

**NUMERO: 59**

**FECHA: Diciembre 1993**

**TITULO DE LA REVISTA: Economía Mexicana**

**INDICE ANALITICO: TLC**

**AUTOR: Godofredo Vidal de la Rosa [\*]**

**TITULO: Empleo y Salarios en el TLC: Un Sumario**

**ABSTRACT:**

Los efectos del TLC sobre los salarios y el empleo regional se han convertido en el eje de un gran debate, que apunta al centro del mismo TLC. Junto a las críticas a la política ambiental y la violación de los derechos humanos en México, el tema laboral conforma el conjunto de objeciones sindicales, congresionales y gubernamentales en los EUA sobre el TLC. [1] De hecho, aunque no existe consenso sobre las consecuencias del TLC en la planta laboral estadounidense, parece surgir una opinión de que, al menos a corto plazo, la planta laboral en EUA se verá reducida. Las cifras que se manejan van desde 150,000 plazas desplazadas (Departamento del Trabajo), hasta más de medio millón. [2] Esta situación ha requerido una revaloración del TLC a los ojos de la actual administración de los Estados Unidos que gira sobre dos vertientes. La primera es un fuerte cuestionamiento de las políticas laborales mexicanas, tanto por el lado de la contención salarial, como por el lado de la legislación. Esta última es percibida como un mecanismo obsoleto destinado más al control político de los trabajadores mexicanos que a la promoción de la competitividad. En ambos casos se puede decir que las críticas estadounidenses a la política obrera del Estado mexicano se dirigen a cuestionar el establecimiento de un TLC con un país cuyas ventajas competitivas se erigen en el control salarial y la denegación de la autonomía obrera.

**TEXTO:**

En general, los estudios más sólidos [3] indican que el TLC afectará a los grupos de trabajadores estadounidenses de menores ingresos. En el Cuadro 1 se resumen algunas proyecciones de este impacto. Se puede observar que se utilizan tres escenarios o supuestos. En el primero, el TLC incluye movimientos de capital, bajo condiciones de eficiencia y productividad ceteris paribus. Mientras los salarios de los grupos de trabajadores de altos ingresos aumentan un 2.9%, los de menores ingresos disminuyen 0.7%. En el segundo escenario, se supone una utilización más eficiente de los recursos productivos en México, fundamentalmente por medio de la modernización de los métodos de producción. Las ganancias del primer grupo aumentan 4%, pero los del segundo grupo ven una merma importante en sus ingresos, del 2.9%. El tercer escenario supone una producción eficientada en México y en los Estados Unidos simultáneamente. Las pérdidas del segundo grupo se reducen considerablemente al 0.5%, y las ganancias de los grupos de altos salarios muestran un aumento del 5.5%. Estas conclusiones vienen a reforzar los argumentos de los analistas proponentes del nuevo paradigma de las relaciones bilaterales entre México y los Estados Unidos, denominado "estrategias de integración administrada." [4]

Cuadro 1. Impacto del TLC en los Salarios de los EUA Año 2000. (Estimaciones del Institute for International (Economics). (Miles de Millones de Dólares)[H-]

La primera conclusión que se destaca ha sido el resaltar la necesidad de que ante el TLC el gobierno norteamericano refuerce sus programas de entrenamiento y compensación destinados a los trabajadores afectados por los movimientos del capital hacia México. En el Cuadro 2 se ofrece una comparación de los gastos de estos programas en algunos países avanzados. En el caso de Japón, las cifras pueden dar lugar al engaño, ya que los programas empresariales japoneses enfatizan la conservación del empleo antes que las compensaciones por despido.

Cuadro 2. Gastos Gubernamentales en Programas Laborales 1988-1990. (Porcentaje del PNB)[H-]

En cuanto a los efectos directos del TLC en la planta laboral y los salarios mexicanos, existe también un área de desacuerdo, ya que mientras en algunos análisis, como en el realizado en el Colegio de México, se enfatiza la creación de empleo y un incremento neto de ingresos salariales en la industria manufacturera de hasta 16% (ver Cuadro 3), otros señalan pérdidas netas en el empleo (como el estudio Almon). Ante estos resultados contradictorios entre diversos estudios sería muy conveniente que se realizaran nuevas investigaciones, a partir de información actualizada, y que abarcaran el mayor número de posibilidades en el crecimiento de la inversión en cada sector de la economía mexicana.

Cuadro 3. TLC México-EU. Sumario de Resultados en Varios Modelajes Económicos. Estados Unidos y México: Proyecciones Alternativas de Cambio en los Niveles de Comercio (Intercambio) y Salario Promedio Como Consecuencia del TLC[H-]

Notas a Cuadro 3

a) Los modelos econométricos y de "equilibrio general computable" (todos, excepto el modelo IIE), por lo general presuponen la eliminación de aranceles y la eliminación total o parcial de las barreras no arancelarias. En cambio, el modelo Baylor sólo elimina los aranceles. El modelo "histórico" del IIE presupone la eliminación de todas las barreras comerciales y la continuidad de las principales reformas de políticas incluida la liberalización de la política energética de México. Los modelos econométricos y de equilibrio general computable, por lo general no consideran los efectos de las reformas de las políticas que no procedan de la liberalización del comercio. Las cifras en dólares corresponden a los niveles de precios de 1988 a 1989, Los modelos Berkeley Michigan-Tuff y El Colegio de México parten de niveles fijos de empleo y por lo tanto generan relativamente grandes beneficios salariales en México.

b) En el informe Almon, las cifras del comercio se basan en el nivel de precios de 1977. Se ajustaron al nivel de precios de 1988 por aplicación de un múltiplo de 1.70 (basado en el índice de precios del productor para los productos básicos industriales). En el modelo Almon las cifras relativas al empleo son para el año 1995.

c) El modelo KPMG que se resume en este cuadro presupone que el Tratado de Libre Comercio estimula una inversión adicional de 25,000 millones de dólares en México. Para este modelo, el cambio en el nivel de empleo en los EUA y el cambio en las tasas de salarios real en México son, en ambos casos, iguales a cero.

d) El Modelo Berkeley que se resume en este cuadro se describe como modelo de "liberalización de comercio pro, competitiva". Refleja una reducida distorsión en la distribución de capitales en EUA y (especialmente) en México, junto con una completa liberalización del comercio. En este modelo, las cifras que corresponden a la tasa de salario real son promedios ponderados de diversas categorías calificadas. La disminución del empleo en EUA refleja en gran medida una corriente de regreso a México de inmigrantes ilegales.

e) Las cifras de cambio porcentual en el estudio Baylor se aplican a las corrientes de comercio de 1989 para producir estas estimaciones.

f) Los resultados Michigan Tufts que se resumen en el cuadro están calculados aproximadamente como la diferenciación de la inversión que origina un 10 por ciento de incremento de la masa de capital en México y los resultados del acuerdo EUA-Canadá. En este modelo los resultados del TLC reflejan una liberalización parcial de las barreras no arancelarias en la agricultura y el sector textil.

g) Los resultados del modelo de El Colegio de México resumidos en el cuadro son de la versión Tres, que especifica cambio cero en el empleo en México, pero admite el incremento de la masa de capital en ese país.

La creación de empleos y el incremento de los ingresos familiares debería ser una meta estratégica del TLC, ya que afectan no sólo el bienestar de la sociedad mexicana sino la estabilidad política y los flujos de migrantes a Estados Unidos.

Sin embargo, algunas investigaciones han subrayado que el TLC por sí sólo no será capaz de satisfacer la demanda de empleo en los próximos años. Las proyecciones de ésta se presentan en el Cuadro 4. Las cifras que ahí aparecen dan un panorama preocupante, cuantimás si recordamos que en los últimos años la brecha entre oferta y demanda de empleo se ha ensanchado dramáticamente. [5]

#### Cuadro 4. La Fuerza de Trabajo en México 1960-2020[H-]

Un estudio realizado por el economista Saúl Trejo Reyes [6] estimó que aún con un crecimiento del 5% sostenido durante una década, la economía mexicana no podrá absorber la nueva demanda de trabajo derivada de la dinámica demográfica. Aunque el crecimiento de la población se estabilizará en un 1.5% anual para los próximos 15 años, será superada ampliamente por el ingreso de personas en edad de trabajar al mercado laboral.

Una conclusión preliminar indica que este exceso de demanda afectará los salarios a la baja durante todo el período.

La contribución del TLC incluso podría ser negativa. El mismo Saúl Trejo Reyes, en otro estudio, observaba que si el TLC implica la transferencia de tecnologías ahorradoras de mano de obra y la industria local no logra crear un vínculo "virtuoso" con el sector exportador, la capacidad de absorción de mano de obra se verá debilitada aún más. [7]

Los cuadros 5 y 6 resumen dos investigaciones pertinentes sobre las probabilidades de sobrevivencia de las industrias locales mexicanas ante diversos supuestos de apertura comercial. El Cuadro 6 da un retrato del nivel tecnológico y las modalidades de organización productiva de la industria en México. Ambos muestran un abismo entre un sector avanzado reducido y un vasto segmento de atraso. Por supuesto, reducir estas brechas será condición para alcanzar los objetivos generales de competitividad a nivel nacional y generar empleo a un ritmo suficiente durante los próximos años.

Cuadro 5. Los Polos de la Industria Mexicana. (13,206 Establecimientos en 1988)[H-]

Cuadro 6. Probabilidades de Sobrevivencia de Distintos Tipo de Empresas Derivadas de la Apertura Comercial. (%) (\*)[H-]

Estos estudios han contribuido decisivamente a la necesidad de revalorar los alcances del TLC tanto en México como en los Estados Unidos. Particularmente han cuestionado la posibilidad de que un esquema como el TLC pueda sostenerse social, económica y políticamente sobre el actual status quo mexicano.

Los siguientes cuadros que presentamos dan un panorama básico de los salarios mexicanos, vistos desde distintos ángulos. En el Cuadro 7 aparece una comparación del comportamiento salarial en la industria manufacturera de varios países. Aunque en México se muestra un mejor comportamiento de los ingresos salariales que en Brasil, está muy debajo del que se observa en los "tigres asiáticos", mostrando un estancamiento promedio en la década estudiada que contrasta con el de la mayoría de los registros.

Cuadro 7. Salarios en la Industria Manufacturera. (Diversos Países) 1982-1989 (Dólares)[H-]

La participación de los salarios en el PIB siempre es un buen indicador, ya que ofrece una buena descripción de las tendencias en la renta nacional: no salarios nominales, sino reales. De una participación en el PIB de 36%, pasa al 4.7% diez años después (Cuadro 8). En los Estados Unidos esta situación es completamente distinta, ya que los salarios corresponden a aproximadamente dos terceras partes del producto nacional.

Cuadro 8. México. Salarios y PIB. (% de Participación)[H-]

Por último, el Cuadro 9 ofrece una viñeta comparativa de las principales características de la fuerza de trabajo en los tres países que comprende el TLC. Quiero llamar la

atención sobre dos indicadores notables. El primero es la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo asalariada, en que México muestra un perfil típicamente "tercermundista"; el segundo es el sorprendente dato sobre el número de horas perdidas por disputas laborales (hora cada mil habitantes), 130 veces menor a lo observado en Canadá y casi 60 veces menor que el promedio estadounidense. No es realista creer que se deba a la disciplina del obrero mexicano, sino muy probablemente sean producto de los métodos de represión de las demandas obreras, conocidos como "concertación". [8]

#### Cuadro 9. La Gente que Produce Ante el Tratado de Libre Comercio[H-]

Por último he considerado pertinente reproducir el Cuadro 10, elaborado por Enrique de la Garza, que muestra una comparación de las características de la contratación colectiva en México y los Estados Unidos. Unicamente comento el que, a diferencia de México, la contratación en los Estados Unidos se ubica en un ámbito básicamente bilateral entre empresa y trabajadores, mientras que en México la "concertación" gubernamental, a través de la STPS, implica una estructura más verticalista en la resolución de conflictos. El cuadro realizado por De la Garza constituye un valioso recurso para los interesados en las negociaciones "paralelas" al TLC sobre asuntos laborales.

#### Cuadro 10. Temas de los Contratos Colectivos más Complejos en México y los Estados Unidos. (I)[H-]

#### Cuadro 10. Temas de los Contratos Colectivos más Complejos en México y los Estados Unidos. (II)[H-]

#### Perspectivas

Sumarizando en forma extrema, se puede decir que las críticas surgidas en los Estados Unidos a la iniciativa del TLC se han dirigido menos a rechazar un acuerdo de integración económica, que a señalar sus deficiencias. Desde la perspectiva de los EU, retomadas por la actual administración, estas críticas se han organizado en los siguientes puntos: 1) necesidad de aumentar los recursos para reentrenar y asistir a los trabajadores estadounidenses desplazados por el TLC, 2) aplicación estricta de las normas en materia de uso de pesticidas, 3) creación de una comisión ad hoc en materia de ejercicio de normas laborales en México, 4) creación de una comisión ad hoc para compeler al gobierno de México a aplicar rigurosamente las leyes en materia ambiental. [9] Las objeciones a un TLC sin contenidos laborales, ambientales y el establecimiento de un marco explícito de administración comercial modifican necesariamente la filosofía neoliberal del tratado promovido por los presidentes Salinas y Bush. Para la actual administración de los Estados Unidos, el problema se resume en evitar que el establecimiento de un TLC en base a ventajas competitivas mexicanas basadas en el control salarial, la catástrofe ambiental (particularmente en la zona fronteriza) y la ausencia de estrategias comerciales exo-norteamericanas. Se trata de evitar que el TLC obstaculice la adopción de una estrategia de búsqueda de ventajas competitivas basadas en el fortalecimiento de la base industrial y tecnológica de los EU, el desarrollo de programas de mejoramiento intensivo de la calidad de vida de la mano de obra y la

nulificación de los efectos negativos del TLC sobre el bienestar de la clase trabajadora estadounidense.

En esta línea argumental, el TLC podría resultar para México más costoso de los beneficios que de él se esperan, sobre todo si prevalece la idea de bloquear exportaciones mexicanas en cuya producción se perciba una violación de las normas ambientales de los Estados Unidos. La noción de "dumping social" empieza a ganar adeptos, sobre todo en los sindicatos de los Estados Unidos. [10]

Junto a este argumento está otro que afecta a México directamente. Los más recientes estudios subrayan enfáticamente que el TLC es insuficiente en el marco de las necesidades de desarrollo mexicano. El TLC por sí sólo no provocará una transición de la economía de México hacia un estadio más avanzado de competitividad.

La solución ofrecida por diversos medios académicos es la de crear un Fondo de Apoyo. Este se compondría de un banco de desarrollo y un Fondo de Apoyo, equivalentes al Banco de Reconstrucción y Desarrollo Europeo. [11] El capital conjunto de este Fondo ascendería a \$20 mil millones de dólares. El problema, claro, es como financiarlo y como administrarlo.

Las propuestas de financiamiento son variadas. George Baker, investigador asociado al Consorcio de Investigaciones de los Estados Unidos sobre México, ha sugerido establecer impuestos al valor agregado contenido en las exportaciones de las maquiladoras estadounidenses en México, los cuales se destinarían a este fondo por medio de una agencia binacional y se destinarían a mejoras de la infraestructura fronteriza. [12]

Otra propuesta, muy mencionada en los círculos políticos de México y de los Estados Unidos, ofrecida por Fishlow, Robinson Hinojosa-Ojeda menciona diversas medidas, entre las cuales se menciona una simultánea derogación de la Ley de Inmigración Simpson-Rodino [13] y un impuesto a los trabajadores migrantes. Estos recursos se destinarían a programas de desarrollo en México, enfatizando la creación de empleo.

La respuesta del gobierno mexicano no es aún muy clara, aunque el presidente Salinas ha adoptado de última hora la idea de un fondo especial. [14]

## Conclusiones

A la fecha de redactar este artículo, los llamados "acuerdos paralelos" han sido redactados y dispuestos para su envío al Congreso de los Estados Unidos (la aprobación en el Congreso mexicano se da por obvia en su tradición de acatamiento automático a las órdenes del presidente en turno). En relación a los aspectos laborales, el acuerdo paralelo es menos agresivo de lo esperado de acuerdo a la oposición mostrada por la ALF-CIO y diversos representantes encabezados por R. Gephardt. Tales acuerdos se refieren a la penalización de violaciones a los derechos laborales sólo en casos extremos, además de que las sanciones se reducen a multas monetarias. En el esquema ofrecido por los acuerdos paralelos probablemente tenga más un efecto de advertencia sobre la visibilidad

e importancia que las políticas laborales tendrán en los Estados Unidos en los próximos años, que una influencia directa en las políticas mexicanas respectivas. Es decir, la presencia de acuerdos paralelos merece una lectura textual, pero también una sub-textual sobre sus alcances implícitos. Sugeriré tentativamente que esta presencia representa un límite a la continuidad de las estrategias neoliberales en la política económica mexicana. [15]

Pero, ¿es posible conocer los efectos reales del TLC en los salarios, el empleo y las relaciones laborales en México? Si hemos de juzgar por los resultados de los principales estudios que hemos sumariado en este ensayo, la única certeza es la existencia de un "hueco" en el estado de la investigación actual. [16] Programas de investigación comparativos en la legislación laboral, organización sindical, respuesta obrera, negociación contractual sobre condiciones de trabajo, salarios y prestaciones son requeridos con urgencia.

Supongamos que los ingresos per cápita en los Estados Unidos crecen a un 2% anual entre 1990 y 2025. Esto significaría un salto del ingreso actual de \$21,790 dólares a \$43,880 dólares. Si en México los ingresos personales crecieran en el mismo período a una tasa anual de 4%, pasaríamos de un promedio de \$1,958 dólares a \$7,940 dólares en 2025. Es decir, los ingresos personales mexicanos pasarían a representar, del actual 9%, al 18% de los ingresos personales promedio estadounidenses.

Este cálculo primitivo se ha realizado siguiendo los argumentos ofrecidos por el Institute of International Economics. [17] Sin embargo, un crecimiento de los ingresos personales a una tasa del 4% anual durante 35 años está muy lejana de la experiencia histórica mexicana. El promedio mexicano entre 1965 y 1990 fue del 2.8%. Japón vio crecer sus ingresos per cápita en el mismo período al 4.1%, por lo que se concluye que la meta del 4% anual hasta el 2025 para México no es imposible. Pero además, la población mexicana crecerá a un promedio anual del 1.5%, para alcanzar, según el Banco Mundial, 142 millones de habitantes. Para que se alcanzara la meta de un nivel de ingresos personales cercana al 20% de la estadounidense en 2025, la economía mexicana tendría que crecer a tasas anuales sostenidas durante 35 años del 6%, que es más o menos la lograda entre 1960 y 1980.

El ejercicio anterior, con toda su simplicidad, debe advertir la importancia de metas a largo plazo, y por supuesto, del crecimiento poblacional y las brechas de ingresos como una variable estratégica. El contexto que crea el TLC modificará las expectativas de progreso personal de la sociedad mexicana, y por ende deberá (peor opción) evitar que la brecha se amplíe, o (mejor opción) buscar reducirla. Como se ve, una meta de una quinta parte del promedio estadounidense en 2025 plantea retos por encima de la experiencia mexicana hasta la fecha y, por supuesto, totalmente contrastantes con la experiencia de los últimos diez años. [18]

CITAS:

[\*] Profesor-investigador del Depto. de Sociología, UAM-A.

[1] He analizado, con Miriam Alfie, algunos aspectos de la negociación de los acuerdos paralelos en "Hacia los acuerdos paralelos: el medio ambiente". El Cotidiano. núm. 56, julio de 1993.

[2] Robert McCleery y Clark Reynolds. "A Study of the Impact of a U.S.-Mexico Free Trade Agreement on Medium-Term Employment, Wages and Production in the United States: Are New Labor Market Policies Needed?", Paper presented at a Conference at the Center for Strategic and International Studies, Washington, D.C., 27-28 June, 1991. citado por Hufbauer y Schott, Op. cit.

[3] Depto. del Trabajo, citado en La Jornada, 12 de agosto de 1992; véase también, Timothy Koechlin y Mehrene Larudee, "The High Cost of NAFTA", Challenge, September-October, 1992. En este ensayo se menciona la probabilidad alta de que la liberación comercial en productos agrícolas dé lugar a un desplazamiento de hasta 2 millones de campesinos maiceros, si es que las políticas mexicanas no desarrollan políticas de desarrollo rural muy eficaces.

[4] Clyde Prestowitz y sus asociados del Economic Strategic Institute son probablemente los abogados más enérgicos de esta postura hacia México, siendo en general una postura avalada por la ALF-CIO. Véase, Prestowitz. et.al . The New North American Order A Win-Win Strategy for U.S. -Mexico Trade, Economic Strategy Institute, University Press of America, 1991.

[5] Se estima que el déficit en la capacidad para responder a la demanda de empleos, durante los últimos 10 años. En el sexenio de De la Madrid, la población en edad de trabajar creció en 4 y medio millones de demandantes potenciales de trabajo asalariado y la economía produjo sólo 572,000 empleos asalariados. En lo que va del actual gobierno, la población en edad de trabajar ha crecido en 800,000 personas anualmente y se han generado 583.208 empleos. Ver El Financiero, 30 de noviembre de 1992.

[6] Saúl Trejo, "Mexican-American Employment Relations: The Mexican Context". en Bustamante, Reynolds e Hinojosa-O, Op. Cit.

[7] Saúl Trejo, "Labor Market Interdependence Between Mexico and the United States", en Clark W. Reynolds, Leonard Waverman and Gerardo Bueno (eds.). The Dynamics of North American Trade and Investment "Canada. Mexico and the United States. Stanford University Press. California, 1991. pp. 241-252.

[8] No me atrevo a formular una explicación a fondo de la cifra tan baja que muestra el cuadro, pero de ser cierta es un dato sin duda ilustrativo del tipo de problemas que los estadounidenses y canadienses están observando en México. Sobre las políticas de concertación salarial, véase Luis Méndez y Othón Quiroz, "Acuerdos concertados y respuesta obrera", El Cotidiano, Núm. 49. noviembre-diciembre 1992.



[9] Estas condiciones fueron señaladas por el entonces gobernador de Arkansas, William Clinton, en una entrevista reseñada por El Financiero, 22 de octubre de 1992; Clinton mencionó otras 4 condiciones, que no especificó. Estas condiciones establecen la agenda para las llamadas "negociaciones paralelas" al TLC.

[10] Sheldon Friedman, "NAFTA as Social Dumping", Challenge, September-October, 1992.

[11] Fishlow, Albert, Sherman Robinson y Raúl Hinojosa-Ojeda. Proposal for a Regional Development Bank and North American Adjustment fund Véase también, Hinojosa-Ojeda supra, op. cit.

[12] George Baker, "Costos sociales e ingresos de la industria maquiladora", Comercio Exterior. Vol. 36, núm 10, octubre de 1989. En este trabajo se estima que los costos en infraestructura urbana, vivienda y daños ambientales por deposiciones de basura industrial de la industria maquiladora en la parte mexicana de la frontera ascendían en 1988 a \$8 mil millones de dólares. Actualmente es razonable suponer que han aumentado un 25%.

[13] Immigration Reform and Control Act, 1986.

[14] El Financiero, 9 de diciembre de 1992.

[15] Argumento en que coincido con Graciela Bensunsan en su artículo "Los tropiezos laborales del TLC", La Jornada Laboral, 25 de febrero de 1993.

[16] Esfuerzos por empezar a cubrirlo se encuentran en libros de reciente publicación como Relaciones laborales y el Tratado de Libre Comercio, (coedición de F. Ebert Stiftung, Flacso, UAM-X, Ed. Miguel Angel Porrúa, 1992), coordinado por Graciela Bensunsan Areous, y el libro colectivo Ajuste Estructural, mercado laboral y TLC. Colmex, Fundación F. Ebert, Colegio de la Frontera Norte, 1992.

[17] Hufbauer & Schott, Op. cit., pp. 61-62

[18] El ejercicio refuerza las estimaciones logradas por Trejo Reyes, citadas anteriormente. Como comentario, mencionaremos que en el terreno de los salarios. La brecha entre EU y México se ha ensanchado un 30%, según la OCDE.