

Desarrollo Económico Sustentable

Abril 2004

BREVIOARIO TEMÁTICO LISDINYS

Condiciones y Evolución del Empleo y los Salarios en México

Por Enrique Dussel Peters^a

Periódicamente, LAGJS publica breviaros de relevancia para La Iniciativa Salarios Dignos Norte y Sur (LISDINYS). Este breviarío revisa la situación salarial de México y exhibe su miserable situación dentro de la estrategia seguida por el gobierno para la apertura económica desde los ochentas, que la centra en el ofrecimiento de muy bajos costos laborales. El autor considera que, contrario a las expectativas generadas por el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN), los salarios mexicanos no sólo han mostrado un consistente ensanchamiento de su brecha histórica con los de los países industrializados, sino que, además, los sectores más dinámicos, productivos y abiertos de la economía han tendido claramente a homologar sus salarios –a la baja– con los salarios de los sectores internos menos orientados al exterior. Esta situación revela un alto grado de precariedad de la estrategia hasta ahora seguida. No obstante, el autor considera que existe un alto potencial de aumentar los salarios reales, particularmente en las actividades de mayor grado de apertura y alto crecimiento de la productividad. Por ello, el autor considera urgente realizar una profunda revisión de la estrategia económica seguida y su excesiva orientación exportadora y propone el diseño de medidas y negociaciones explícitas para que el sector exportador y más productivo revierta su tendencia y aplique una estrategia de incrementos sustanciales de los salarios reales, sirviendo a su vez de pivote para jalar a los demás sectores en término salariales y de demanda interna. De este modo, se propone una estrategia con enfoque fordista de apoyo a la demanda interna mediante la gradual homologación de salarios aplicando instrumentos como las paridades de poder de compra, tal y como lo viene haciendo La Alianza Global Jus Semper.

Finalmente, dado el clima adverso para cerrar las brechas salariales entre empresas transnacionales y domésticas, el autor considera que dos instrumentos que no son mutuamente excluyentes tienen fuerte potencial de disuasión.

Primeramente, se cuenta con el poder de presión, bajo amenaza de boicot, de los consumidores en el Norte y en el Sur. De igual forma, existe la oportunidad de aprovechar el creciente llamado a la gobernanza global, en un proceso donde se diseñen políticas conjuntas de los sectores públicos y privados para enfrentar las estrategias empresariales que son reacias al cierre de las brechas salariales.

□ Introducción

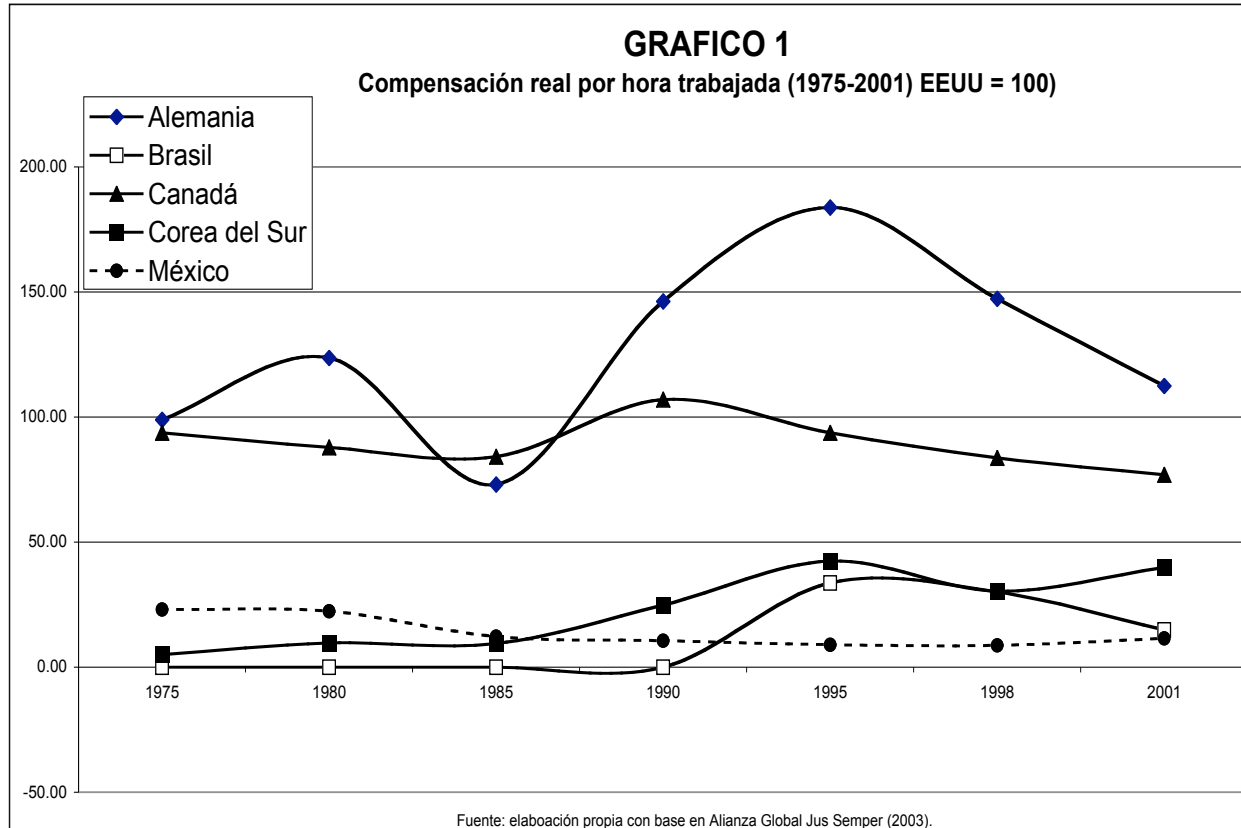
Durante los último años La Alianza Global Jus Semper ha realizado un importante esfuerzo en analizar las brechas salariales existentes a nivel internacional y con énfasis en las relaciones “Norte-Sur”. Sus estimaciones –y en base a datos del Banco Mundial de la paridad del poder de compra o PPC para el sector manufacturero– reflejan, en general, una profundización de la brecha salarial manufacturera de México con los países industrializados durante 1975-2001. Tal y como lo indica el gráfico 1, países como Alemania y Corea del Sur redujeron sustancialmente esta brecha salarial con los Estados Unidos durante el período, mientras que

Sumario

- Introducción
- La nueva estrategia seguida en México desde 1988 y el TLCAN
- Empleos y salarios reales en México (1988-2003)
- Conclusiones y propuestas de política

México la aumentó en un 11.60%, es decir, a 2001 los salarios manufactureros mexicanos representaron el 11.51% de los estadounidenses, siendo que en 1975 habían representado el 23.11%.

la nueva administración de Carlos Salinas de Gortari en enero de 1988- una variante de la industrialización orientada hacia las exportaciones (EOI), la cual denominamos estrategia de la liberalización (Dussel Peters



En lo que sigue, el documento analizará con mayor detalle las causas de esta evolución, es decir, del ensanchamiento de la brecha salarial con los Estados Unidos y diversas condiciones y retos del empleo y salario en México. La primera parte elabora brevemente sobre la estrategia seguida en México desde 1988 y hasta 2003, mientras que la segunda examina con mayor detalle las características del mercado laboral, y con énfasis en los salarios en México. Se concluye con unas breves conclusiones y propuestas sobre la problemática.

La nueva estrategia seguida en México desde 1988 y el TLCAN

Desde 1988, y después de varias décadas de un proceso y de políticas de industrialización sustitutivas de importaciones (ISI), se impone en México –con la firma del primer Pacto de Solidaridad Económico en diciembre de 1987 y

2000). Esta nueva estrategia, y en directa contraposición a la estrategia de la ISI, parte de una serie de aspectos fundamentales, incluyendo:¹

- La estabilización macroeconómica “induciría” un proceso de transformación y transición microeconómica y sectorial, es decir, la mayor parte de políticas sectoriales y específicas se abolirían a favor de políticas “neutrales” u “horizontales”. Se esperaba, además de la reducción de distorsiones, importantes ahorros en el presupuesto del sector público.
- La principal prioridad económica del gobierno es la de estabilizar la macroeconomía. Desde 1988 el gobierno ha entendido a la

¹ Para un análisis detallado, véase: Aspe Armella (1993) y Dussel Peters (2000).

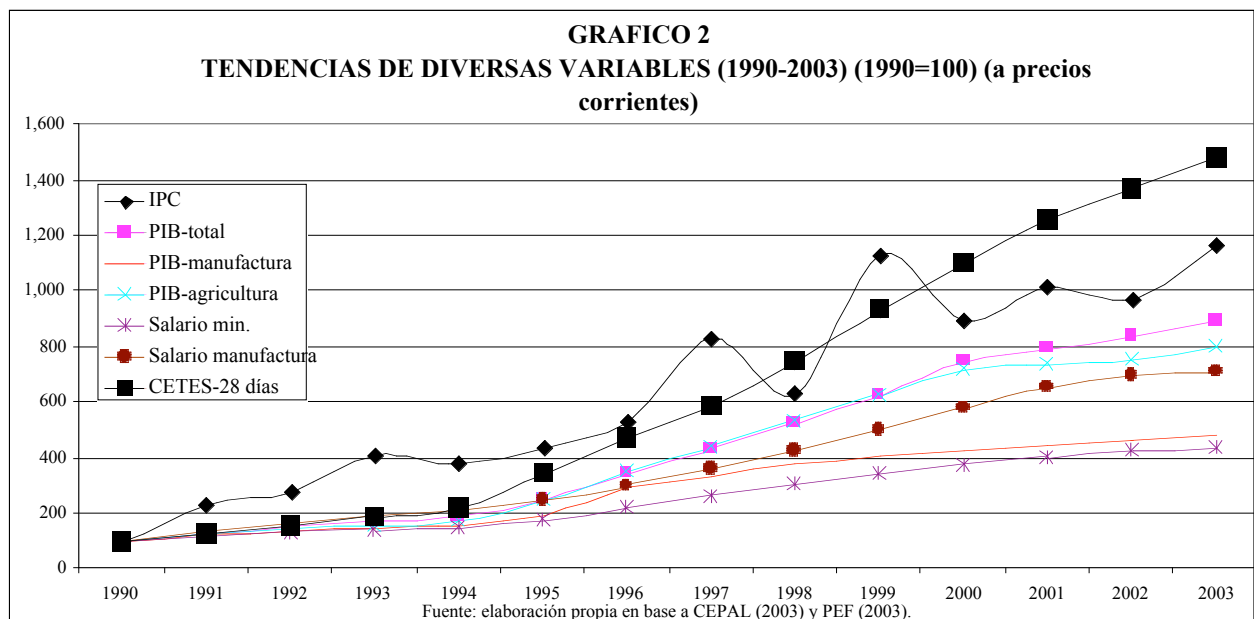
macroeconomía como el control de la inflación (o precios relativos) y el déficit fiscal, al igual que la atracción de inversión extranjera, apoyadas por políticas monetarias y crediticias restrictivas por parte del Banco de México.

- El tipo de cambio nominal se funcionalizó como “ancla antinflacionaria”, es decir, dado que el control de la inflación ha sido la principal prioridad macroeconómica, la estrategia no permitiría una devaluación, con subsecuentes efectos negativos en los niveles de inflación mediante mayores precios en los insumos importados.
- Mediante la reprivatización del sistema bancario y financiero desde mediados de los ochenta, y la privatización de empresas paraestatales, el sector privado incrementaría su peso en la economía y se especializaría en las exportaciones manufactureras; el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) juega un papel significativo desde esta perspectiva. Así, la apertura comercial, y particularmente la reducción de los aranceles de importación, se convierte en uno de los principales mecanismos para fomentar la orientación exportadora de la economía.
- Las políticas públicas hacia sindicatos fueron significativas. Como se reflejó en los Pactos desde 1987, sólo un pequeño grupo de sindicatos fueron aceptados por el gobierno pa-

ra negociar contratos colectivos en las empresas, mientras que el resto fue declarado, en su mayoría, como ilegal. Este proceso, con violentas represiones durante los ochenta y noventa en múltiples casos, permitió la negociación e indexación *ex post* de los salarios y “controlar” el principal factor causante de la inflación, desde la perspectiva de esta estrategia.

Esta estrategia ha sido implementada en forma coherente tanto por las administraciones de Carlos Salinas de Gortari, Ernesto Zedillo y Vicente Fox, al menos hasta finales de 2003 (PEF 2003).

En general se aprecia una sustancial reorientación del PIB hacia nuevos sectores socioeconómicos y clases sociales desde los ochenta. Las exportaciones con respecto al PIB aumentan de niveles inferiores al 10% en los ochenta a más del 25% desde finales de los noventa, aunque las importaciones lo hacen incluso más. Es posible señalar, adicionalmente, que los sectores asalariado y productivo –y particularmente los sectores agrícola y manufacturero– han sido los principales perdedores durante 1990-2003, mientras que los sectores inversionistas en el sector financiero y en la bolsa de valores se han apropiado de una creciente parte del PIB generado. El gráfico 2 refleja claramente estas tendencias: medidas todas las variables en pesos corrientes, la brecha entre el crecimiento de los



Certificados de la Tesorería de la Federación a 28 días (CETES) y el Índice de Precios y Cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores² (IPC) aumentan significativamente con respecto al resto de las variables de la economía mexicana. Aquellos ahorradores en CETES pudieron aumentar sus inversiones en casi 15 veces durante 1990-2003, mientras que los salarios mínimos lo hicieron en apenas 4.4 veces. El crecimiento del PIB, y particularmente de la agricultura y la manufactura, de igual forma, presentan una dinámica muy por debajo de las tendencias de los CETES y del IPC.

Empleos y salarios reales en México (1988-2003)

El empleo formalmente generado –asegurado en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)- aumentó anualmente durante 1991-2003 en 524,000 empleos, o el 31.09% del aumento de la población económicamente activa (PEA)³, es decir, el 68.91% del aumento de la PEA tuvo que recurrir ya sea a diferentes grados de informalidad en el empleo y/o a la migración a los Estados Unidos para obtener un ingreso. Además de la generación de empleo de poca calidad –particularmente en ramas económicas de inferiores salarios al resto de la economía como la construcción (Dussel Peters 2003/a) -, destaca que a 2003 los salarios reales mínimos representan un 30% de 1980, mientras que los salarios reales en la manufactura se encuentran en 2003 a niveles cercanos al 84% de 1980. De igual forma, el coeficiente de la población asegurada en el IMSS / PEA ha disminuido en forma considerable desde 1991, de un 36.3% para alcanzar un estimado de 34.6% en 2003. Las tendencias anteriores se han recrudecido durante 2001-2003, ya que de diciembre de 2000 a octubre de 2003 sólo se han generado 573,000 empleos o menos del 20% del aumento de la PEA durante el período. Por último

² El IPC es el indicador del desarrollo del mercado accionario en su conjunto, en función de las variaciones de precios de una selección de acciones o muestra balanceada, ponderada y representativa del conjunto de acciones cotizadas en la BMV. Base 30 de octubre de 1978=100.

³ Cálculos propios con base en INEGI (2003) y PEF (2003). La tasa de desempleo abierta (tda) no es relevante en el contexto socioeconómico e institucional de México, considerando que la definición de la tda se refiere a toda la PEA que haya trabajado más de una hora por semana durante los últimos dos meses y haya realizado esfuerzos para emplearse. En economías como la mexicana el concepto no tiene utilidad, ante la inexistencia de un seguro de desempleo.

bajo este rubro destaca que los salarios reales para la maquila apenas si aumentó en un 10% durante 1990-2003, mientras que la productividad, estimada como las exportaciones sobre el empleo, aumentó en más de un 115%. Es decir, además de una mínima generación de empleo según los requerimientos de la población mexicana –y el aumento de la PEA-, el empleo generado se ha especializado en aquellas actividades de baja calidad bajo los propios estándares de la economía mexicana.

Con el objeto de profundizar los efectos del proceso de apertura en la economía mexicana con la información pública disponible, se realiza una tipología a nivel de ramas según el SCN del INEGI.⁴ El grado de apertura comercial se definió –al igual que en la mayoría de la bibliografía existente sobre el tema (Dussel Peters, Galindo y Loría 2003)- como la suma de las exportaciones e importaciones sobre su respectivo PIB. Así, y con el objeto de presentar las características de las ramas económicas que han sido afectadas por el proceso de apertura comercial se definió como criterio inicial de selección la diferencia de este coeficiente de apertura entre 2001 y 1988 (véase el cuadro 1). Adicionalmente, se constituyeron tres grupos, y según la diferencia en el coeficiente de apertura durante 1988-2001: el primer grupo, con una diferencia superior al 100%, un segundo grupo con una diferencia entre un 0% y un 99.99% y un tercer grupo con una diferencia negativa. Desde esta perspectiva, e independientemente de diversas medidas tomadas –arancelarias, no arancelarias, políticas de fomento y apoyo, entre otras- el primer grupo constituye aquellas actividades económicas en las cuales la apertura ha tenido impactos muy significativos en su respectivo PIB, mientras que en el tercer grupo las respectivas ramas han visto caer el coeficiente durante 1988-2001. En base a esta tipología se analizan las variables existentes en el SCN para el mismo período.

La tipología destaca desde múltiples perspectivas, incluyendo: a) el Grupo 1 se constituye exclusivamente por ramas manufactureras, es decir y tal

⁴ El SCN de INEGI consta de 73 ramas, de las cuales las 1-10 se refieren al sector agrícola, las 11-59 a la manufactura y la 60-73 a servicios. Esta información incluye a la industria maquiladora de exportación y en las exportaciones sólo se incluye al valor bruto, el cual no se encuentra desagregado a nivel de ramas.

como se hubiera esperado, el rápido proceso de apertura comercial afectó sustancialmente a las ramas de bienes transables; b) un enorme diferencial agregado entre los tres grupos; es decir, un coeficiente promedio 1988-2001 de 230.59% para el Grupo 1 y de -1.63% para el Grupo 3; c) el que actividades que tradicionalmente han sido consideradas como las más exitosas en términos del comercio internacional –tales como la electrónica, textiles y confección y autopartes, entre otras- no se hayan incluido en el Grupo 1, con la excepción del sector automotriz. Lo anterior indica que en términos dinámicos un grupo adicional de ramas –las 15 del Grupo 1-, hayan presentado una evolución significativamente superior a las esperadas; y d) que prácticamente la totalidad de los servicios –las ramas de la 60 a la 73- se encuentren en el Grupo 3, dada su escasa participación en el comercio internacional. Adicionalmente, el Grupo 3 se constituye por 10 actividades agrícolas y manufactureras cuyo coeficiente disminuyó durante 1988-2001.

Los resultados del ejercicio y la tipología son múltiples y reflejan la complejidad y profundidad del proceso de integración de la economía mexicana al mercado mundial y de la apertura comercial desde 1988. En base a la tipología del cuadro 1 los principales efectos del proceso de apertura y entre las principales características de los grupos definidos destacan:⁵

⁵ Para un análisis de la totalidad de las variables, incluyendo PIB, exportaciones e importaciones, formación bruta de capital fijo, entre otras, véase Dussel Peters (2004).

CUADRO 1
TIPOLOGÍA DE LA ECONOMÍA MEXICANA SEGUN SU GRADO DE APERTURA (1988-2001) ^a ^b

	Coefficiente de apertura
TOTAL	10.44
MANUFACTURA	79.10
GRUPO 1	230.59
36 Abonos y fertilizantes	649.76
51 Maq. y equipo no eléctrico	488.65
55 Aparatos eléctricos	304.69
41 Productos de hule	241.43
24 Hil. y tej. fibras blandas	240.16
34 Petroquímica básica	233.92
37 Resinas sintet. y fibras artif.	220.28
56 Automóviles	214.97
33 Petróleo y derivados	214.64
35 Química básica	184.73
59 Otras inds. manufactureras	173.34
48 Muebles metálicos	133.04
52 Maq. y aparatos eléctricos	126.18
47 Metales no ferrosos	117.52
50 Otros metálicos, except. maquinaria	114.46
GRUPO 2	36.02
26 Otras industrias textiles	86.55
40 Otros prod. químicos	83.86
25 Hil. y tej. de fibras duras	82.27
46 Hierro y acero	76.02
28 Cuero y calzado	75.99
20 Bebidas alcohólicas	74.66
05 Carbón, grafito y derivados	74.13
54 Aparatos electrónicos	66.55
31 Papel y cartón	59.86
53 Electro-domésticos	59.30
29 Aseradores, triplay	57.34
43 Vidrio y productos	49.43
27 Prendas de vestir	41.97
18 Alimentos para animales	41.50
39 Jabones, deterg. y cosméticos	36.81
08 Minerales metálicos no ferrosos	33.81
42 Artículos de plástico	32.72
58 Equipo y material de transporte	30.97
38 Productos farmacéuticos	28.93
23 Tabaco	28.70
49 Metales estructurales	28.27
30 Otros prod. madera y corcho	27.13
32 Imprentas y editoriales	26.18
17 Aceites y grasas comestibles	25.27
12 Frutas y legumbres	22.78
21 Cerveza y malta	22.72
01 Agricultura	22.71
45 Prod. de minerales no metálicos	16.34
04 Caza y pesca	11.32
13 Molienda de trigo	10.95
61 Electricidad, gas y agua	10.66
22 Refrescos y aguas gaseosas	4.01
11 Carnes y lácteos	3.21
09 Canteras, arena, grava y arcilla	2.45
03 Silvicultura	1.41
14 Molienda de nixtamal	0.21
GRUPO 3	-1.63
06 Petróleo crudo y gas	0.00
60 Construcción	0.00
62 Comercio	0.00
63 Restaurantes y hoteles	0.00
64 Transporte	0.00
65 Comunicaciones	0.00
66 Servicios financieros	0.00
67 Alquiler de inmuebles	0.00
69 Servicios de educación	0.00
70 Servicios médicos	0.00
72 Otros servicios	0.00
73 Administración pública y defensa	0.00
71 Servicios de esparcimiento	-0.13
68 Servicios profesionales	-0.27
07 Mineral de hierro	-3.06
02 Ganadería	-3.27
19 Otros productos alimenticios	-13.95
44 Cemento	-18.45
15 Beneficio y molienda de café	-36.17
10 Otros minerales no metálicos	-37.35
16 Azúcar	-41.35
57 Motores y accesorios para automóviles	-57.41

^a En base a la diferencia del coeficiente de exportaciones e importaciones sobre el PIB (como porcentaje) para 1988-2001.
^b Incluye a la industria maquiladora de exportación, en el caso de las exportaciones, sólo su valor agregado bruto.
Fuente: elaboración propia con base en INEGI (2003).

Las diferencias en el grado de apertura entre el total de la economía y las ramas del Grupo 3 son enormes con respecto a la manufactura y particularmente al Grupo 1: en 2001, por ejemplo, el Grupo 1 presentó un coeficiente de 346.63%, mientras que apenas fue de 4.65% para el Grupo 3. Destaca que en todos los grupos el coeficiente aumenta, con excepción del Grupo 3. Es decir, la dinámica de las 22 ramas del Grupo 3 es contraria a lo esperado en términos de la apertura comercial y del resto de la economía.

El Grupo 1 destaca por un espectacular desempeño en términos de comercio internacional, y también como resultado de los criterios de la tipología: su participación con respecto al total de las exportaciones durante 1988-

2001 aumentó de 29.74% a 48.98%, mientras que representaron en 2001 el 139.90% de su PIB. Como contraparte, las ramas del Grupo 3 disminuyeron su participación en las exportaciones e importaciones, tanto con respecto al total como a su respectivo PIB. No obstante esta tendencia –y cambio estructural en la economía mexicana y particularmente en las manufacturas-, las importaciones aumentaron incluso en forma superior a las exportaciones para todos los grupos, incluyendo el Grupo 1. El coeficiente de las exportaciones netas –las exportaciones menos las importaciones- sobre el PIB refleja que en todos los grupos, así como en la manufactura y en la economía en su conjunto, es negativo y con tendencia a aumentar sustancialmente desde 1988. Es de particular relevancia que las

ramas del Grupo 1, las de mayor grado de apertura durante 1988-2001, obtengan durante todo el período los mayores niveles del coeficiente de la balanza comercial / PIB, con signo negativo. Es decir, el sector que se vio afectado en mayor medida por la apertura comercial es el generador de mayor déficit comercial con respecto al PIB.

- Las ramas del Grupo 1 presentan una compleja dinámica en cuanto a la productividad laboral, la generación del empleo y del PIB. Resalta, por un lado, su mínima participación con respecto al empleo y el PIB de la economía mexicana, que con tendencia a la baja durante 1988-2001, apenas lo hace con el 2.87% y 5.05% en 2001, respectivamente. Por otro lado, destacan las enormes disparidades con respecto a la productividad laboral entre los grupos y sus respectivas tendencias. Mientras que el Grupo 1 presenta un sustancial incremento de su productividad con respecto al total de la economía y al sector manufacturero –que en 2001 refleja niveles superiores en más de 100% y casi 50%, respectivamente- la productividad del Grupo 3 se estanca durante estos 13 años. Desde otra perspectiva, el Grupo 3 aumentó significativamente su participación en el empleo y en el PIB durante el período de análisis –para representar en 2001 el 71.67% del empleo⁶ y el 82.30% del PIB-, aunque su productividad apenas aumentó en un 4.04% durante 1988-2001, y con una tendencia a la baja en comparación a la de la economía durante el período. Las tendencias anteriores reflejan una dinámica opuesta en términos de generación de empleo: el Grupo 1 apenas generó el 1.78% del empleo durante 1988-2001 y el Grupo 3 el 93.28%.
- El desempeño anterior, particularmente con respecto a la productividad, la especialización y polarización comercial, así como el empleo y el PIB, tiene significativas implicaciones en la calidad del empleo y estructura de los salarios reales. Por un lado, todas las agrupaciones presentan aumentos en los salarios reales

⁶ El sustancial aumento en la participación en el empleo total por parte del Grupo 3, en más de un 7% durante el período, refleja que contrario a lo esperado han sido sorprendentemente los sectores de bienes no transables los principales generadores de empleo desde el proceso de apertura en México.

durante 1988-2001. No obstante lo anterior, son las ramas del Grupo 1 –con los mayores salarios reales absolutos- las que presentan el menor incremento real, de apenas 4.15% durante el período. Como contraparte, las ramas bajo el Grupo 3, las que vieron caer su coeficiente de apertura, fueron las que generaron el mayor aumento del salario real, del 25.15% durante el período. Lo anterior resulta paradójico: todos los grupos, así como la manufactura y la economía en su conjunto, con la significativa excepción del Grupo 3, presentan una diferencia entre los salarios reales y la productividad negativa: en el caso del Grupo 1, por ejemplo, fue acumulada durante 1988-2001 de -46.98%, es decir, los dramáticos aumentos de la productividad no se distribuyeron vía salarios en las ramas de mayor grado de apertura. Como contraparte, el Grupo 3 es el único que aumentó los salarios reales por encima de la productividad, con aumentos mínimos en la productividad. El panorama de este tipo de especialización es complejo y no deja lugar a simplismos: el sector más afectado por la apertura comercial, las ramas del Grupo 1, presenta una tendencia a la baja de los salarios reales en términos absolutos, y así disminuyendo su brecha con respecto al resto de las ramas de la economía. Esta tendencia a la baja de los salarios reales relativos de las ramas de mayor grado de apertura, y en contra de lo esperado, se refuerza como resultado de la mínima participación de las actividades del Grupo 1 en el empleo y el PIB. Como contraparte, las ramas del Grupo 3, con menores salarios reales, han cerrado la brecha salarial con respecto al resto de la economía y considerando la dramática caída de los salarios reales desde 1980 analizada anteriormente.

Conclusiones y propuestas de política

Datos internacionales salariales desde la década de los setenta atestiguan un ensanchamiento de la brecha salarial de México con prácticamente la totalidad de los países industrializados, y particularmente con los Estados Unidos. Lo anterior, no obstante los augurios y estimaciones vinculadas con el TLCAN. El análisis busca profundizar las causas de estas tendencias: para el caso mexicano, y como resultado de la nueva estrategia socioeconómica seguida desde 1988, la generación de empleo ha estado muy por debajo de las necesidades socioeconómicas –expresadas

en el aumento anual de la PEA-, y con una tendencia a disminuir su calidad (o salarios). La tendencia anterior contraría las expectativas generadas con respecto a la estrategia desde 1988 y en torno al TLCAN –esperando mayores empleos de mayor calidad- debido a que el patrón productivo y comercial generado desde entonces permite comprender los profundos retos en el mercado laboral y salariales en México: las ramas de mayor grado de apertura comercial –y, se esperaba, de mayor generación de empleo- fueron las que generaron la mayor dinámica en términos de productividad, exportaciones e importaciones, entre otras variables, aunque su dinámica con respecto al empleo y los salarios fue negativa. Estas ramas de la economía mexicana, integradas en el Grupo 1, tienen una participación mínima en el empleo, y su dinámica estuvo muy por debajo de la del total de la economía, con lo que disminuyó aún más su participación. Además de lo anterior, las actividades de mayor grado de apertura prácticamente mantuvieron su nivel salarial durante 1988-2001, y a diferencia de las actividades menos orientadas al exterior; estas ramas del Grupo 1 son las que mayor brecha presentan entre el aumento de la productividad y los salarios reales. Así, una de las principales paradojas de la estrategia seguida en México es una reducción de la brecha interna salarial –es decir, los niveles salariales entre las ramas tienden a homogeneizarse-, aunque con una tendencia a la baja del conjunto de la economía, es decir, las actividades de mayor grado de apertura, y con mayores niveles salariales absolutos, convergen con los salarios inferiores de otras actividades. Este proceso refleja un alto grado de precariedad de la estrategia seguida.

Las tendencias de la tipología nos reflejan, además, que existe un alto potencial de aumentar los salarios reales, y particularmente de las actividades de mayor grado de apertura y con un alto crecimiento de la productividad. En base a lo anterior, surgen una serie de propuestas de política, en el marco de la temática desarrollada.

En primer lugar, una profunda revisión de la estrategia seguida desde 1988, dado que los costos de mantener tasas de inflación bajas, controlar el déficit fiscal y la atracción de IED han sido demasiado altos en términos del crecimiento del PIB y la limitada generación de empleo, así

como el empeoramiento de su calidad. La orientación exportadora del aparato productivo ha profundizado estas dificultades.

En segundo lugar, se requieren medidas explícitas y negociaciones para que particularmente los sectores de alto grado de apertura, y con una alta tasa de crecimiento de la productividad, incrementen sustancialmente los salarios reales en términos absolutos y con respecto al resto de la economía para que “jalen” al resto de las actividades y, de igual forma, la demanda interna. El sector automotriz es un excelente ejemplo: si bien el empleo aumentó en 40.1% durante 1988-2001, los salarios reales disminuyeron en 17.3% y la productividad aumentó en 213.2%. Esta visión, sin embargo –y desarrollada con mayor detalle por La Alianza Global Jus Semper- está estrechamente vinculada al primer punto mencionado: la necesidad de repensar la estrategia basada en las exportaciones y que ha dejado completamente de lado la demanda interna mexicana y sus potenciales efectos socioeconómicos. Ya desde la década de los setenta del siglo XX una serie de autores habían destacado la relevancia de la “ecuación fordista”, mediante la cual durante la época dorada del capitalismo en los países industrializados –particularmente en el período de postguerra hasta inicios de los setenta- sus economías habían logrado un importante proceso de sustentabilidad socioeconómico, en base a las negociaciones institucionales entre el aumento de la productividad y el aumento de los salarios reales. Este proceso permitió, desde una perspectiva económica, que los “frutos de la productividad” se distribuyesen tanto en ganancias por parte de las empresas como en aumento del nivel de vida de los asalariados, basados significativamente en sus respectivos mercados internos (Glyn et. al. 1990). Con el objeto de lograr un “círculo virtuoso” en éstos términos debieran abordarse al menos los siguientes retos en México: a) la generación de empleo en términos semejantes al aumento anual de la PEA, ya que de otra forma el sector informal seguirá presionando negativamente sobre el salario en el sector formal, b) el que las empresas y sectores de mayor productividad efectivamente “redistribuyan” los frutos de la productividad mediante mayores salarios reales. En éste último aspecto las empresas transnacionales (ETNs) cobran un papel de la mayor relevancia para “jalar” al resto de las

ramas de la economía mexicana y así, efectivamente, permitir una dinámica en el mercado interno y el mencionado “círculo virtuoso” entre productividad, salarios reales y consumo y ganancias por parte de las empresas. El mercado interno de México, ante esta dinámica, también resultaría de mayor interés y relevancia para las ETNs, aunque contrasta con el profundo proceso de polarización y exclusión generado desde finales de los ochenta en México.

En tercer lugar, sería muy complejo que las empresas orientadas al mercado externo efectivamente aumenten sus niveles salariales en el corto plazo, siendo que se han establecido en México en muchos casos para justamente explotar estos diferenciales y opciones, además de la amenaza de transferir sus actividades a otros territorios en caso de presiones salariales y/o sociales. Dos aspectos resultan relevantes al respecto. Por un lado, y tal como lo analiza La Alianza Global Jus Semper, motivar y presionar a las propias empresas, incluyendo a las ETNs, a reducir sus brechas salariales entre los países del “Norte y Sur” para gradualmente homologar los salarios reales utilizando como criterio las paridades de poder de compra en un plan a largo plazo de treinta años. El poder de los consumidores en el “Norte y Sur”, así como la creación de conciencia y sensibilidad sobre los beneficios de un proceso de esta envergadura, aunque también la amenaza de diversos mecanismos (incluyendo boicots) pueden ser mecanismos disuasivos a nivel de la empresa. Por otro lado, diversos autores y agrupaciones, al respecto, han señalado la necesidad de un proceso de “gobernanza global” (Maggi y Messner 2002) en donde políticas conjuntas entre los sectores público y privado, entre otros, hagan frente a las estrategias de estas empresas. Bajo este segundo esquema, paralelo al primero, el sector público juega un papel crucial, también en la generación de las condiciones para una mayor dinámica en el mercado interno mediante su presupuesto y medidas para generar sensibilidad, pero incluso la legislación, para la generación de empleo con calidad y no continuar un proceso de “homologación de salarios hacia abajo”, tal y como ha sucedido desde finales de los ochenta en México. El apoyo a las empresas de menor tamaño, la vinculación entre sectores exportadores y grandes empresas con proveedores establecidos en México, así como la

gestión con recursos y personal especializado de sistemas regionales-sectoriales de fomento al uso de tecnología e innovación, entre otros, pueden ser algunos de los programas a implementarse en este sentido. La cooperación y coordinación global –también planteado como “gobernanza global”- es de la mayor prioridad con el objeto de no continuar en el corto, mediano y largo plazo con la competencia salvaje y la mayor precariedad del empleo en México.

Bibliografía

Aspe Armella, Pedro. 1993. El camino mexicano de la transformación económica. Fondo de Cultura Económica, México.

Dussel Peters, Enrique. 2000. Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy. Lynne & Rienner, Boulder, Colorado.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2003. México: evolución económica durante 2002 y perspectivas para 2003 (LC/MEX/L.568). CEPAL, México.

Dussel Peters, Enrique. 2003. “Características de las actividades generadoras de empleo en la economía mexicana 1988-2000”. *Investigación Económica* LXIII (243), pp. 123-154.

Dussel Peters, Enrique. 2004. Efectos del proceso de apertura comercial en Argentina, Brasil y México. OIT, mimeo.

INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática). <http://www.inegi.gob.mx>, consultado el 15 de diciembre de 2003.

Glyn, Andrew, Alan Hughes, Alain Lipietz y Ajit Singh. 1990. “The Rise and Fall of the Golden Age”. En, Stephen A. Marglin y Juliet B. Schor (eds.). *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience*. Clarendon Press, Oxford, pp. 39-124.

Maggi, Claudio y Dirk Messner (eds.). 2002. Gobernanza global. Una mirada desde América Latina. El rol de la región frente a la globalización y a los nuevos desafíos de la política global. Nueva Sociedad, Venezuela.

PEF (Poder Ejecutivo Federal). 2003. Tercer Informe de Gobierno. Anexo Estadístico. PEF, México.

La Alianza Global Jus Semper. 2003. La Iniciativa Salarios Dignos Norte y Sur (LISDINYS), Un Programa Estratégico para Comprometer al Sector Privado. La Alianza Global Jus Semper, Borrador de Trabajo.

^a Enrique Dussel Peters es Profesor de Tiempo Completo y Titular en la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), y Miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI), nivel 3. (correo-e: dussel@servidor.unam.mx) (página: <http://www.dusselpeters.com/index.html>)