
Integración económica, empleo y salarios en México

Carlos Salas P.*

Introducción

A principios de 2001, en el sitio web del Banco Mundial, se podía encontrar la siguiente descripción de la economía mexicana: “México es la treceava economía más grande del mundo, es el octavo exportador mayor de bienes y servicios y el cuarto productor de petróleo. La profunda estabilización y los esfuerzos de reforma estructural desde los años ‘80 están transformando rápidamente a la economía mexicana y claramente están ubicando al país en una ruta de mayor crecimiento. A pesar del descalabro masivo de la crisis 1994-1995, el país experimentó durante los años ‘90 una tasa promedio anual de crecimiento cercana al 3%, contrastando con el virtual estancamiento de la economía en los ‘80. La recuperación inicialmente impulsada por las exportaciones después de la crisis financiera de 1994-1995 ha llevado a la tasa media anual de crecimiento a un nivel del cinco por ciento. La liberalización comercial y en particular el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte claramente contribuyeron a esta rápida transformación”.

Ante esas contundentes declaraciones, surge la alternativa simple de echar alegremente las campanas al vuelo y concluir aquí el artículo. La otra posibilidad es mirar de manera más detallada la evolución de la economía mexicana a lo largo del decenio pasado en términos generales, y examinar lo ocurrido en el terreno del empleo, los salarios y la distribución del ingreso.

* Investigador invitado del Departamento de Sociología, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa.

Un primer examen minucioso de estos años revela un escenario considerablemente menos optimista, dentro del cual se inscriben varios procesos de corte político y económico que revisten una importancia central: desde el punto de vista político, un elemento básico es el surgimiento de fuerzas de oposición al PRI y al PAN. Por un lado se tiene una fuerza de corte institucional, personificada por el PRD, y por otro una fuerza radical que se puede caracterizar como el brazo político del movimiento zapatista¹. La irrupción en la escena nacional del Zapatismo² ocurrió en un momento clave para el sistema político nacional, que había sido capaz de sortear la crisis institucional derivada del fraude electoral de 1988: a partir de ese momento, los días del poder priísta estarían contados. Entre los elementos que posibilitaron lo anterior se encuentra el cansancio de la sociedad después de años de excesos sistemáticos del partido en el poder. Asimismo entraron en juego las secuelas de la crisis del '94, y paradójicamente, el hecho de que la sociedad en conjunto haya aceptado las promesas de una “transición” política hechas por un representante de la derecha populista³.

Durante el largo período en que la derecha, expresada en el PAN, luchó por acceder al poder, jugaron un papel destacado los poderes eclesiásticos, sobre todo en el régimen de Ernesto Zedillo. A dos años de gobierno, el cambio de partido político en el poder da señales de ser más un cambio pactado que una ruptura. Las evidencias más claras son la continuidad en la orientación de la política económica, la ausencia de un esquema sistemático de persecución de los incontables abusos y delitos que las administraciones del PRI cometieron durante los años en que se mantuvieron en el poder, y, hasta ahora, la continuación de las formas clásicas de cooptación-censura en las relaciones con los medios de información en particular y con la sociedad en general.

En sus rasgos generales, la política económica del modelo neoliberal a la mexicana es semejante a la que existe en otros países del mundo. Con la salvedad de que la reforma laboral no está concluida, el resto de la receta ya ha sido puesta en marcha: menor intervención directa del Estado en la economía, cambios en la regulación de la actividad económica caracterizados por un entorno más amigable a los empresarios, y un mayor vínculo con la economía internacional, incluida la apertura comercial. Además de estos cambios en el terreno de la economía, se destaca una mayor cercanía del gobierno mexicano con la política exterior de Estados Unidos⁴, ejemplificada por la actitud de sumarse sin reserva a la llamada “cruzada por la libertad” desplegada después de los lamentables acontecimientos del 11 de septiembre de 2001.

Hay muchas expresiones que muestran que el modelo neoliberal aceleró notablemente el proceso de integración de la economía mexicana a la de Estados Unidos. La evidencia más palpable es el auge de las actividades de maquila para la exportación (Wilson, 1993), aunque la culminación real del proceso fue la puesta en marcha del Acuerdo Norteamericano de Libre Comercio (Faux y Lee, 1993).

Como se ha argumentado en otro lugar (Salas, 2000), México se encuentra en un proceso de tránsito entre un modelo de acumulación volcado al mercado interno y otro centrado en el sector externo. Este proceso apenas se consolida bajo la forma de una nueva estructura social de acumulación.

La crisis de 1994, y la subsiguiente recuperación de la economía mexicana, muestran que el modelo neoliberal de economía abierta es ya dominante, en el sentido de que ha logrado pasar a la etapa inicial de consolidación. Esto no quiere decir que el modelo esté exento de contradicciones, ni tampoco que haya dejado atrás la posibilidad de una crisis (Houston, 1992). Un elemento a enfatizar es el hecho de que, aún cuando transite a la fase ascendente de la onda larga de acumulación capitalista, el modelo seguirá siendo excluyente.

Para comprender de manera cabal el cambio económico de la última década, y en especial para entender el impacto inicial y los efectos posteriores del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos, México y Canadá, hay tres elementos importantes a considerar.

El primero es que el Tratado de Libre Comercio (TLC) no se tradujo en cambios profundos en la evolución de la economía mexicana, sino que más bien continúa y acentúa tendencias que se vienen observando ya desde dieciséis o diecisiete años atrás. Lo que sí produjo este acuerdo es la aceleración en algunos procesos que ya se habían iniciado: en otras palabras, el TLC parece actuar como un catalizador. El segundo elemento es que por lo tanto resulta difícil atribuir exclusivamente al Tratado de Libre Comercio algunas de las transformaciones recientes de la economía mexicana. Finalmente, habría que decir también que la visión oficial sobre el impacto del acuerdo de libre comercio, tanto desde el lado norteamericano o canadiense como desde el mexicano, sobredimensiona los éxitos y minimiza los problemas. Estas notas se restringen al caso mexicano.

La evolución de la economía

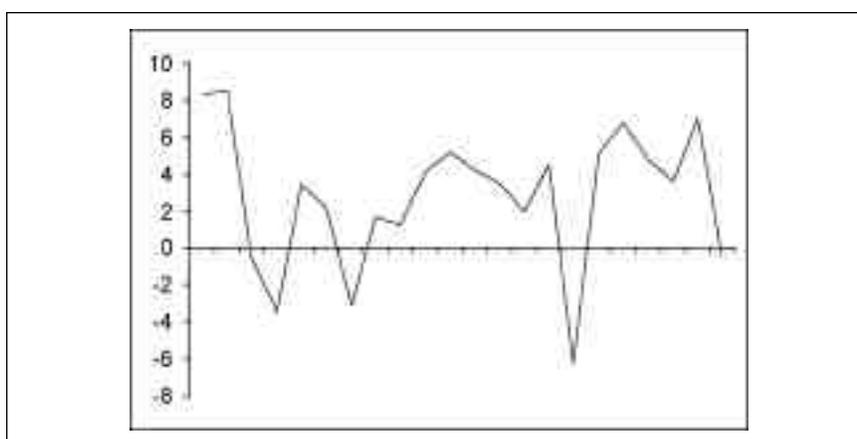
A partir del momento simbólico en que se abandona el modelo de economía centrado en el mercado interno en el año de 1982, se inicia un proceso de cambio y transición a otro modelo más estrechamente ligado a los mercados del exterior. En el tránsito entre una y otra estructura social de acumulación, el crecimiento económico ha seguido una ruta errática (Salas, 2000).

El gráfico siguiente muestra la conducta del crecimiento del Producto Interno Bruto entre 1980 y 2000. En ella se observa la crisis de 1982 y la inestabilidad del crecimiento hasta 1988, para pasar después a un ciclo económico tradicional, el cual hubiera terminado en 1994 de no ser por la fuerte inyección de recursos por parte del gobierno mexicano para estimular la economía antes de la elección presidencial de ese año. La crisis de fines de 1994 y 1995 muestra el límite de una

estrategia de crecimiento que buscó controlar la inflación a partir del tipo de cambio, generando así graves problemas en la balanza de pagos⁵. La crisis financiera fue el resultado de las políticas que buscaban asegurar a los inversionistas extranjeros que México podía ser un buen lugar para hacer negocios, y en especial, un buen socio para un Acuerdo Comercial como el TLC.

Gráfico 1

Tasa de crecimiento del PBI 1980-2001



Fuente: Banco de Información Económica, INEGI.

El abandono del mercado interno como fuente de crecimiento y el sesgo hacia la exportación, junto con el crecimiento de las actividades de maquila⁶, implican un nexo más estrecho con la economía de Estados Unidos, el cual fue consolidado mediante el TLC, pero no creado por éste. La implicación más importante de este vínculo más cercano es que la economía mexicana es más vulnerable a las fluctuaciones de la economía norteamericana. Una clara evidencia se puede encontrar en la evolución reciente del PIB en México. Durante el 2001, el PIB de Estados Unidos creció a una tasa del 1,7%, mientras que el PIB de México decreció en -0,4%. La cifra anterior está en abierto contraste con las alegres e ingenuas predicciones iniciales del gobierno de Fox, que optimistamente la situaban en alrededor del 7%.

Adicionalmente, hay evidencias (Mariña y Moseley, 2000) que muestran que la tasa de ganancia de la economía en su conjunto no ha logrado recuperar una tendencia al alza y mucho menos alcanzar los niveles de la década del setenta. Por tanto, el inicio de un ciclo de crecimiento continuo, prometido por los pertinaces defensores del TLC, es algo que hasta el día de hoy no se ha cumplido.

En cuanto al intercambio comercial, las cifras oficiales (Cuadro 1) muestran un aumento desmedido de las exportaciones, triplicando su valor real en un período de menos de diez años. En el mismo período la industria de la maquila crece en valor real casi cuatro veces.

En seguida mostramos por qué estas cifras sobredimensionan la magnitud del comercio internacional, sobre todo a partir de 1992.

Cuadro 1

***Transacciones comerciales con el exterior
en miles de dólares constantes base 1994***

| Período | Total | Maquiladoras | Maquila/Total |
|----------------|--------------|---------------------|----------------------|
| 1991 | 46.448,5 | 17.228,1 | 37,1% |
| 1992 | 90.539,7 | 35.320,3 | 39,0% |
| 1993 | 53.214,7 | 22.412,6 | 42,1% |
| 1994 | 60.882,2 | 26.269,2 | 43,1% |
| 1995 | 77.349,5 | 30.246,0 | 39,1% |
| 1996 | 90.676,6 | 34.873,0 | 38,5% |
| 1997 | 101.968,3 | 41.704,4 | 40,9% |
| 1998 | 106.794,4 | 48.263,3 | 45,2% |
| 1999 | 121.327,5 | 56.801,2 | 46,8% |
| 2000 | 143.255,6 | 68.391,9 | 47,7% |
| 2001 | 132.670,6 | 64.302,8 | 48,5% |

Fuente: cálculos hechos a partir de la Base de Información Económica, INEGI y del US Department of Commerce.

La magnitud de las exportaciones donde se contabilizan las actividades de la maquila proviene en parte de un truco contable que consiste en añadir el valor total de las mercancías transformadas en la maquila como si fueran exportaciones reales, esto es, transacciones con el exterior que significan un ingreso para el país. En realidad, esto no es así: cuando alguien hace una labor en la maquila, por ejemplo ensamblando jeans, la mayor parte de los insumos proviene del exterior. Estos insumos son introducidos al país sin pago alguno de impuestos, y la empresa maquiladora no paga el costo de los mismos a la casa matriz. Al regresar, ya en forma de jeans, estos pantalones tienen un cierto valor añadido en México. Pero esta adición no significa que la empresa maquiladora esté recibiendo un ingreso por concepto de la entrega de la mercancía a la casa matriz. Así que ambas transacciones monetarias existen sólo en el papel. El único dinero que queda en México es el valor agregado correspondiente a sueldos-salarios, prestaciones y

gastos mínimos en infraestructura que se hacen en el país. Así, cuando se le descuentan a las cifras de exportación general las cifras de la maquila, el resultado es que la magnitud de los ingresos por exportaciones se reduce en un 48%. Adicionalmente, las exportaciones verdaderas están compuestas por un número restringido de productos. Por ejemplo, el 31% de ellas proviene de la industria automotriz. De hecho, una parte importante de las exportaciones no tradicionales es comercio intra-firma. Al considerar las importaciones necesarias para elaborar estos productos, resulta entonces que la balanza comercial es deficitaria. Además, las cifras de la balanza comercial sin maquiladoras muestran que el déficit tiende a crecer, abriendo la posibilidad de una crisis de tipo de cambio semejante a la de 1994-1995 (Blecker, 1996).

La producción de la industria maquiladora se orienta casi en su totalidad al mercado de Estados Unidos, mientras que las exportaciones manufactureras hacia ese país representan el 82% del total de exportaciones manufactureras de México. Esta concentración explica en parte la caída del Producto Interno Bruto ocurrida en 2001. Las exportaciones manufactureras están circunscriptas a un reducido segmento de empresas cuyos encadenamientos directos con la economía nacional son restringidos.

Evolución del empleo

Frente a esa evolución cíclica e inestable de la economía nacional, queda el interrogante sobre las características -número y calidad- de los puestos de trabajo que se han generado en los últimos años.

Entre 1991 y 2000 el empleo total en México observó un crecimiento promedio anual del orden del 4,25% (Cuadro 2). No obstante, habría que utilizar estos datos con cautela, siendo que la muestra utilizada para la Encuesta Nacional de Empleo cambió en 1998. Una comparación de los datos de 1998 y 2000 aporta una imagen más realista de la dinámica del empleo. En términos absolutos, el empleo creció sólo en poco más de 350 mil puestos de trabajo. La caída en el PIB ocurrida en 2001 significó la pérdida de poco más de 700 mil empleos.

Para responder a la demanda anual de 1,2 millones de empleos nuevos (CONAPO, 2000), el empleo total en México debería observar un crecimiento de alrededor de un 2,5% anual. Debido al hecho de que el PIB creció solamente en un 3,7% en 1999, estos datos indican que el PIB debería crecer en un 7% anual para lograr una tasa sostenida de crecimiento en el empleo de 2,5% y evitar que el desempleo crezca. Sin embargo, México alcanzó una tasa de crecimiento del 7% en sólo uno de los años (2000) de la década pasada.

La tasa de desempleo no ha mostrado ninguna tendencia al alza y ha seguido en un nivel bajo, con sólo fluctuaciones de corto plazo, mientras que la actividad

económica ha variado. Entre 1987 y 2001, la tasa de desempleo en las zonas urbanas se ha mantenido en general en niveles de entre el 2 y 3%. La única excepción significativa fue el año 1995, que corresponde a la crisis del peso, cuando el desempleo general superó el 6% y alcanzó casi el 14% para los adolescentes. Sin embargo, las tasas de desempleo en general han sido muy bajas según los niveles internacionales, raras veces excediendo el 8%, aún para los jóvenes.

Sin embargo, teniendo como base dichos indicadores tan persistentes de bajo desempleo, sería equivocado afirmar que México ha logrado evadir las dificultades que la mayoría de las economías del mercado han encontrado para proveer suficientes empleos. Existen en efecto explicaciones claras de por qué los indicadores oficiales de desempleo son tan bajos.

Las estadísticas de empleo en México contabilizan a alguien como empleado si la persona ha trabajado al menos una hora en la semana antes de la encuesta, de conformidad con las normas de la OIT (Hussmans et al, 1990). Según esta definición, una persona se considera como empleada: no importa si solamente trabaja tiempo parcial sin remuneración en una empresa familiar o si trabaja tiempo completo en una moderna fábrica manufacturera. Sin embargo, la baja tasa de desempleo abierto en México no es una distorsión estadística, sino que refleja el funcionamiento de una estructura distinta del empleo⁷. Dado que una gran parte de la población no tiene ninguna capacidad de ahorro, y que no hay un sistema de seguro de desempleo, el desempleo abierto en México es, parafraseando a Gunnar Myrdal, un lujo que pocos pueden permitirse.

Como es lógico, las tasas de desempleo son claramente más altas para los más educados, quienes tienen ingresos más altos y mayor capacidad de ahorro. Pero para los que están en el peldaño más bajo de la escala salarial, estar “empleado” no garantiza un nivel adecuado de vida, especialmente dada la definición tan amplia de lo que constituye empleo. Así, las condiciones de deterioro del empleo en México han derivado en un empeoramiento sostenido de la calidad de los empleos en vez de incrementos en las tasas de desempleo, en contraste con lo que pasaría en otras economías con sistemas eficaces de seguridad social.

Por lo que respecta a los niveles de empleo, la manufactura probablemente sea el sector emblemático para poder hablar de un aumento o disminución del empleo a partir del acuerdo de libre comercio, ya que se argumenta que éste generó un aumento considerable del empleo en el país. De hecho, esta promesa está contenida en el propio preámbulo del acuerdo, y algunos analistas llegaron a enunciados retóricos como el que sigue: “La fuente primaria de beneficios del TLC para los trabajadores de los Estados Unidos serán mayores ingresos en México. De acuerdo con una destacada empresa de pronósticos económicos, el TLC aumentará al doble tanto la tasa de crecimiento del conjunto de la economía y la tasa de crecimiento de sus salarios -especialmente aumentando la tasa de crecimiento del salario real de 1,2 a 2,4% anual entre 1994 y 1998. Los trabajadores mexicanos,

quienes ya son entusiastas clientes de las mercancías de los Estados Unidos (70 centavos de cada dólar gastado en productos de consumo importado corresponde a mercancías de ese origen) pronto estarán comprando aún más de los Estados Unidos. Los trabajadores mexicanos, en particular, apenas comienzan a disponer del ingreso adecuado para comprar el paquete ‘Walmart’ de mercancías para el hogar que las empresas de los Estados Unidos producen y mercadean tan eficientemente” (Lustig, 1994: p. 8).

Para responder a esa pregunta inicialmente se usan cifras de los censos económicos⁸, las cuales reflejan la importancia o la magnitud del crecimiento de establecimientos con local fijo.

De acuerdo con los censos para la manufactura, resulta que entre 1993 y 1998 se crearon aproximadamente 967 mil empleos en establecimientos fijos, aunque los establecimientos de menos de cinco trabajadores estén subestimados, pues de acuerdo con otra fuente⁹ sólo el 50% de los micro-establecimientos está reportado por el censo.

Entre las actividades económicas que más aportaron al crecimiento del empleo en este período sobresalen tres, que contribuyen con el 80% de nuevo empleo generado: en términos absolutos la contribución más importante está en el rubro de textiles y prendas de vestir (de los empleos generados, contribuye con 380 mil); en segundo lugar está el rubro de maquinaria y equipo (incluyendo la industria automotriz y la fabricación de televisores, equipo electrónico etc.); y en tercer lugar está la industria alimenticia.

De acuerdo con la información proporcionada por las encuestas de maquiladoras, que son en realidad censos de maquiladoras, aproximadamente medio millón de empleos fueron creados durante este período. Es decir, una parte fundamental del nuevo empleo en la manufactura es creado en la industria maquiladora.

En cuanto a la distribución espacial de la producción maquiladora, se observa cada vez más un traslado hacia el sur del país, aunque la región norte continúa siendo el principal centro maquilador de México. De hecho existe un caso muy interesante, y quizá paradójico, dentro de los nuevos establecimientos de la industria del vestido, que en la actualidad se localizan en algunas zonas de los estados de Puebla y de Oaxaca, en particular alrededor de la Ciudad de Tehuacan, Puebla, lugar donde en menos de cinco años se triplicó el número de establecimientos maquiladores de propiedad tanto extranjera como nacional. Así las cosas, estamos en presencia de un fenómeno curioso: se supone que el acuerdo de libre comercio tendría asociado un aumento de las exportaciones mexicanas, de tal suerte que resulta paradójico el hecho de que el principal aumento en la actividad manufacturera en México debido al acuerdo de libre comercio ocurra en una actividad que no depende estrictamente del libre comercio, como es la industria maquiladora.

No obstante, sí hay un efecto del acuerdo de libre comercio que consiste en la compra de establecimientos ya existentes en el país; es decir, el resultado no ha sido necesariamente la instalación de nuevas plantas. Esto es particularmente cierto para la manufactura textil y la producción de alimentos, pues la producción que está destinada al mercado doméstico tiene una presencia mayor de capital extranjero hoy en día que en 1993, pero significó simplemente la compra de estas empresas y no la creación de nuevos establecimientos.

Cuadro 2

***Población ocupada por sexo y rama de actividad económica
en áreas más urbanizadas 1991 y 2000***

| Rama de Actividad | 1991 | | | 2000 | | |
|--|------------|-----------|-----------|------------|------------|-----------|
| | Total | Hombres | Mujeres | Total | Hombres | Mujeres |
| Total | 14.353.893 | 9.407.862 | 4.946.031 | 19.290.717 | 12.120.695 | 7.170.022 |
| Actividades agropecuarias | 291.201 | 265.722 | 25.479 | 162.451 | 142.139 | 20.312 |
| Actividades extractivas | 596.654 | 429.242 | 167.412 | 106.262 | 84.012 | 22.250 |
| Industria de la transformación | 2.589.192 | 1.839.535 | 749.657 | 4.297.136 | 2.881.499 | 1.415.637 |
| Electricidad | 75.999 | 64.599 | 11.400 | 123.649 | 101.710 | 21.939 |
| Construcción | 818.961 | 771.465 | 47.496 | 1.081.477 | 1.026.574 | 54.903 |
| Comercio | 2.885.005 | 1.763.769 | 1.121.236 | 3.994.544 | 2.281.880 | 1.712.664 |
| Hoteles y restaurantes | 796.623 | 425.417 | 371.206 | 1.127.720 | 568.567 | 559.153 |
| Transportes y comunicaciones | 840.708 | 744.669 | 96.039 | 1.186.248 | 1.056.343 | 129.905 |
| Alquiler de inmuebles, servicios financieros y profesionales | 801.395 | 501.943 | 299.452 | 1.301.396 | 806.887 | 494.509 |
| Otros servicios | 3.596.691 | 1.870.878 | 1.725.813 | 4.620.743 | 2.332.255 | 2.288.488 |
| Administración pública y defensa | 976.979 | 666.747 | 310.232 | 1.168.740 | 749.736 | 419.004 |
| No especificado | 84.485 | 63.876 | 20.609 | 120.351 | 89.093 | 31.258 |

Fuente: INEGI 1991 y 2000.

En términos de nuevos empleos, la concentración del dinamismo industrial en los sectores manufactureros también ha implicado la creación de sectores de servicios estrechamente vinculados a esta producción de exportaciones y ha traído consigo un crecimiento muy importante del sector financiero, que probablemente sea el gran beneficiario en términos globales del acuerdo de libre comercio desde el punto de vista de los grandes empresarios mexicanos y de los grandes capitales extranjeros que han venido a invertir en México.

Cabe señalar que hay evidencias de un fuerte dinamismo en las actividades de establecimientos de cincuenta y más trabajadores, sobre todo en el sector del comercio y los servicios.

La tendencia más importante en el empleo urbano en México es el crecimiento del empleo en el sector de servicios, como ocurre en la mayoría de las economías (terciarización del empleo). En el período 1991-2000, el 65% de los empleos creados correspondieron al sector terciario. El crecimiento rápido del empleo y de la actividad en los sectores de comercio y servicios presenta dos problemas para la economía mexicana. A diferencia de los empleos del sector de servicios en los países desarrollados, en México las actividades no industriales no incluyen un sector fuerte y dinámico de actividades de alto valor agregado. Aún en el caso del creciente empleo en actividades financieras, un proceso claramente asociado con la privatización y las nuevas inversiones, una gran parte de esta expansión se puede atribuir a la protección continua y a la ausencia de reglamentación, pero no al desarrollo de servicios altamente competitivos de talla mundial). Por esta razón, los sueldos y la productividad en estas industrias son bajos en comparación con los niveles mundiales.

Por otro lado, el crecimiento del sector mexicano de servicios se caracteriza por una heterogeneidad extrema, cubriendo toda la gama, desde las actividades de una sola persona, como vender productos en la calle, hasta ser corredor de bolsa en el mercado de valores utilizando las más avanzadas tecnologías e instalaciones. Además, a diferencia de los países recién industrializados de Asia, la adopción mexicana de una estrategia económica que depende del crecimiento sostenido de las exportaciones manufactureras -facilitadas por su proximidad con Estados Unidos- no ha incrementado la proporción del empleo manufacturero en la economía.

La otra parte de la historia de la creación de empleos corresponde a los micro-negocios, esto es, a los negocios de cinco trabajadores o menos, incluyendo también las actividades unipersonales. Estos micro-negocios representan aproximadamente el 50% de las ocupaciones de todo el país en las actividades no agropecuarias. Estas actividades son de bajos ingresos y poca estabilidad: básicamente son actividades por cuenta propia, y el trabajo asalariado constituye en ellas una proporción muy reducida. En general representan una forma de sobrevivencia, un esquema que ha sido adoptado de manera creciente por sectores cada vez más amplios de la población en un escenario de caída salarial sistemática.

Cuadro 3

Proporción del empleo urbano en microunidades

| Año | Proporción del empleo urbano en unidades hasta con 5 trabajadores ^a |
|------|--|
| 1990 | 40,30 |
| 1991 | 40,00 |
| 1992 | 41,50 |
| 1993 | 42,30 |
| 1994 | 42,20 |
| 1995 | 44,40 |
| 1996 | 44,50 |
| 1997 | 43,70 |
| 1998 | 42,80 |
| 1999 | 42,10 |
| 2000 | 40,88 |
| 2001 | 41,63 |

a. Base de Información Económica, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

Hay otras dos evidencias adicionales de la precariedad en el empleo: la proporción de fuerza de trabajo que trabaja menos de quince horas, y el porcentaje de trabajadores asalariados que no tienen acceso a los servicios médicos, la seguridad social y otros beneficios a los que tienen derecho de acuerdo con la legislación vigente.

Adicionalmente, el incluir dentro de las estadísticas de empleo la cifra de quienes trabajan menos de quince horas por semana da una impresión exagerada de la capacidad de la economía para proporcionar empleo adecuado a quienes lo requieren. Esto es particularmente cierto en el caso de las mujeres, quienes forman la mayoría de los trabajadores de tiempo parcial en el comercio y en los servicios personales.

Cuadro 4

Evidencias de precariedad en el empleo

| Año | Porcentaje de la fuerza de trabajo que labora menos de 15 horas semanales ^a | Porcentaje de trabajadores asalariados sin prestaciones sociales obligatorias ^b |
|------|--|--|
| 1990 | Na | 20,50 |
| 1991 | 9,8 | 20,30 |
| 1992 | Na | 20,70 |
| 1993 | 12,3 | 21,50 |
| 1994 | Na | 22,50 |
| 1995 | 11,2 | 24,90 |
| 1996 | 10,1 | 29,60 |
| 1997 | 9,5 | 24,70 |
| 1998 | 10,4 | 23,60 |
| 1999 | 8,0 | 23,60 |
| 2000 | 9,2 | 22,88 |
| 2001 | Nd | 23,30 |

Fuentes: a) Encuesta Nacional de Empleo, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, b) Base de información económica, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

Por la importancia numérica de las microunidades, donde hay una fuerte proporción de trabajo por cuenta propia, es necesario ser cuidadosos al examinar las cifras de ingresos totales derivados del trabajo, es decir, cuánto percibe la gente. Obtendríamos resultados muy distintos si se hiciera diferencia entre si el ingreso es por cuenta propia o por trabajo asalariado. Así, entre 1991 y 1998 el ingreso de los trabajadores asalariados declinó en un 25%, mientras que el ingreso de los trabajadores por cuenta propia lo hizo en un 40%.

El cuadro siguiente muestra la manera en que han evolucionado los salarios entre 1994 y 2001.

Cuadro 5

Evolución de los salarios

| Año | Salario mínimo | Salario medio de cotización en el IMSS | Salario medio en manufacturas |
|------|----------------|--|-------------------------------|
| 1994 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| 1995 | 87,1 | 84,4 | 85,3 |
| 1996 | 80,5 | 75,2 | 76,9 |
| 1997 | 79,5 | 73,9 | 77,8 |
| 1998 | 79,9 | 75,2 | 80,0 |
| 1999 | 77,2 | 75,6 | 81,7 |
| 2000 | 77,6 | 79,2 | 87,0 |
| 2001 | 78,4 | 83,8 | 89,0 |

Fuente: cálculos propios usando datos del Banco de Información Económica, INEGI y Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

Comparando 1994 con el año 2001 la caída salarial global es del orden del 17%, a pesar de que los salarios reales crecieron entre 2000 y 2001 en un promedio entre el 1 y 2% anual.

A este ritmo, llevaría al menos veinte años para tan sólo volver a recuperar el nivel observado en 1994. Esto ocurre en los sectores que se pueden considerar más protegidos, es decir, aquellos que están registrados ante el Seguro Social y que por lo tanto están en mejores condiciones de cobertura social que la mayor parte de la población. Hay que recordar que de los trabajadores asalariados en este país, menos del 50% están registrados en el Seguro Social. Cuando combinamos todas estas cifras, obtenemos una imagen de empleo cada vez más precario y de ingresos cada vez más insuficientes.

La distribución del ingreso

¿Qué impacto tiene sobre la distribución del ingreso este proyecto económico, que implica una mayor dependencia de las exportaciones e importaciones?

El ingreso por trabajo es la fuente más importante de los ingresos monetarios de la población mexicana: el 60% del ingreso monetario es ingreso del trabajo; el 38% es ingreso mixto, es decir, por propiedad de empresas o por trabajo por cuenta propia; y solamente el 2% de lo captado como ingreso en la encuesta proviene de propiedades o activos financieros.

De los hogares en donde el trabajo es la fuente principal de ingreso monetario, el 72% se deriva del trabajo asalariado. Ahora bien, la escasa creación de empleo asalariado y la ausencia de empleos bien remunerados han conducido a que la distribución del ingreso se mantenga en niveles muy concentrados.

La evolución de la forma en que se distribuye el ingreso se puede ver en el cuadro siguiente.

Cuadro 6

Distribución del ingreso monetario 1992-2000

| | 1992 | 1994 | 1998 | 2000 |
|--------------|-------|-------|-------|-------|
| 20% superior | 56,93 | 57,54 | 56,61 | 56,51 |
| Cuarto 20% | 19,84 | 19,63 | 20,35 | 19,94 |
| 20% medio | 12,22 | 12,02 | 12,33 | 12,39 |
| Segundo 20% | 7,74 | 7,53 | 7,57 | 7,65 |
| 20% inferior | 3,27 | 3,28 | 3,14 | 3,51 |

Fuente: Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares, INEGI, varios años.

Aunque ha habido cambios, éstos son relativamente pequeños, tal como lo muestran los índices de Gini que aparecen en el cuadro siguiente. La evolución de esta medida de concentración se explica por el modo en que el trabajo asalariado ha sido afectado por la caída en el ingreso. Si bien es cierto que los grupos más vulnerables (el 20% más bajo) han obtenido una ganancia relativa en la proporción del ingreso que concentran, esta ganancia es el resultado de una mayor actividad familiar para obtener ingreso usando cualquier medio a su alcance¹⁰.

Cuadro 7
Concentración del ingreso monetario 1992-2000

| | 1992 | 1994 | 1998 | 2000 |
|----------------------|-------|-------|-------|-------|
| Coefficiente de Gini | 0,586 | 0,514 | 0,509 | 0,503 |

Fuente: Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares, INEGI (1992, 1994, 1998 y 2000).

La conducta de la distribución del ingreso en la última década contrasta con lo ocurrido hasta el inicio del proyecto neoliberal. Hasta 1984, el índice de Gini tendió a disminuir como resultado de políticas redistributivas.

Hay otro importante fenómeno a considerar: una mayor polarización geográfica en la distribución del ingreso. Si pasamos revista a la situación a nivel de entidades federativas, tanto en relación con la distribución de los establecimientos como con la distribución del empleo, quedaría claro que en términos de la distribución del empleo agrícola los principales beneficiarios de su principal aumento han sido las zonas centro-norte y norte del país; en términos de la creación de empleos manufactureros, la mayor parte del dinamismo de producción y de creación de empleos se tiene también en la zona centro-norte y norte del país. Esto ha implicado la pérdida de la importancia relativa de los centros tradicionales de producción, como son el área metropolitana de la Ciudad de México y el área de Guadalajara, al mismo tiempo que ha acrecentado el abismo entre los estados tradicionalmente pobres, muy vinculados a la agricultura y a las actividades de comercio y servicios de muy pequeña escala -en orden de niveles de pobreza- Chiapas, Oaxaca y Guerrero- y sus contrapartes en el norte del país.

Ocurre entonces que el tradicional abismo entre las zonas industrializadas y las zonas con mayor presencia campesina se ha agudizado en los últimos años.

Si examinamos la manera en que han evolucionado los índices de pobreza relativa o los índices que se denominan de privación o marginación entre 1970 y 1995, se observa que el número de estados de alta marginación, es decir, donde más del 60% de la población está en condiciones de cierta marginación, apenas logró disminuir de diez a ocho estados en un período de veinticinco años¹¹. Aho-

ra bien, a partir de los resultados del censo nacional de población del año 2000, el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática hizo una evaluación de los niveles relativos de marginación (INEGI, 2001), cuyos resultados, comparados con los antes referidos, muestran que esta polarización y concentración de la pobreza en estados bien delimitados se incrementó, y que incluso aumentó el número de estados con altos niveles de marginación. Es decir, nos encontramos ante un proyecto económico, y ante uno de sus episodios hasta ahora más importantes, el Acuerdo de Libre Comercio, caracterizado por una creciente polarización geográfica y sectorial del empleo y los ingresos, a partir de la cual tendríamos que juzgar entonces el efecto del libre comercio y revisar los posibles beneficios que pudiera traer consigo su renegociación integral.

Así, el proyecto que subyace al Acuerdo de Libre Comercio se ha traducido en un empeoramiento generalizado en las condiciones de vida de la población, no solamente de los trabajadores en general, aunque han sido los más afectados, sino de la población en su conjunto.

¿Quiénes han sido entonces los beneficiarios de este proceso? Para dar respuesta a este interrogante, un primer problema está en que a partir de los instrumentos que tenemos para examinar la distribución del ingreso no podemos captar al grupo reducido de individuos que conforman los sectores más ricos del país, los cuales simplemente no contestan nunca los cuestionarios. En consecuencia, obtenemos una distribución sesgada e incompleta del ingreso. Por otro lado, si se examinan las cifras de ingreso de los censos de población, que son un poco más confiables porque hay más obligación de responder, se observa que en el período 1990-1995 las ganancias totales para los grupos de mayor ingreso (de quince a veinte salarios mínimos mensuales) se ha incrementado: éstos han sido pues los principales beneficiarios.

La primera conclusión importante es que el proyecto de integración económica que tiene su expresión en el Acuerdo de Libre Comercio ha conducido de manera inevitable a una mayor polarización en términos del empleo, creando una cantidad muy grande de empleo, pero de ínfima calidad, caracterizado por ser inestable y mal pago, con prestaciones escasas o inexistentes, al tiempo que ha creado un núcleo muy reducido de trabajadores que tienen acceso a los beneficios de la seguridad social, la estabilidad en el empleo o los salarios adecuados para las necesidades de la familia.

En este ámbito hay muchos temas que discutir. Existe una serie de capítulos oscuros y vergonzantes en el texto del Acuerdo de Libre Comercio: por ejemplo, la renuncia del Estado mexicano a muchas de las cláusulas o salvaguardas que los acuerdos internacionales del GATT o de la Organización Mundial de Comercio concedían a los gobiernos, para dar paso a una situación de total permisividad respecto a la intromisión de Estados Unidos para decidir cuotas de producción en el petróleo, la apertura indiscriminada en sectores estratégicos, etcétera.

Un aspecto muy importante es el efecto del Acuerdo de Libre Comercio sobre la agricultura mexicana, en donde podría presentarse un fenómeno muy curioso y paradójico, pues ni la apertura comercial ni el acuerdo de libre comercio han producido, contra la creencia generalizada, una pérdida de la superficie cultivada en maíz, sino por el contrario, un visible crecimiento (Nadal, 2000), de manera tal que hoy tenemos estados como Sinaloa y Jalisco con niveles de producción de maíz que no existían en el pasado. ¿Por qué?

Porque las mejores tierras están siendo utilizadas para producir maíz y fríjol, ya que es el único producto que tiene relativamente un mercado garantizado. Estamos observando un fenómeno de aparente retroceso en donde no se ha perdido la producción del maíz sino que se ha incrementado a pesar de que hay importaciones masivas del producto.

Sin embargo, este fenómeno no puede crecer indefinidamente, porque para la igualación de los precios del maíz, del fríjol y de otros productos básicos a los precios internacionales se negoció un plazo de diez años -antes inclusive de los tiempos previstos por el acuerdo de libre comercio. Hoy en día el precio por tonelada de maíz es idéntico al precio internacional, en condiciones de absoluta desprotección, porque ni tenemos subsidios generalizados como muchos granjeros norteamericanos, ni tenemos una capacidad tecnológica para producir a bajos precios, independientemente de que se utilicen las mejores tierras para esta producción.

Finalmente, hay otro problema por analizar: el efecto de mediano plazo no solamente sobre la estructura productiva, sino sobre la estructura del empleo en el sector agropecuario, debido a que muy probablemente en los próximos años los medianos productores vayan a enfrentar situaciones de quiebra. Valga recordar que éstos son los principales demandantes de fuerza de trabajo agrícola en muchas partes del país. Esta situación hará que el campesino que tradicionalmente dependía del mediano productor para obtener un ingreso monetario adicional al suyo no esté en condiciones de obtenerlo, lo que podría eventualmente traducirse en problemas de migración masiva hacia las ciudades.

En un contexto donde los resultados objetivos muestran cómo el TLC ha beneficiado a unos cuantos, Vicente Fox, al hablar en el Institute of International Economics de Washington en septiembre de 2001, ha dicho que México debe ser visto como un socio de Estados Unidos: “El TLCAN está funcionando, y está funcionando para mejorar la situación de nuestros tres países, y el TLCAN tiene una base fundamental particular, pero todavía no veo que nos estemos acostumbrando a entender qué significa ser socios y que la asociación es la clave para el éxito del TLCAN. Debemos preocuparnos los unos por los otros; debemos unir nuestros recursos y talentos, debemos trabajar conjuntamente para ser competitivos; debemos ver el futuro con la misma visión. Eso es ser socios. Éramos amigos, éramos vecinos, pero no éramos socios, hasta que decidimos serlo, y se trata de un gran compromiso con todos nosotros”.

Detrás de esta lógica de mayor subordinación a los intereses económicos de Estados Unidos también subyace una peligrosa subordinación política.

Conclusiones

La nueva estructura social de acumulación que busca imponerse en México exige que el modelo neoliberal de economía abierta se consolide en su totalidad. A la fecha han sido transformadas o eliminadas de plano diversas instituciones y los arreglos institucionales que sirvieron para conformar la anterior estructura social de acumulación. El nuevo patrón de crecimiento privilegia en el discurso a las libres fuerzas del mercado y a la integración con la economía mundial. En los hechos, a las fuerzas del mercado no se les ha dejado actuar del todo, como lo demostró en su momento el proceso de privatización telefónica. En el terreno de los vínculos con la economía mundial, se ha privilegiado la relación comercial con Estados Unidos, con las consecuencias que este tipo de nexos trae consigo: la economía mexicana es cada vez más dependiente de los ciclos económicos en Estados Unidos.

Por otro lado, una menor actividad económica del Estado hace que ciertos grupos empresariales privilegiados tomen para sí los espacios que éste deja libre. Más aún, el grupo empresarial que se beneficia del modelo orientado al mercado externo ha logrado consolidarse en el poder, de manera que garantiza la continuidad del modelo. Una prueba de este hecho es la persistencia de las políticas económicas a pesar del cambio de régimen.

Al examinar la conducta del empleo y la del ingreso y su distribución entre los hogares, queda claro que la destrucción o el cambio en las instituciones heredadas del anterior modelo de desarrollo han implicado un agravamiento de los niveles de exclusión social.

En México ha ocurrido un proceso en el cual el empleo tiende a polarizarse. Por un lado, éste consiste del efecto combinado de una concentración del capital en actividades ligadas a la exportación o a las actividades financieras, lo que conduce a menores niveles de inversión orientada a satisfacer las necesidades del mercado interno. Por otro, la menor creación de oportunidades ocupacionales, acompañada de la caída en el poder adquisitivo de los ingresos, hace que grandes grupos de la población busquen formas alternativas de obtener un ingreso.

El resultado: unos cuantos empleos con pago y condiciones de trabajo adecuados, frente a un ejército de trabajadores que busca sobrevivir en actividades de escasa productividad y menor retribución.

Quienes defienden el modelo de economía abierta, según el cual el crecimiento estaría centrado en el mercado externo, han argumentado que el efecto global de arrastre del sector exportador de una economía hará que los beneficios se dis-

persen en toda ella, alcanzando tarde o temprano a todos los grupos sociales. Sin embargo, estos mismos defensores aceptan la posibilidad de que los beneficios del nuevo modelo económico tarden cierto tiempo en difundirse hacia todas las actividades en un país. La idea central sigue siendo que, cuando se consolide y generalice el proceso de modernización productiva, se ampliará el alcance de los mercados y se logrará un mayor nivel de inversión. Sólo así se hará más continua e intensa la difusión de los beneficios. Se trata entonces de un problema de tiempo, dicen los defensores de la política económica actual (Presidencia de la República, 2001).

A partir de las evidencias presentadas en el texto se puede afirmar que el modelo de acumulación actual no ha sido capaz de generar empleo estable bien remunerado que permita un retiro laboral decoroso para un número importante de trabajadores. Más aún, tampoco ha mejorado las condiciones de vida de las mayorías del país.

Queda entonces el interrogante: ¿podrá la sociedad mexicana cambiar el rumbo de esa forma subordinada de integración? Si ha de haber cambios reales en la conducción del país, la respuesta a esta pregunta debe rebasar el ámbito de la academia para involucrar a la sociedad en su conjunto.

Bibliografía

- Barkin, David, Irene Ortíz y Fred Rosen 1997 "Globalization and resistance: the remaking of Mexico", en *NACLA Report on the Americas* (Nueva York) Vol. 30, N° 4, Enero.
- Blecker A. Robert 1996 *NAFTA, the Peso Crisis, and the Contradictions of the Mexican Economic Growth Strategy* (Nueva York: New School for Social Research Center for Economic Policy Analysis) Working Paper N° 3, Serie I: Globalization, Labor Markets, and Social Policy.
- Cantú, H. Guillermo 2001 *Asalto a Palacio: las entrañas de una guerra* (México: Raya en el Agua-Grijalbo).
- CONAPO (Consejo Nacional de Población) 1999 *La Situación Demográfica de México 1999* (México).
- CONAPO (Consejo Nacional de Población) 2000 *La situación demográfica de México 2000* (México).
- Cortés, Fernando 2002 *La evolución de la desigualdad en el último cuarto de siglo* (en prensa).
- Faux, Jeff y Thea Lee 1993 "The Road to the North American Free Trade Agreement: Laissez-Faire or a Ladder Up?", en Boggnano, F. Mario y Kathryn J. Ready (eds.) *The North American Free Trade Agreement. Labor, Industry and Government Perspectives* (Westport: Praeger).
- Fleck, Susan y Constance Sorrentino 1994 "Employment and unemployment in Mexico's labor force", en *Monthly Labor Review* (USA) Noviembre.
- García de León, Antonio 2002 *Fronteras Interiores. Chiapas: una modernidad particular* (México: Océano)
- Harvey, Neil 1998 *The Chiapas Rebellion: The Struggle for Land and Democracy* (Durham and London: Duke University Press).
- Hellman, Adler Judith 2000 "Opting for Fox: Why -and how- Mexicans went for the PAN", in *NACLA Report on the Americas* (Nueva York) Vol. 34, N° 2.
- Houston, David 1992 "Is There a New Social Structure of Accumulation?", en *Review of Radical Political Economics* (USA) Vol. 24, N° 2.
- Hughes, J. James y Richard Perlman 1984 *The Economics of Unemployment* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Hussmanns, Ralf; Farhad Mehran y Vijay Verma 1990 *Surveys of Economically Active Population, Employment, Unemployment, and Underemployment* (Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo).
-

INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática) 1991 *Encuesta Nacional de Empleo* (Aguascalientes, México).

INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática) 2000 *Encuesta Nacional de Empleo* (Aguascalientes, México).

INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática) 2001 *Niveles de bienestar en México* (Aguascalientes, México: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática).

INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática) Varios Años *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares* (Aguascalientes, México).

Klesner, L. Joseph 2001 “The end of Mexico’s one-party regime”, en *PS, Political Science & Politics* (Washington) Vol. 34, N° 1.

Lustig, Nora 1994 “Nafta: Doing Well by Doing Good”, en *Brookings Review* (USA) Vol. 12, N° 1, Invierno.

Mariña, Abelardo y Fred Moseley 2000 “The Rate of Profit in the Postwar Mexican Economy, 1950-1993”, en Baiman, Ron et al (eds.) *Political Economy and Contemporary Capitalism. Radical Perspectives on Economic Theory and Policy* (Armonck: M. E. Sharpe).

Nadal, Alejandro 2000 *The Environmental & Social Impacts of Economic Liberalization on Corn Production in Mexico* (Gland, Switzerland y Oxford, U.K.: World Wide Fund for Nature y Oxfam Great Britain).

Presidencia de la República 2001 *Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006* (México).

Salas, Carlos 2000 “El modelo de acumulación y el empleo en América Latina”, en De la Garza, Enrique (comp.) *Reestructuración productiva, mercado de trabajo y sindicatos en América Latina* (Buenos Aires: CLACSO).

Tuirán, Rodolfo (ed.) 2000 *La migración México-Estados Unidos. Presente y futuro* (México: Consejo Nacional de Población).

Wilson, Patricia A. 1993 *Exports and local development: Mexico’s new maquiladoras* (Austin: University of Texas Press).

Notas

1 Un mayor desarrollo de este argumento se puede encontrar en Barkin et al (1997).

2 Para una descripción del origen y características del Zapatismo, ver en especial el capítulo VI de García de León (2002) y Harvey (1998).

3 Para un examen de las condiciones en las cuales ocurrió el triunfo de Fox ver por ejemplo a Klesner (2001) y Hellman (2000). En Cantú (2001) se encuentra una descripción de las técnicas de manejo de medios utilizadas en la campaña del actual presidente de México.

4 Ejemplos de esta actitud se pueden encontrar en el periódico La Jornada (23 de septiembre de 2001) y en Reforma (15 de octubre de 2001).

5 Ver por ejemplo la descripción de los límites del modelo neoliberal y su relación con el estallido de la crisis de 1994 en Blecker (1996).

6 Recuérdese que las actividades maquiladoras florecen mediante el uso del Código de Tarifas Aduanales de los Estados Unidos (regla HTS 9802), mediante el cual las empresas de ese país pueden enviar al exterior insumos manufacturados allí y reingresar esos productos acabados o semi-acabados pagando sólo una tarifa aduanal sobre el valor agregado en el exterior.

7 La condición de desempleo abierto incluye el desempleo “friccional”, es decir, el de personas que saben con seguridad o que creen firmemente que van a ser contratadas en el futuro próximo (Hughes y Perlman, 1984). Para más discusión sobre las formas de medir el desempleo en México, ver por ejemplo Fleck y Sorrentino (1994).

8 Estas cifras tienen una cobertura limitada del empleo, sobre todo el que se ubica en los micro-negocios.

9 Me refiero a la Encuesta Nacional de Micro-Negocios, realizada conjuntamente por la Secretaría del Trabajo y por el INEGI.

10 Para una discusión más amplia sobre este tema ver Cortés (2002).

11 Los resultados detallados se pueden encontrar en CONAPO (1999).