencias. En general, los analistas de ambos bandos han estimado el número de puestos en el sector manufacturero apoyados por un determinado nivel de exportaciones, multiplicando luego el aumento de las exportaciones a Canadá y México por esa cifra para arribar a las ganancias de puestos de trabajo. Usando esta metodología, el Representante de Comercio de Estados Unidos estima que se han creado 914.000 puestos de trabajo debido al TLCAN.³⁶ Los críticos, por su parte, aplican la fórmula multiplicadora a las importaciones, de tal suerte que un estudio atribuye una pérdida neta de 766.000 puestos al TLCAN.³⁷ Los defensores del TLCAN se resisten a aplicar la fórmula multiplicadora para identificar los trabajos perdidos debido a las importaciones, ya que no existe la certeza de que todos los productos importados sustituyan a los productos que se hubieran produci-

do en Estados Unidos de no existir el comercio.³⁸ Sin embargo, queda claro que el TLCAN, como todos los tratados de comercio, ha producido tanto ganadores como perdedores, y por ello las estimaciones que sólo se concentran en los trabajos creados y no en los eliminados no aportan ninguna apreciación sobre los efectos laborales netos del convenio. Por otra parte, esta metodología no distingue entre los cambios en el comercio debido al TLCAN y los cambios generados por otros tratados comerciales, como la creación de la OMC, y no tiene en cuenta el impacto de las fluctuaciones del tipo de cambio en el comercio. Debido a estas limitaciones, las estimaciones del impacto del TLCAN en el empleo, tanto de sus partidarios como de sus detractores, no han logrado ser convincentes.

La Comisión Internacional de Comercio de EEUU (USITC) formuló recientemente un modelo para medir el impacto del TLCAN y otros cuatro tratados de comercio en la economía de Estados Unidos.³⁹ Este modelo representa un adelanto respecto de los estudios anteriores, y supone que no existe una ganancia o pérdida neta de trabajos debido al TLCAN. Esta presunción se basa en la teoría de comercio, que indica que en las economías con empleo total, la composición de los puestos de trabajo registrará un cambio pero no significará un cambio neto en el empleo total. El ajuste en el mercado laboral se producirá por medio del aumento salarial en los sectores que se benefician del comercio. Sin embargo, el modelo se puede usar para estimar el orden de magnitud de las ganancias o pérdidas de trabajo modificando la presunción sobre la forma en que los mercados laborales se adaptan a cambios en el comercio.

El modelo de la Comisión estima que los efectos combinados del TLCAN y CUFTA tuvieron un impacto positivo en la remuneración total a los trabajadores de Estados Unidos de aproximadamente \$10.000 millones en 2001, comparado con una situación hipotética en la que no existen los dos convenios.⁴⁰ Como señaláramos, el modelo presupone que la totalidad de los cambios se produjeron

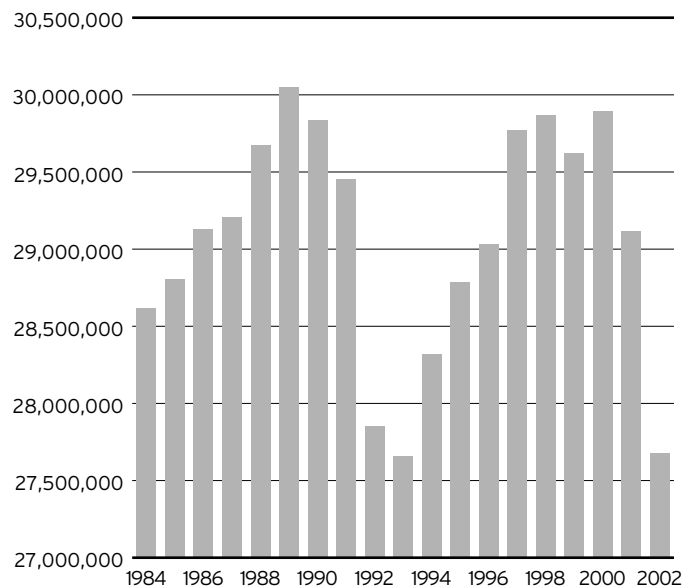
mediante alteraciones en los salarios. Si supusiéramos, en cambio, que los salarios eran rígidos y que el ajuste total provino de aumentos en el número de trabajos a diferencia de aumentos en los jornales, el modelo de la Comisión produciría una ganancia neta máxima de 270.000 trabajos. Sin embargo, en la mayor parte del período desde que el TLCAN entró en vigor, Estados Unidos ha venido registrando empleo total. Con esa condición, es probable que las ganancias del comercio se hayan traducido en salarios más elevados a diferencia de un mayor número de puestos de trabajo. Por otro lado, con el aumento del desempleo en Estados Unidos en los últimos tres años, es razonable suponer que parte del impacto del TLCAN/CUFTA ahora sería percibido como más empleo a diferencia de mayores salarios. Ya que los salarios no son rígidos y la economía no experimenta empleo total en este momento, este modelo indica que el impacto general del TLCAN en el empleo en Estados Unidos estriba entre una ganancia neta de 270.000 trabajos y ningún cambio neto.

Una limitación importante del modelo de la Comisión, que comparte con otras metodologías, es que no capta el efecto de las decisiones de inversión de mudar la producción de Estados Unidos a México o Canadá. En la medida en que esas decisiones se basen netamente en consideraciones de acceso al mercado (arancelario y no arancelario), el modelo de la Comisión las captará. Pero el TLCAN también incluyó protecciones importantes para los inversionistas de Estados Unidos que no existían antes del convenio, y esos beneficios para los inversionistas también pueden incidir en las decisiones sobre dónde producir. Es necesario profundizar en la investigación y trabajar con modelos para evaluar estos efectos.

Ya sea que el impacto neto del TLCAN en el empleo arroje un pequeño saldo positivo —como sugiere el modelo de la Comisión—, neutro o débilmente negativo, como parecería indicar un mayor análisis, incluso la investigación sobre el impacto de las inversiones, se sabe que alrededor de medio

millón de trabajadores en Estados Unidos perdieron su trabajo como resultado del tratado. Si bien es cierto que los trabajos perdidos probablemente fueron compensados por otros trabajos ganados, el impacto sobre los perdedores es motivo de preocupación en el ámbito económico y político. Una fuente útil de información sobre el impacto del TLCAN en la pérdida de trabajos son los datos recogidos por el programa de Asistencia para el Reajuste Laboral debido al TLCAN (TLCAN-TAA). Este programa del gobierno de Estados Unidos proporciona beneficios para los trabajadores afectados por el TLCAN más allá de los incluidos en un programa general de asistencia para el reajuste laboral. Hasta septiembre de 2003, se había certificado a un total de 525.094 trabajadores por pérdida de su empleo debido al TLCAN dentro del programa de TLCAN-TAA. Un análisis detallado de datos previos del TLCAN-TAA reveló que cerca de la mitad de las pérdidas de trabajos se debían a desplazamiento de la producción a México.⁴¹ La industria de la

Figura 11. Empleo en el sector manufacturero de Estados Unidos
EMPLEADOS



Fuente: Oficina de Estadísticas Laborales, Encuesta Demográfica Actual [United States Bureau of Labor Statistics, Current Population Survey].

Nota: El sector de manufacturas también incluye minería y construcción.

indumentaria produjo el mayor número de certificaciones a quienes perdieron su trabajo, cerca de 28 por ciento de los que podrían acogerse al programa del TLCAN-TAA, siguiéndole la industria de la electrónica (13 por ciento), automóviles y piezas de repuesto (7 por ciento) y metales fabricados (6 por ciento). Otras industrias representaron 5 por ciento o menos de las personas certificadas.

SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD

Dado que el impacto neto del TLCAN en el empleo general en Estados Unidos es reducido, es probable que el impacto sobre los salarios también sea mínimo a nivel nacional. De todos modos, se han producido cambios importantes en la estructura de los salarios en Estados Unidos que la mayoría de los estudios atribuyen parcialmente al comercio; en consecuencia, es probable que el TLCAN explique algunos de los efectos observados. El principal cambio estructural es la creciente brecha entre los salarios de los trabajadores calificados y no calificados que se ha observado durante los últimos tres decenios. Nótese la existencia de abundante bibliografía que intenta explicar esta divergencia, identificando la mayoría de los economistas el cambio tecnológico como el principal motor de la creciente brecha. Pero la mayoría de los análisis concluyen que el comercio también ha jugado su papel. Si bien es cierto que las estimaciones del impacto del comercio en la depresión salarial para los poco calificados varían según la metodología del estudio, muchos investigadores atribuyen cerca del 20 por ciento de la mayor desigualdad en materia de ingresos al comercio. Un estudio estima que 40 por ciento de la creciente brecha salarial puede atribuirse a una combinación de comercio e inmigración.⁴² Ello es potencialmente pertinente en una exposición del impacto del TLCAN, porque la inmigración de México a Estados Unidos ha aumentado desde que el convenio entrara en vigor, contrario a muchas predicciones (véase el capítulo 2 para más detalles). Otros estudios no analizan el comercio en general sino el crecimiento de las cadenas mundiales de producción, o la contratación externa, que permite a los fabricantes de Estados

Unidos mantener los aspectos altamente calificados de los procesos de producción en Estados Unidos al mismo tiempo que envían al exterior las operaciones con mano de obra poco calificada.⁴³ Ello tendería a incrementar los salarios de la mano de obra calificada (o rebajar los salarios del personal no calificado) siguiendo la oferta y la demanda. En la medida en que el TLCAN redujo las barreras arancelarias para el envío fronterizo de productos intermedios y ofreció mejores garantías para las inversiones, indudablemente contribuyó al crecimiento observado de la producción compartida entre Estados Unidos y México. Sin embargo, esta tendencia es también evidente en lo que se refiere a las cadenas de producción de Estados Unidos que incluyen a muchos otros países de bajos jornales.

Desde principios de los años noventa, el costo laboral unitario ha descendido en el sector manufacturero en Estados Unidos, debido a que la productividad ha aumentado más rápidamente que los salarios. Esta desconexión de la productividad de los aumentos salariales se observa en todos los países del TLCAN. En México, la desconexión comenzó después de la aprobación del TLCAN, y en Canadá empezó después de la entrada en vigor de CUFTA. En Estados Unidos, la tendencia comenzó en los años ochenta, cuando las manufacturas de Estados Unidos enfrentaron un grave reto en el mercado nacional debido a las importaciones europeas y asiáticas. Si bien es cierto que el hecho de que los salarios no mantengan el mismo ritmo que el aumento de la productividad no pueda atribuirse directamente al TLCAN o CUFTA, queda claro que la mayor integración económica ha permitido a los empleados captar una mayor parte de las ganancias de productividad de lo que hubiera sucedido en los tres países durante el período en que sus economías estaban menos abiertas al comercio. No es sorprendente que la tendencia en México y Canadá esté tan estrechamente alineada con el advenimiento del TLCAN y CUFTA, respectivamente, dado que Estados Unidos es el socio comercial dominante de cada país. La economía de Estados Unidos, por otra parte, se vio más afectada por las reducciones aran-

celarias multilaterales efectuadas en sucesivas rondas de las negociaciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), debido a que dos tercios del comercio de Estados Unidos se da con socios comerciales distintos de Canadá y México. Los probables canales de operación de este fenómeno son muchos, incluida la integración de los mercados de trabajo mundiales para ciertos tipos de trabajo mediante la contratación externa y las cadenas de producción, lo cual aumenta la oferta disponible de mano de obra poca y medianamente calificada en relación con la demanda. También es probable que el poder relativo de negociación de la mano de obra sea reducido por la posibilidad de la contratación externa o la reubicación de las plantas, aún cuando no se materialice.

DESIGUALDAD

La desigualdad económica en Estados Unidos ha estado aumentando durante la mayor parte de los dos últimos decenios. Desde principios de los años ochenta, el quintil más rico (20 por ciento superior) de los hogares en Estados Unidos ha aumentado su proporción de los ingresos nacionales de 44 por ciento a más de 50 por ciento.⁴⁴ Entretanto, los restantes cuatro quintiles han visto disminuir su proporción del ingreso nacional. La creciente brecha salarial entre los trabajadores altamente calificados y poco calificados es una de las causas, y en la medida en que el comercio sea un factor en la brecha salarial, también está implicado en la creciente desigualdad.

Canadá

TRABAJOS

El impacto del TLCAN en Canadá no puede comprenderse sin combinar los efectos del TLCAN con los de su antecesor, el Acuerdo de Libre Comercio de Canadá-Estados Unidos (CUFTA), que entró en vigor el 1 de enero de 1989. El TLCAN incorporó las cláusulas de CUFTA y también liberalizó el comercio entre Canadá y México. Pero el comercio con México sigue siendo una pequeña proporción del comercio total de Canadá: menos de 1 por ciento de las exportaciones canadienses van a México y 3,6 por ciento de sus importaciones provienen de ese país. Por ende, el principal impacto del TLCAN/CUFTA en el empleo en Canadá y la economía canadiense en general puede vincularse a la incorporación de las cláusulas de CUFTA.

Un estudio reciente de Daniel Treffer sobre los efectos de CUFTA en el empleo supera el nivel de análisis de los estudios anteriores, tanto de la experiencia canadiense como de los estudios que examinan el impacto del empleo en Estados Unidos y México.⁴⁵ El modelo de cuidadoso diseño examina los efectos de CUFTA en el empleo, los jornales y la productividad en las industrias manufactureras en Canadá. Realiza un control de varios factores más, como el ciclo económico, que podría explicar los cambios. Treffer determina que en las industrias que se vieron más afectadas por los recortes arancelarios canadienses y por ende estuvieron más expuestas a la competencia de las importaciones, el empleo se redujo 12 por ciento. En las industrias orientadas a la exportación que experimentaron los recortes arancelarios más importantes de Estados Unidos y por tanto se beneficiaron más del tratado, no se produjo un aumento del empleo.⁴⁶ En la medida en que los recortes arancelarios canadienses según CUFTA fueron más profundos que los recortes arancelarios de Estados Unidos, el mayor impacto en las industrias que compiten con la importación no es sorprendente; pero la ausencia de una creación neta de empleo en las industrias de exportación es digna de men-

ción. Este resultado contradice las conclusiones de estudios anteriores, donde se determinó que las pérdidas laborales en las industrias de Estados Unidos y Canadá que compiten con las importaciones fueron más que compensadas por las ganancias laborales en las industrias orientadas a la exportación. Esos estudios exhibieron graves deficiencias metodológicas, pero la dirección de los resultados parecía intuitivamente lógica basándose en la teoría del comercio y fueron ampliamente aceptados, a pesar de las pérdidas concretas observadas en los puestos de trabajo. El estudio de Trefler pone en duda si es posible inferir un impacto positivo neto en el empleo a partir de la liberalización del comercio, al menos entre dos países industrializados y en el corto a mediano plazo (véase la figura 12).

Trefler determinó que ambos grupos de industrias experimentaron ganancias de productividad relativamente importantes.⁴⁷ En el mediano plazo (en este caso, un decenio), el empleo en el sector de manufacturas canadienses registró una recuperación, y para 1999 alcanzó niveles observados anteriormente en 1989.⁴⁸ El incremento se mantuvo en 2000 y 2001, alcanzando el empleo en manufacturas un pico en 2001 de 3,4 millones de trabajos, alrededor de 250.000 más que en los niveles anteriores a CUFTA, antes de desplomarse nuevamente en la recesión que empezó ese año. Por otra parte, el sector de manufacturas representa una proporción levemente mayor de la economía canadiense (22,4 por ciento en 2002) que su contraparte en Estados Unidos (20,6 por ciento el mismo año), lo cual indica que las ganancias de productividad pueden haber contribuido a la supervivencia a largo plazo de las manufacturas canadienses, aunque los movimientos de los tipos de cambio también tuvieron indudablemente algo que ver. Las industrias que registraron tendencias laborales positivas hacia fines de los años noventa incluyeron la automotriz y piezas de repuesto para automóviles, electrónica, plásticos y, sorprendentemente, la indumentaria.⁴⁹ Esa industria fue sometida a una reestructuración importante, convirtiéndose las operaciones de mano de obra más califi-

cada en una proporción mayor del empleo que la costura y otros trabajos menos calificados.

SALARIOS

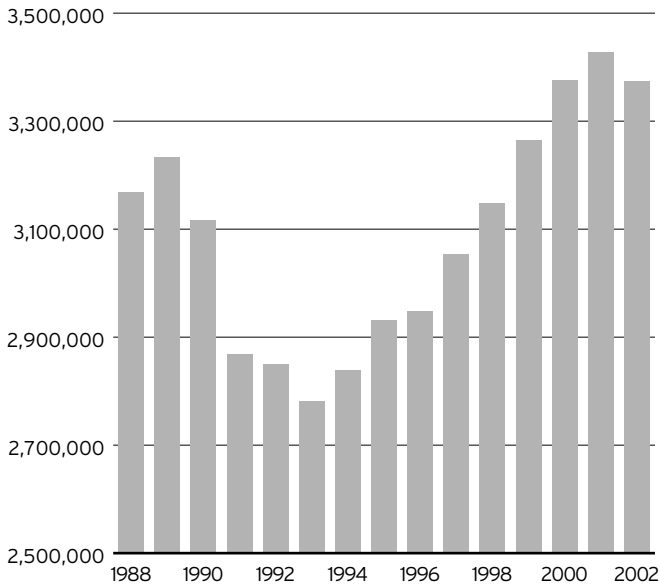
Los salarios reales generales en Canadá fueron sólo levemente más elevados en 2002 que en 1989, pero los ingresos del sector manufacturero fueron algo mejores.⁵⁰ Ello sugiere que el TLCAN/CUFTA o el comercio en general no tuvo un impacto negativo sobre los jornales canadienses, ya que los ingresos en los sectores no afectados al comercio aumentaron más lentamente que en el sector manufacturero. Al igual que en el caso de México y Estados Unidos, los aumentos de productividad de Canadá superaron en forma significativa los aumentos salariales, tanto en los sectores de manufacturas como en el resto (véase la figura 13).

DESIGUALDAD

Los ingresos en Canadá exhiben una mayor igualdad relativa que en México o Estados Unidos, pero la desigualdad ha venido registrando una tendencia ascendente marcada desde 1989.⁵¹ El 20 por ciento más rico de los hogares aumentó su proporción de los ingresos nacionales, de 40,7 por ciento del ingreso total ese año a 42,8 por ciento en 2000, mientras que los otros hogares experimentaron disminuciones en su proporción. Sólo el 20 por ciento superior de los hogares registraron ingresos reales mayores en 2000 que en 1989. El restante 80 por ciento de los hogares canadienses comprobaron una disminución del ingreso real desde 1989 a 1994 y luego se recuperaron levemente, pero no lo suficiente para compensar la disminución previa.

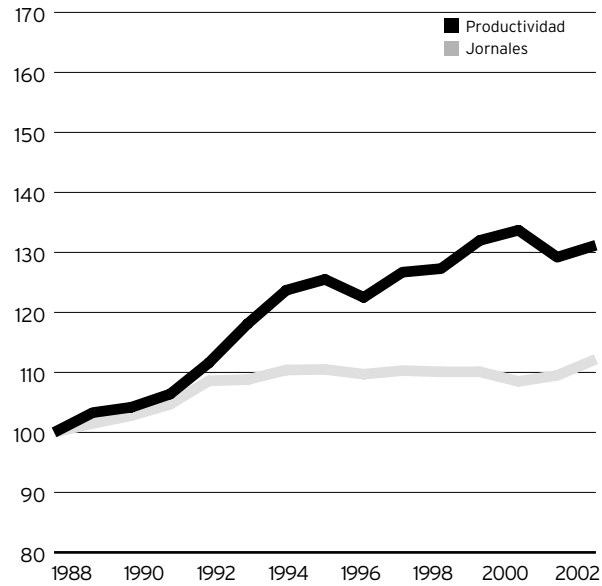
Dado el mejor desempeño relativo de los salarios en el sector de manufacturas que en la mayor parte de los sectores restantes, parece claro que los cambios inducidos por el comercio en los patrones de ingreso salarial no explican la disminución de los ingresos para el 80 por ciento de los hogares canadienses y la mayor desigualdad económica en Canadá durante la

Figura 12. Empleo en el sector manufacturero de Canadá
EMPLEADOS



Fuente: Statistics Canada, Encuesta de la Fuerza Laboral [Labour Force Survey].
Nota: El sector de manufacturas también incluye minería y construcción.

Figura 13. Productividad en el sector de manufacturas y jornales reales en Canadá
ÍNDICE: 1988=100



Fuente: Statistics Canada, Mediciones de Productividad en Canadá.

vigencia del TLCAN/CUFTA. Sin embargo, un factor significativo en los ingresos domésticos en Canadá son los pagos de transferencia del gobierno, en particular al 40 por ciento inferior de los hogares, y los mismos disminuyeron debido a los recortes en el financiamiento del Estado de los programas sociales y el cambio de los requisitos de admisibilidad. Por ejemplo, desde que el TLCAN/CUFTA entrara en vigor, la proporción de trabajadores desempleados que recibían beneficios de desempleo descendió de 87 a 36 por ciento. Esta disminución es atribuible a varios factores, incluida la política macroeco-

nómica. Sin embargo, una importante preocupación de los críticos del TLCAN/CUFTA fue que la apertura comercial a Estados Unidos ejercería una presión competitiva descendente en la red de seguridad social de Canadá, que en la mayoría de los casos fue superior a la de Estados Unidos. No puede descartarse que la liberalización del comercio haya sido un factor en la presión descendente sobre el seguro de desempleo y otros beneficios sociales en Canadá, o la causa de mayores brechas en los ingresos familiares disponibles. Es necesario realizar estudios adicionales.

Aprendizaje de la experiencia del TLCAN

Diez años más tarde, aún no es posible juzgar los efectos a largo plazo del TLCAN en el empleo, los salarios y los ingresos en los países de América del Norte.⁵² No obstante, ahora es posible evaluar los impactos a corto y mediano plazo en la base de datos sustanciales acumulativos.

EMPLEO

El resultado más importante de la experiencia del TLCAN, y el más sorprendente comparado con las predicciones de los defensores y detractores políticos, es que el tratado de comercio ha producido ganancias netas de empleo decepcionantemente modestas en los países de América del Norte. En México, la destrucción del empleo en el sector manufacturero y la agricultura a nivel nacional ha prácticamente saturado la creación de trabajos en el renglón manufacturas de exportación. En Estados Unidos, el TLCAN ha tenido un efecto positivo neto neutro o muy pequeño sobre el empleo. Entretanto, en Canadá, CUFTA produjo primero una disminución neta significativa de puestos de trabajo en los sectores afectados del comercio, seguida de una recuperación lenta del empleo hasta los niveles anteriores a CUFTA después de diez años, luego un aumento continuo en años posteriores. Los reclamos políticos y retóricos en pro del comercio como un motor del crecimiento neto de trabajos no son corroborados por la experiencia, al menos en el mediano plazo.

Dichos reclamos siempre han estado desencontrados con las predicciones de la teoría del comercio. En teoría, si una economía experimenta pleno empleo antes de abrirse al comercio, el desplazamiento de recursos hacia distintas actividades productivas basado en la ventaja comparativa no generará una ganancia o pérdida neta de puestos de trabajo, sino una mezcla distinta de industrias y empleo. Las ganancias del comercio en una economía de pleno

empleo se percibirían en un incremento de salarios e ingresos, según la teoría básica de comercio. Estados Unidos y, posiblemente, Canadá han disfrutado de pleno empleo durante la mayor parte de la vigencia del TLCAN. Por lo tanto, la ausencia de un aumento significativo del empleo debido al TLCAN en Canadá y Estados Unidos no se contrapone a las predicciones de la teoría económica, aunque sin duda contradice los reclamos de los defensores del TLCAN. Lo sorprendente, aún desde la perspectiva de la teoría económica, es la tenue creación de puestos de trabajo en México, bien alejada del empleo pleno.⁵³ Como observáramos, es imposible determinar con certidumbre la exacta proporción de la pérdida de trabajos agrícolas y la ganancia de puestos en el sector manufacturero en México que han resultado directamente del TLCAN. Sin embargo, el pacto de comercio ha sido el factor más importante en el cambiante modelo de comercio de México, y el crecimiento general del empleo en todos los sectores afectados del comercio desde 1993 ha sido muy débil. Resulta por tanto evidente que el TLCAN no ha sido un creador potente de empleo, incluso para el socio comercial de bajos jornales y abundante mano de obra.

La experiencia de México también indica que un país en desarrollo con una elevada proporción de su fuerza laboral dedicada a la agricultura de baja productividad debería negociar períodos de transición muy largos para la eliminación progresiva de los aranceles a los cultivos básicos. La situación negativa que enfrenta México actualmente también demuestra que un país en desarrollo debe usar ese período de transición agresivamente a fin de preparar a la población rural para el intenso ajuste al que será sometida. Se deben adoptar políticas que canalicen a los agricultores hacia cultivos competitivos, con miras a desarrollar fuentes alternativas de empleo en las zonas rurales e invertir en educación con el objeto de preparar a la población para ocupaciones más modernas. Otro factor importante para México fue que algunos de sus cultivos básicos más importantes, como el maíz, estuvieron expuestos a la competencia de cultivos subsidiados de Estados Unidos que se

venden a precios artificialmente bajos, a veces por debajo del costo de producción. Por otra parte, la política de Estados Unidos en materia de subsidios agrícolas cambió significativamente de formas no previstas durante las negociaciones del TLCAN, particularmente la aprobación de un anteproyecto de 2002 en el área agrícola que incrementaba los subsidios. Competir eficazmente será imposible para un país en desarrollo en tales circunstancias.

PRODUCTIVIDAD

La única área laboral donde se ha observado claramente un impacto positivo durante el período del TLCAN es la del aumento de la productividad en los tres países de América del Norte. Al menos en México y Canadá, que redujeron los aranceles profundamente y estuvieron expuestos a la competencia de su gigante vecino, el TLCAN probablemente

jugó un papel importante en el crecimiento observado de la productividad. En Canadá, el aumento de la productividad puede haber contribuido a un renacimiento a mediano plazo e incluso quizá a una supervivencia a largo plazo del sector de manufacturas.

Sin embargo, el fuerte incremento de la productividad en Estados Unidos y el aumento algo más débil en México y Canadá puede haber tenido el efecto colateral no deseado de reducir el ritmo de creación de puestos de trabajo en los tres países, en la medida que los trabajadores producían más y se creaban menos puestos nuevos.

En toda América del Norte, se ha observado una desconexión entre el incremento de la productividad y el incremento salarial en el último decenio.

LECCIONES DEL TLCAN

- La experiencia del TLCAN indica que los tratados de comercio modificarán la composición del empleo, con algunos ganadores y algunos perdedores, pero no se puede esperar que creen una ganancia neta de puestos de trabajo en las economías que experimentan pleno empleo como Estados Unidos y Canadá. En las economías en desarrollo con excedente de mano de obra, como México, la experiencia del TLCAN demuestra que no se puede contar con que los pactos de comercio hayan de producir demasiado aumento neto del empleo en ausencia de otras políticas proyectadas. Las políticas para maximizar las ganancias laborales del comercio incluirían medidas para promover industrias de proveedores y apoyo, al igual que condiciones en el tratado de comercio que recompensen, a diferencia de desalentar, el uso de insumos nacionales en la fabricación de productos para la exportación.
- En la agricultura, los períodos de transición negociados por México fueron demasiado cortos, y el gobierno no adoptó políticas rurales de ajuste lo suficientemente enérgicas para ayudar a los agricultores de subsistencia a adaptarse a las nuevas condiciones del comercio. Los países en desarrollo con significativo empleo en la agricultura de subsistencia deben analizar con cuidado la secuencia de la liberalización, a fin de permitir la incorporación de trabajadores rurales a otros sectores que se expanden debido al acceso liberalizado a los mercados extranjeros, antes de que se liberalicen los cultivos básicos.
- En las negociaciones sobre el comercio agrícola, los países en desarrollo también deben insistir en las condiciones, incluidas las medidas preventivas especiales, que evitarán que un socio comercial de mayores recursos inunde el mercado con productos baratos o distorsione el comercio mediante subsidios internos o a la exportación.

empleo

Los salarios reales para la mayoría de los mexicanos son más bajos hoy que cuando el TLCAN entró en vigor. Este sorprendente revés en los salarios es atribuible principalmente a la crisis del peso de 1994 a 1995. Sin embargo, durante el período del TLCAN, el aumento de la productividad no se tradujo en un aumento de los salarios, como sucedió en períodos anteriores en México. Los salarios mexicanos, por otra parte, están divergiendo, en lugar de converger, de los salarios de Estados Unidos, como sugeriría la teoría del comercio.

Ya que el impacto neto del TLCAN en el empleo en Estados Unidos es reducido, es probable que el impacto en los salarios en general también sea mínimo. Pero la creciente brecha entre los salarios de los trabajadores calificados y no calificados es atribuible en parte al comercio, y el TLCAN como uno de los factores en el intercambio comercial de Estados Unidos probablemente represente una porción del crecimiento observado en la desigualdad en materia de salarios dentro de Estados Unidos.

Los salarios reales generales en Canadá fueron sólo algo mayores en 2002 que cuando CUFTA entró en vigor en 1989, pero los ingresos del sector manufacturero fueron algo mejores. Ello indica que TLCAN/CUFTA no tuvo un impacto negativo en los jornales, ya que los ingresos en los sectores no afectados al comercio aumentaron más lentamente que en el sector de manufacturas. Al igual que en el caso de México, los aumentos de productividad de Canadá excedieron en forma significativa los aumentos salariales.

En los tres países, la evolución de los salarios y el ingreso familiar desde que el TLCAN entrara en vigor ha sido hacia una mayor desigualdad, fluyendo la mayoría de las ganancias al 20 por ciento superior de los hogares y los trabajadores más calificados. Si bien esta tendencia se compone claramente de muchos factores, la mayor apertura del comercio parece estar implicada como un elemento —junto con la competencia continental y mundial sobre la ubicación de la producción— que restringe el

LECCIONES DEL TLCAN

- La mayor productividad parece ser una ganancia probable del comercio, si nos basamos en la experiencia de América del Norte. Sin embargo, si dichos aumentos en la productividad han de compartirse con los trabajadores en forma de aumento de salarios, deben fortalecerse las instituciones y las políticas públicas que afectan el resultado de los salarios. Los países con leyes e instituciones débiles en torno de la libertad de asociación y la negociación colectiva deben abordar estos problemas junto con la liberalización del comercio. Es posible que sea necesario reconsiderar las políticas sobre el salario mínimo. Asimismo, podrían fortalecerse los mecanismos de resolución de controversias, como el arbitraje.
- Si las ganancias del comercio se han de compartir ampliamente en todo el país, es posible que se deban fortalecer los mecanismos institucionales que rigen cómo se distribuyen los costos y los beneficios del cambio económico. Las medidas gubernamentales que inciden en la distribución de los ingresos, como los mecanismos impositivos y de transferencia, deben examinarse y fortificarse para abordar el impacto de la apertura comercial.

aumento de los salarios. Si el aumento de la productividad habrá de generar salarios más elevados depende además de la naturaleza y calidad de las instituciones que deciden la distribución de los aumentos de la productividad dentro de una sociedad entre el retorno a los trabajadores en forma de salarios más elevados y el retorno a los inversionistas como mayores ganancias. Las instituciones que rigen la capacidad de los trabajadores de organizar sindicatos y negociar colectivamente sus salarios son factores determinantes importantes de la distribución, al igual que los mecanismos del Estado como las políticas de jornal mínimo.

DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS

La desigualdad en materia de ingresos ha estado en aumento en México desde la entrada en vigor del TLCAN, lo cual revirtió una breve tendencia decreciente a comienzo de los años noventa. Comparado con el período anterior al TLCAN, el 10 por ciento de los hogares con más altos ingresos ha aumentado

su proporción del ingreso nacional, mientras que 90 por ciento han perdido su participación en los ingresos o no han experimentado ningún cambio. La desigualdad regional dentro de México también ha aumentado, revirtiendo una tendencia de larga data hacia la convergencia en los ingresos regionales.

En una tendencia que precede al TLCAN, la desigualdad en materia de ingresos en Estados Unidos ha estado aumentando durante la mayor parte de los dos últimos decenios. La creciente brecha salarial entre los trabajadores altamente calificados es una de las causas, y en la medida en que el comercio sea un factor en la brecha salarial, también está implicado en la creciente desigualdad. Los ingresos en Canadá exhiben mayor igualdad relativa que en México o Estados Unidos, pero la desigualdad ha venido registrando una tendencia ascendente marcada desde la vigencia de CUFTA en 1989. Dado que los salarios en el sector de manufacturas han registrado mejor desempeño que los salarios en la mayor parte de los demás sectores, parece claro que los cambios en los

- Los países que se abren al comercio deben fortalecer primero las redes de seguridad social para ayudar a aquellos que pierden como resultado de la reestructuración económica inducida por el comercio. Los países en desarrollo que negocian con socios comerciales de mayores recursos deben pedir ayuda financiera a estos países, como parte del paquete de comercio, para los programas de ajuste transitorio. Los países desarrollados deben fortalecer sus programas de reajuste laboral o de red de seguridad social en general con miras a abordar las consecuencias desiguales, para los ciudadanos, de la apertura al comercio.

Distribución de los ingresos

salarios inducidos por el comercio no son la causa del aumento observado de la desigualdad. Por lo contrario, una reducción de los pagos de transferencia del Estado, que juegan un papel importante en los ingresos del 40 por ciento inferior de los hogares, explica la mayor parte de los cambios. El debilitamiento de la red de seguridad social canadiense, que genera estos pagos de transferencia, fue motivo de preocupación para los detractores de CUFTA, pero actualmente no existen pruebas claras que apoyen una relación causal.

La experiencia de cada uno de los países del TLCAN confirma la predicción de la teoría del intercambio comercial, en cuanto a que siempre habrá ganadores y perdedores. Los perdedores pueden ser tanto o más numerosos que los ganadores, en especial en el corto a mediano plazo. Canadá demoró un decenio para que el empleo del sector manufacturero se recuperara de los desplazamientos iniciales ocasionados por CUFTA. En México, los agricultores están todavía procurando adaptarse a los cambios inducidos por el TLCAN.

El costo de los ajustes en el corto a mediano plazo que enfrentan los perdedores del comercio puede ser grave, y los perdedores suelen pertenecer a los segmentos de la sociedad menos capaces de hacer frente

al ajuste, debido a la falta de aptitudes, exiguos ahorros y limitada movilidad. También debe reconocerse que es posible que existan perdedores permanentes en el comercio, debido a limitaciones en educación, aptitudes, aislamiento geográfico y otros factores.

Dado que los impactos del comercio son desiguales, los gobiernos deben establecer mecanismos que ayuden a compensar las pérdidas sufridas por los que pertenecen a los sectores en declinación. La asistencia para el reajuste laboral debe prestar apoyo a los ingresos para los trabajadores y pequeños agricultores en períodos de transición, al igual que fondos para capacitación en nuevas ocupaciones. Tales políticas son complementos muy aconsejables en los tratados de comercio. En Estados Unidos existe un programa de asistencia para el reajuste laboral, y una extensa red de seguridad social en Canadá sirve muchos de los mismos fines, aunque ambos países tienen en sus planes brechas fundamentales que deben abordarse y necesitan fortalecimiento financiero. En México, las limitaciones presupuestarias y las decisiones políticas han precluido el establecimiento de hasta el más básico seguro de desempleo. El severo impacto de la liberalización del comercio agrícola en los agricultores de subsistencia en México no ha sido compensada por políticas adecuadas de parte del gobierno.

NOTAS

- 1 William J. Clinton, Palabras en la Ceremonia de Firma de los Acuerdos Suplementarios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 14 de septiembre de 1993. *Public Papers of the Presidents of the United States*, vol. 2, 1993 (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1993).
- 2 Palabras del Presidente en la Ceremonia de Firma de los Acuerdos de Libre Comercio con Chile y Singapur, 3 de septiembre de 2003. Puede consultarse en www.whitehouse.gov.
- 3 María Elena Vicario, Sandra Polaski y Dalil Maschino, *North American Labor Markets: A Comparative Profile* (Washington, D.C.: Secretariat of the North American Commission for Labor Cooperation, a publicar.) Los cálculos de los autores se basan en datos del Instituto Nacional Mexicano de Estadísticas, Geografía e Informática (INEGI) y el Ministerio de Empleo y Seguro Social (STPS).
- 4 En 2002, 89 por ciento del total de las exportaciones mexicanas estuvieron destinadas a Estados Unidos, mientras que 1,7 por ciento fue a Canadá; 63 por ciento del total de las importaciones mexicanas provenían de Estados Unidos y 4.2 por ciento de Canadá. (Los datos sobre Canadá provienen de Statistics Canada, National Income and Expenditure Accounts; para México, de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales; y para Estados Unidos, del Bureau of Economic Analysis, National Income and Product Accounts.)
- 5 INEGI, Encuesta Industrial Mensual (EIM). Esta encuesta también excluye a las microempresas (pequeñas empresas con menos de cinco empleados que operan en el sector informal).
- 6 Ibid.
- 7 Enrique Dussel Peters, "Industrial Policy, Regional Trends and Structural Change in Mexico's Manufacturing Sector" en Kevin J. Middlebrook y Eduardo Zepeda, eds., *Confronting Development: Assessing Mexico's Economic and Social Policy Challenges* (Palo Alto, Calif.: Stanford University Press, 2003).
- 8 *The Impact of Trade Agreements: Effect of the Tokyo Round, U.S.-Israel FTA, U.S.-Canada FTA, NAFTA, and the Uruguay Round on the U.S. Economy*, publicación no. 3621 (Washington, D.C.: U.S. International Trade Commission, August 2003). Puede consultarse en www.usitc.gov.
- 9 Ibid.
- 10 Rogelio Ramirez De La O, "What Has Changed in the Performance of Employment and Wages in Mexico after NAFTA?", documento preparado para el Tercer Seminario sobre Ingresos y Productividad de la Comisión de América del Norte para la Cooperación en materia de Empleo (febrero de 2000). Puede consultarse en www.naalc.org/inglés/publicaciones.
- 11 Este efecto podría ser magnificado por una tendencia en la política monetaria mexicana a sobrevaluar el peso como una forma de controlar la inflación. Ello perjudica a los productores mexicanos cuando tratan de exportar, imponiendo al mismo tiempo una carga menor a las multinacionales de Estados Unidos que usan a México como una plataforma de ensamblado, ya que el movimiento de los componentes hacia México y de productos acabados que salen del país cancelará en gran parte o al menos suavizará los efectos del tipo de cambio.
- 12 Estas cifras se aplican a la fabricación en general. La definición de *no calificado* en este caso es poseer hasta doce años de enseñanza escolar, mientras que *calificado* se define como posesión de trece años o más. José Romero y Alicia Puyana, *The Mexican Economy after Two Decades of Trade Liberalization*, 2002. Documento en posesión del autor.
- 13 Los ajustes descendentes muy graduales en el peso fueron posibles por medio de la flotación libre del tipo de cambio según la cual se permitió que el peso se depreciara respecto del dólar a una tasa reducida preanunciada, que era 0,00040 pesos por dólar durante la mayor parte del período. Este régimen dio lugar a un tipo de cambio de 2,9 pesos por dólar en 1990, depreciando a 3,4 pesos por dólar a principios de 1994.
- 14 *International Financial Statistics* (Washington, D.C.: International Monetary Fund, October 1996).
- 15 *United States Dumping on World Agricultural Markets*, Cancun Series Paper no. 1 (Minneapolis: Institute for Agriculture and Trade Policy, 2003), se puede consultar en www.iatp.org.
- 16 *North American Labor Markets* (véase la nota 3), basado en la Encuesta Nacional de Ingresos y Egresos del INEGI (ENIGH) y la Encuesta Nacional sobre el Empleo (ENE) de la STPS/INEGI.
- 17 *World Trade Report 2003* (Geneva: World Trade Organization, August 2003). Puede consultarse en www.wto.org.
- 18 *North American Labor Markets* (véase la nota 3).
- 19 En esta sección se hace mención a dos documentos comisionados para este informe: David Barkin y Edith Pacheco, *The Changing Meaning of Work in Rural Latin America*, julio de 2003; y Antonio Yúnez-Naude y Fernando Barceinas Paredes, *The Agriculture of Mexico after Ten Years of NAFTA Implementation*, julio de 2003 (véanse los agradecimientos).
- 20 John Authers, "Mexicans Send More Than \$1 Billion Back Home in July", *Financial Times*, 19 de septiembre de 2003, basado en datos del Banco de México. Las remesas de Estados Unidos aportan más divisas que la inversión directa o el turismo extranjero.
- 21 INEGI, ENIGH, el "módulo" especial con preguntas sobre la actividad agrícola durante el semestre anterior a la encuesta. La encuesta, realizada durante el segundo trimestre de cada año impar durante los años noventa, fue diseñada para comprender mejor los patrones rurales de la mano de obra. Para ello, se hacen preguntas sobre el empleo agrícola a aquellas personas cuya ocupación principal no es la agricultura. Los datos fueron preparados por Edith Pacheco y David Barkin.
- 22 Las diferencias entre los datos de empleo agrícola discutidos aquí y en otros lugares de este documento se producen porque esta serie incluye a la población económicamente activa de doce años de edad en adelante, mientras que los principales datos de empleo incluyen a la población económicamente activa de quince años en adelante.
- 23 Módulo especial de ENIGH para los hogares rurales (véase la nota 20).
- 24 Existen diversas definiciones del sector informal. La definición usada aquí fue elaborada para STPS por Clara Jusidman en 1993. Tiene en cuenta el tamaño de establecimiento, el puesto ocupado y la industria de que se trata.
- 25 *North American Labor Markets* (véase la nota 3).
- 26 Carlos Salas y Eduardo Zepeda, "Employment and Wages: Enduring the Costs of Liberalization and Economic Reform", en Kevin J. Middlebrook y Eduardo Zepeda, eds., *Confronting Development: Assessing Mexico's Economic and Social Policy Challenges* (Palo Alto, Calif.: Stanford University Press, 2003).

- 27 Véase, por ejemplo, Raymond Robertson, "Trade Liberalisation and Wage Inequality: Lessons from the Mexican Experience", *World Economy*, vol. 23, no. 6 (June 2000), pp. 827–49.
- 28 Carlos Salas Carlos y Eduardo Zepeda, "Wages and Productivity in Mexico: Theoretical and Empirical Issues", julio de 2003, documento comisionado para este informe, en posesión del autor.
- 29 *The Mexican Economy* (véase la nota 12), basada en datos la Encuesta Nacional de Empleo del Ministerio de Trabajo y Bienestar Social.
- 30 El acuerdo paralelo de trabajo del TLCAN incluye cláusulas que permiten peticiones públicas a cualquiera de los Gobiernos Miembros si se producen violaciones de los derechos laborales en los demás países del TLCAN. Se han presentado varias peticiones que alegan interferencia en la libertad de asociación y los derechos de la negociación colectiva en México. Las peticiones fueron presentadas a la Oficina Nacional Administrativa de Estados Unidos, la entidad que administra el convenio de parte de Estados Unidos. Si bien expresa sus conclusiones en forma diplomática, la Oficina Nacional Administrativa determinó la existencia de deficiencias significativas en esta área en muchos casos (véase www.dol.gov/ilab/programas/nao).
- 31 Véase, por ejemplo, Martin Ravallion, "Can High-Inequality Developing Countries Escape Absolute Poverty?" World Bank Policy Research Working Paper no. 1775 (Washington, D.C.: World Bank, 1997). El sitio web del Banco Mundial ofrece un resumen útil de las investigaciones sobre este tema en www.worldbank.org/pobreza/inequal/resúmenes/index.htm.
- 32 Dani Rodrik, *Where Did All the Growth Go? External Shocks, Social Conflict and Growth Collapses* (Cambridge, Mass.: Kennedy School of Government, Harvard University, 1997) ofrece un modelo político-económico. Hay otros modelos catalogados en el sitio web del Banco Mundial (www.worldbank.org/pobreza/inequal/resúmenes/index.htm).
- 33 *North American Labor Markets* (véase la nota 3). Datos basados en INEGI, ENIGH y The Mexican Economy (véase la nota 12).
- 34 Gerardo Esquivel, *Sources of Regional (Non) Convergence in Mexico* (Washington, D.C.: World Bank, 2002). Puede consultarse en www.worldbank.org.
- 35 Diana Alarcon and Eduardo Zepeda, "Economic Reform or Social Development? The Challenges of a Period of Reform in Latin America", *Journal of Development Studies*, a publicarse.
- 36 U.S. Trade Representative, *NAFTA at Eight*, May 2002, puede consultarse en www.ustr.gov.
- 37 Economic Policy Institute, *NAFTA at Seven*, April 2001, puede consultarse en www.epinet.org.
- 38 Las importaciones de indumentaria, por ejemplo, provienen de muchos países debido al sistema de cuotas que existe según el Tratado Mundial sobre Textiles e Indumentaria. Las importaciones de indumentaria de México pueden haber desplazado a las importaciones de otros países a diferencia de la producción de Estados Unidos.
- 39 *The Impact of Trade Agreements* (véase la nota 8). El modelo de la USITC se basa en un modelo de equilibrio general computarizado pero usa flujos reales de comercio y otros datos macroeconómicos y microeconómicos de la economía de Estados Unidos durante el período 1978–2001. Controla factores tales como los choques del tipo de cambio para aislar los efectos de los cambios arancelarios del TLCAN. También tiene en cuenta la incorporación progresiva del convenio y la proporción creciente del comercio en la economía de Estados Unidos.
- 40 En *The Impact of Trade Agreements* (véase la nota 8), los cálculos de la USITC estiman que la renta del trabajo en Estados Unidos habría sido \$40.000 millones menos si no fuera por los efectos de cinco tratados de comercio, incluidas las Rondas de Tokio y Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), el TLCAN, CUFTA y el Acuerdo de Libre Comercio de Estados Unidos-Israel (p. 339). Por separado, el estudio determina que 25 por ciento de los impactos totales atribuibles a los cinco convenios provienen del TLCAN y CUFTA (pp. 332–33).
- 41 Mary Jane Bolle, *NAFTA: Estimated U.S. Job "Gains" and "Losses" by State over 5 1/2 Years* (Washington, D.C.: Congressional Research Service, February 2, 2000).
- 42 George J. Borjas, Richard B. Freeman y Lawrence F. Katz, "How Much Do Immigration and Trade Affect Labor Market Outcomes?" *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 1 (1997), pp. 1–67.
- 43 George J. Borjas, Richard B. Freeman, and Lawrence F. Katz, "How Much Do Immigration and Trade Affect Labor Market Outcomes?" *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 1 (1997), pp. 1–67.
- 44 *North American Labor Markets* (véase la nota 3). Datos derivados del Current Population Survey, U.S. Bureau of the Census.
- 45 Daniel Treffer, *The Long and Short of the Canada-U.S. Free Trade Agreement* (University of Toronto, Canadian Institute for Advanced Research y National Bureau of Economic Research, December 3, 2002). Puede consultarse en www.chass.utoronto.ca/~treffer/fta.pdf.
- 46 El estudio en realidad reveló una pérdida de empleo del 3 por ciento en las industrias de exportación, pero careció de significación estadística.
- 47 Sin embargo, las ganancias anuales medias de productividad durante este período fueron significativamente menores que las observadas en los años sesenta y setenta.
- 48 *North American Labor Markets* (véase la nota 3). Datos basados en la Encuesta de la Fuerza Laboral, Statistics Canada.
- 49 Ibid.
- 50 Ibid. Datos basados en la Encuesta de Empleo, Nóminas de Sueldos y Horas, Statistics Canada.
- 51 Ibid. Datos basados en la Encuesta de Finanzas del Consumidor, Statistics Canada.
- 52 En el caso de CUFTA pueden consultarse catorce años de datos y experiencia.
- 53 El modelo básico de comercio presupone que el capital y el trabajo son inamovibles. En el mundo real en que existe movilidad de capital, los inversionistas internacionales pueden desplazar la fabricación de productos con gran intensidad de mano de obra a un país con abundancia de mano de obra como México si tienen asegurado el acceso a un mercado rico como Estados Unidos. En ese caso, se agregaría mano de obra adicional, lo cual crearía un aumento neto de empleo.