

LOS COSTOS DE LA INTEGRACION ECONOMICA MEXICANA CON AMERICA DEL NORTE

Alejandro Alvarez Béjar

Profesor de la Universidad Autónoma de México

RESUMEN

En la versión de los organismos multinacionales, la crisis mexicana es la primera crisis del mundo globalizado. Esa crisis fue popularizada mundialmente bajo el eufemismo de un "efecto tequila" y quedó asociada a la inestabilidad financiera producto de la entrada masiva de capitales a uno de los más rentables "mercados emergentes". Sin embargo, sistemáticamente se omite toda referencia a que esa crisis tiene su verdadera explicación analítica en el proceso de integración del Area de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA en Inglés). Y también se omite que los costos de esa crisis se resienten hoy en día como severa recesión económica, crisis social y tendencias a la descomposición política y el autoritarismo. En vista de las tendencias a formar un área de libre comercio con todo el hemisferio, el caso mexicano requiere una valoración crítica a fondo.

PALABRAS CLAVES: globalización; México; Estados Unidos; mercados

Introducción

Después de la crisis de la deuda en 1982, la economía mexicana formalmente inició tres cambios estructurales: uno, que le llevaría del modelo de sustitución de importaciones (que ya para entonces estaba agotado), a uno de industrialización orientada a la exportación.

Otro, al replantear la inserción de México en el mercado mundial tomando como base las ventajas comparativas de nuestro país en términos de disponibilidad de una amplia y barata reserva de mano de obra cristalizada en muy bajos salarios. Iniciamos así el tránsito de una economía "cerrada" a una "abierta" a través de la incorporación de México al GATT, mediante la remoción de nuestro sistema comercial proteccionista (eliminando permisos y licencias, reduciendo aranceles, eliminando restricciones no-tarifarias) y a través de la firma de sucesivos acuerdos bilaterales en materia de comercio e inversión con Estados Unidos, hasta concluir con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), que obliga no sólo a seguir adelante en la reducción tarifaria frente a Estados Unidos y Canadá sino a profundizar la liberalización en el sector de los servicios, especialmente el sector financiero.

Finalmente, pasamos de una economía con crecimiento económico dirigido por el Estado, a una en la que a través de las privatizaciones se colocaba en la inversión privada, nacional y extranjera, el motor de crecimiento.

Es importante decir que las tres direcciones del cambio estructural, tenían además la virtud de empujarnos a una mayor integración con América del Norte, especialmente con los Estados Unidos. Por eso, consideramos importante distinguir la integración como proceso, de la integración formalmente plasmada en documentos como el TLC.

De tal manera que las negociaciones del TLC en la primera mitad de los noventa, en realidad sólo vinieron a formalizar un proceso de integración que había avanzado en forma acelerada a lo largo de las décadas de los setenta y de los ochenta. Eso explica el progresivo distanciamiento económico mexicano con respecto a América Latina.

Desde la crisis de la deuda de 1982 hasta la entrada en vigor del TLC en enero de 1994, México había sido proyectado internacionalmente por los organismos multilaterales y algunos gobiernos de países desarrollados como "deudor ejemplar", como "modelo" en las políticas de cambio estructural, como "ejemplo" de exitosos ajustes en base a la plena operación de los mecanismos de mercado, como modelo de acoplamiento exitoso a los nuevos desafíos de la globalización.

Podemos decir que fue durante el régimen de Carlos Salinas, cuando esas políticas virtualmente alcanzaron su clímax. Salinas destruyó el mito de la Revolución Mexicana para combatir mejor el liderazgo moral de Cuauhtémoc Cárdenas. A cambio, a los mexicanos nos ofreció el mito del ingreso al "primer mundo", del ingreso al selecto club de los países ricos y desarrollados. Y el TLC era la llave que nos abriría la puerta dorada del acceso a ese mundo maravilloso.

En el curso de unos cuantos meses, el mito se derrumbó y nos puso frente a una trágica realidad: la economía sumida en un tremendo desorden monetario-financiero y una debacle productiva sin precedentes. Pero además, se colapsó nacional e internacionalmente la confianza psicológica en el modelo de política neoliberal que México ejemplificaba.

La abrupta devaluación del peso mexicano ocurrida en diciembre de 1994 y la subsecuente crisis financiera abierta por el inicio de las amortizaciones de un monto de 27.000 millones de dólares que estaban invertidos en Tesobonos, instrumentos de deuda interna del Gobierno Federal, abrió una compuerta de inestabilidad financiera que sacudió el edificio completo de las finanzas mundiales (Reading, 1995)

La enseñanza fundamental de la crisis mexicana es que, en tiempos de globalización, la libre movilidad de capitales ha aumentado tremendamente la inestabilidad financiera. Otra enseñanza importante es que el masivo flujo de capitales de corto plazo, mejor conocido como "hot money" que anda en busca de altas tasas de interés, en el caso mexicano fue tremendamente desestabilizador porque condujo a la sobrevaluación monetaria, a la expansión del consumo de bienes importados y a un abultado desequilibrio de la balanza en cuenta corriente.

El ciclo de inestabilidad financiera que se abrió con la crisis mexicana, está resultando demasiado difícil de cerrar en México y en varios países de América Latina, ya que en ellos también provocó una huida masiva de los capitales "de corto plazo" que estaban colocados en títulos de las deudas gubernamentales respectivas, lo que hizo caer a la mitad de las principales bolsas de valores de la región. Eso fue catalogado rápidamente como el "efecto tequila".

Al igual que en México, en esos otros países esa salida de capitales extranjeros precipitó un alza de las tasas de interés y hasta provocó quiebras bancarias, como ocurrió en Argentina con el banco Extrader. La amenaza de severas crisis financieras precipitó el establecimiento de "paquetazos" de ajuste económico en Argentina, Brasil y Chile.

Los brasileños, después de un ajuste cambiario y medidas para frenar la fuga de capitales, se declararon a salvo de la cruda del "efecto tequila."

Pero los problemas en relación a nuestros países no han terminado, pues la salida de capital de América Latina, a raíz de alzas sucesivas de las tasas de interés en Estados Unidos, ha producido severas caídas en el mercado de bonos latinoamericanos en varias partes del mundo.

En el mercado de eurobonos latinoamericanos, la falta de inversionistas que quieran comprar esos papeles ya obligó a la compañía inglesa Foreign and Colonial Emerging Markets (Mercados Emergentes Extranjeros y Coloniales) que maneja el fondo Latin American Income Company (Latinco, Compañía de Ingresos Latinoamericanos), a "suspender temporalmente" el pago de acciones, lo que impediría eventualmente a los inversionistas retirar su dinero.

El problema formalmente se reduce a que el precio actual que se ofrece por los eurobonos latinoamericanos se ha venido al suelo, pero el problema real es que los inversionistas que ya se retiraron bajaron drásticamente el fondo casi a la mitad de su valor total.

Se habla, por supuesto, de una "falta de liquidez", pero la deuda latinoamericana ya no es atractiva porque México ha mostrado los riesgos

reales que se juegan los capitales extranjeros invirtiendo en instrumentos de deuda de los mercados financieros "emergentes". Ello ha llevado a que economistas como Paul Krugman vean en la crisis mexicana el inicio de un desinflé del otrora arrollador "consenso de Washington" sobre las maravillas del libre mercado (Krugman, 1995).

Más allá de las perturbaciones financieras circunstanciales, consideramos que es necesario poner en el centro de nuestra atención el cambio estructural asociado a la dinámica de la integración económica, las promesas del TLC y sus resultados reales, pues las políticas de "libre mercado" en México han dejado una impresionante secuela de problemas no sólo no resueltos sino algunos agravados en lo económico, lo social y lo político.

I

El cambio estructural, siguiendo fielmente las leyes del mercado, se supone que nos permitiría no sólo recuperar el crecimiento sino además, hacerlo sobre bases sólidas. Tomemos nota pues, de que en promedio anual, el producto bruto interno de México durante la década de los ochenta creció 0,5%.

Y durante la administración de Salinas, tuvimos un promedio de crecimiento anual de 2,5%, aunque el año de máximo crecimiento fue 1990 (con 4,5%) y después, tuvimos 0,4% en 1993, 2,4% en 1994. Este año se estima oficialmente una caída de -4%.

El récord en términos de crecimiento, como se ve, ha sido bastante mediocre y decepcionante. Pero si viéramos el comportamiento sectorial, la decepción sería más grande, pues el estancamiento económico del sector agrícola es pronunciado (0,5% como promedio anual en el período de Salinas) y el comportamiento del sector industrial aunque resultó un poco mejor (3,5% promedio anual) fue cada vez más segmentado: con unas ramas creciendo, otras estancadas y otras más en franco declive.

Pero lo más grave ha venido ocurriendo justamente en este año. En el segundo trimestre de 1995, se había calculado que el Producto Interno Bruto (PIB) caería en -3,9% y resulta que cayó nada menos que -10,5%, la peor caída en los últimos 50 años.

¿Qué significa una caída de esa magnitud en el valor generado por las actividades económicas? Significa, lisa y llanamente, que ha habido una destrucción tremenda de la planta productiva, es decir, de empresas agrícolas, industriales, comerciales y de servicios.

Esa caída brutal se debe en parte a la política de contracción crediticia que está aplicando el Banco de México, en parte a la caída de las ventas que es resultado del programa de reducción del gasto gubernamental, en parte al aumento del desempleo y también a la caída del poder adquisitivo de los salarios.

Pero sin duda, el repliegue del gasto gubernamental ha profundizado la reducción directa de la demanda de bienes y servicios en la economía, lo que también ha repercutido en la caída del PIB.

Sin embargo, la Secretaría de Hacienda no quiere quedarse sin argumentos, por eso, ha insistido en sus informes en que la caída resulta "magnificada" porque se compara con el mismo período de 1994 y, en ese trimestre, la economía tuvo el desempeño más alto de todo 1994.

Ahora bien, si tomamos en cuenta el crecimiento anual de la población, que actualmente es del orden del 2%, de lo cual resulta que la caída del PIB per cápita durante el mismo trimestre debe ser del orden de 12,5%, tenemos que en rigor, esa disminución es mayor que el 10% de caída global.

Peor aún, con otras cifras, como por ejemplo, las del INEGI, resulta que entre enero y junio del presente año cayeron 22% las ventas al mayoreo de los establecimientos comerciales en 33 ciudades de la república, mientras que las ventas al menudeo cayeron 34%. Y según cifras de la Asamblea de Representantes del D.F., en esta ciudad cayeron 50% las ventas del pequeño comercio.

Y es en el sector agropecuario, silvícola y pesquero en donde se está registrando la caída más dramática pues acumuló casi 20% de caída en el segundo trimestre. Una combinación de sequías en el norte, falta de financiamiento, excesivo peso de las deudas preexistentes e incertidumbre en sus precios por la oleada de importaciones, explican la debacle del sector agrícola.

En el sector industrial, todas las ramas presentaron resultados desfavorables al cierre del segundo trimestre de 1995. Dentro de las actividades manufactureras, sólo unas cuantas ramas lograron remontar el impacto de la caída del mercado interno, gracias al aumento de sus exportaciones, como en el caso de la industria automotriz, la cervecera y la cementera.

Pero entre las ramas más castigadas, se encuentran algunos segmentos de la industria textil, imprentas y editoriales, maquinaria y equipo, aparatos electrónicos y electrodomésticos. La caída en la industria de la construcción ha sido espectacular, acumulando -15% en el primer semestre, cosa

gravemente significativa porque es de las actividades que absorbe más mano de obra.

Si así están las cosas, es sin duda escandaloso que la misma Secretaría de Hacienda nos diga que en el primer semestre de 1995 hubo en las finanzas públicas un superávit presupuestal de 15.300 millones de nuevos pesos, (equivalentes a casi 2.500 millones de dólares). La economía en plena recesión y las finanzas públicas con superávit, cuando ya se había fijado un límite rígido al crédito total, resulta una política socialmente peligrosa y políticamente irresponsable.

Ahora bien, otra de las promesas de la integración era la llegada masiva de inversiones extranjeras. Aquí también, los matices son importantes. Entre enero de 1989 y septiembre de 1994, México recibió casi 59.000 millones de dólares de inversión extranjera, una cifra por demás impresionante. Sólo en 1993, recibió 30.000 millones de dólares.

Pero un examen más detallado de los flujos de inversión muestra rápidamente la fuente de nuestros problemas: en 1989, del total de la inversión extranjera, sólo el 14,2% era inversión de portafolio. Para 1994, ese porcentaje ya había subido a 70% del total de la inversión extranjera.

En resumidas cuentas, la inversión extranjera que llegó masivamente al país, no era directa, sino de portafolio. Además, la inversión que sí era directa, se dirigió preferentemente al sector de los servicios en lugar de dirigirse al sector industrial como muchos esperaban. Y lo hizo en una proporción casi de 3 a 1, pues entre 1989 y 1994, al sector servicios fueron 14.674 millones de dólares, mientras que fueron sólo 4.755 millones de dólares al sector industrial.

Estas masivas inversiones de portafolio hicieron posible el financiamiento del tremendo déficit de la cuenta corriente, empujado por una verdadera oleada de importaciones.

Como puede verse, la magnitud de los desequilibrios resultó descomunal, pues el déficit de la cuenta corriente alcanzó casi 30.000 millones de dólares en 1994 y tan sólo por fuga de capitales en el mismo año salieron 23.500 millones de dólares. Que conste que estamos hablando de cifras multimillonarias en varios frentes.

Ahora bien, el flujo de inversiones que llegaba masivamente hasta 1994, ahora se ha secado y, para el primer semestre de 1995, sólo habían llegado 2.572,7 millones de dólares cuando para todo el año se esperaban 8.000 millones de dólares de IED.

El reciente rescate financiero por más de 50.000 millones de dólares, aprobado para México y promovido por el gobierno de Estados Unidos, ha puesto en el orden del día la discusión sobre los abusos en el endeudamiento externo y sus implicaciones para los mexicanos.

De entrada, recordemos que para afianzar la imagen de los éxitos de su gobierno, el régimen de Carlos Salinas lanzó una intensa campaña publicitaria según la cual la deuda externa ya no era problema.

Ahora, cuando se veía desbordado por el vencimiento de los Tesobonos y el peligro de una crisis de insolvencia, el régimen de Ernesto Zedillo se empeñó en convencernos de otras tres cosas: que con el préstamo finalmente de 50.000 millones de dólares no aumentará nuestro endeudamiento, que los mexicanos podemos pagarlo y que no hay nada que temer porque se haya comprometido la factura petrolera de ventas externas de Pemex, pues eso se ha hecho desde 1982 y nunca hemos dejado de pagar.

Para entender los razonamientos de fondo tenemos que considerar las propias cifras oficiales (de INEGI, Banco de México y Hacienda) y tomar en cuenta que de 1991 para acá, hay que incluir como parte de las obligaciones externas, los bonos de deuda interna que estaban en manos de extranjeros y así se observa, para empezar, que las cifras finales son realmente más altas:

Cuadro 1

Deuda externa total (en miles de millones de dólares)			
Año	Sola	Contando bonos de deuda interna en extranjeros	Tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto
1980	57.5	57.5	8.2
1981	78.3	78.3	8.8
1982	86.1	86.1	-0.6
1983	93.1	93.1	-4.2
1984	94.9	94.9	3.6
1985	96.9	96.9	2.6
1986	100.9	100.9	-3.8
1987	109.5	109.5	1.7
1988	99.2	99.2	1.2
1989	93.8	93.8	3.5
1990	106.0	106.0	4.4
1991	115.3	121.7	3.6
1992	117.6	135.4	2.8
1993	127.6	149.7	0.4
1994	135.5	159.2 (e)	3.0
1995	164.6	176.2 (e)	-5.0 (e)

(e).- Datos estimados

Fuentes. INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales y Banco de México

Pero al cruzar esas cifras tan importantes de endeudamiento con las tasas de crecimiento que registró la economía, se ve con mucha mayor claridad la limitación tan fuerte del esquema adoptado, pues como dijimos antes la tasa promedio de crecimiento en el período de Salinas fue apenas igual a la tasa de crecimiento de la población (2,5%) y el PIB per capita promedio en el período sólo creció 0,5%.

Ahora bien, para que se tenga una idea del costo directo del endeudamiento externo, tómense en cuenta las siguientes cifras oficiales tomadas del INEGI y del Banco de México:

Cuadro 2
Servicio de la Deuda Externa (en miles de mill. de ds)

	Total	Intereses	Pagos del Principal
1980	9.4	4.6	4.8
1981	10.6	6.1	4.5
1982	12.3	7.8	4.5
1983	13.0	8.2	4.8
1984	15.9	10.3	-5.7
1985	15.3	10.2	5.1
1986	12.9	8.4	4.6
1987	12.1	8.3	3.8
1988	15.5	8.7	6.8
1989	15.6	9.3	6.3
1990	11.5	7.4	4.0
1991	13.7	8.4	5.3
1992	20.7	7.6	13.1
1993	n.d	10.5	n.d
1994	n.d	12.7	n.d
1995	27.8	10.3	17.5

n.d = no disponible

Fuentes: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México.
Banco de México, Indicadores Oportunos.

Como puede verse en el cuadro 2, las cifras anuales totales que hemos pagado son impresionantes, pues por lo regular han estado siempre arriba de los 10.000 millones de dólares y alcanzaron 20.000 precisamente en 1992, para llegar a casi 28.000 millones de dólares en 1995 si incluimos la amortización de 17.000 millones de dólares que estaban invertidos en Tesobonos.

Si consideramos que en la industria maquiladora hay invertidos 10.000 millones de dólares y que eso ha significado 500.000 empleos directos y un millón de empleos indirectos, esto quiere decir que hemos pagado el

equivalente de 1.5 millones de empleos por año. Empleos por supuesto, que nunca se crearon.

Pero lo más impresionante del asunto es que, sólo de intereses (esto es, sin incluir los pagos del principal), hemos pagado entre 1980 y 1994 la módica suma de 128 mil millones de dólares, para llegar a 1995 con la sorpresa de que nuestra deuda externa total es de 175 mil millones de dólares.

Vale entonces preguntar: ¿es el endeudamiento un problema que sólo involucra el refinanciamiento del 80% de la deuda de corto plazo que vencerá en 1995 y que compromete la suerte de 17 de los 29 mil millones de dólares atados en lo más inmediato a las finanzas públicas o es un fenómeno generalizado que en México ya se presenta desbordado por todos los costados?

La respuesta que se dé es sumamente importante para ver si el modelo de desarrollo sólo requerirá de un ajuste "transitorio" o ya llegamos al fondo y es preciso cambiar drásticamente de modelo.

II

La promesa más dulce asociada con el TLC fue la creación de empleos. Eso fue propagandizado con tanta fuerza, que las expectativas de amplias capas de la población eran completamente desmesuradas. Ahora bien, la realidad ha sido verdaderamente estrujante.

Entre 1980 y 1993, un millón de trabajadores perdieron sus empleos en el sector manufacturero. Sólo de enero de 1992 a enero de 1993, las pequeñas empresas industriales del país perdieron 251.000 empleos.

Pero en las grandes industrias, esto es, aquellas con más de 250 trabajadores por planta, entre 1988 y 1993 los empleos industriales cayeron de 945.622 a 869.907. Y si ponemos en perspectiva el empleo manufacturero, resulta que para marzo de 1994 el nivel de empleo en las manufacturas era 33% menor que el registrado en 1980.

Ahora bien, el empleo industrial sólo creció en el sector de la industria maquiladora de exportación, que desgraciadamente es un segmento que no tiene prácticamente encadenamientos industriales hacia adentro del país, ya que sólo integra 2% de insumos nacionales.

Ahí, el empleo pasó de 369,489 trabajadores en 1989 a 542 mil en 1993 y a 557.658 trabajadores en marzo de 1994. Y mientras la industria maquiladora se concentra en los estados de la frontera norte de México, en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (que incluye el Distrito Federal y algunos de los municipios conurbados del Estado de México), se ha vivido un

proceso peculiar de desindustrialización a lo largo de la década de los ochentas.

Por un lado, en el Distrito Federal se registra una caída en el número total de plantas, del valor agregado, de los trabajadores ocupados y del ingreso promedio. Y por otro lado, en el Estado de México hay dos municipios conurbados (Tlanepantla y Naucalpan) que siguen el patrón del Distrito Federal y otros dos (Cuautitlán Izcalli y Ecatepec) en que se registran tendencias de crecimiento en todos los indicadores mencionados (García y Valle y Ricardo, 1994).

Ahora bien, el desquiciamiento que trajo la crisis financiera de 1994 en el mercado laboral no tiene paralelo. Antes de examinar ese problema aclaremos primero que cuando se enfatiza el problema de empleo, se está pensando en los problemas que tendremos para crear empleos en el futuro y dar ocupación a tantísimos mexicanos que no la tienen formalmente.

Cuando se habla de que el problema es el desempleo, se está enfatizando la destrucción de los empleos que existen y la acumulación de personas sin ocupación.

Estemos claros de que hoy en día, el problema central es que no sólo no se están creando empleos ante una población que cada año incrementa su población en edad de trabajo a casi 1 millón doscientos mil jóvenes. No, el problema es que se están destruyendo empleos aceleradamente debido a la brutalidad del plan económico de "estabilización". Ahora bien, se ha calculado que sólo para absorber al 75% del millón y cuarto de jóvenes que cada año se incorporan a la edad de trabajar, la economía debería crecer a una tasa de 5% en los años siguientes. Pero el récord de crecimiento anterior muestra esa meta como prácticamente imposible.

La realidad es que la política económica pactada por Ernesto Zedillo con el Fondo Monetario Internacional nos está costando a los mexicanos una tremenda pérdida de empleos, que en nuestro país ya eran escasos antes de la crisis y, para colmo, con salarios a la baja.

Si tenemos 35 millones de personas integrando nuestra Población Económicamente Activa (PEA), según la tasa de desempleo abierto del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, podemos considerar que hay casi 2 millones en desocupación abierta; pero 3 millones 225 mil mexicanos pueden considerarse como desempleados y subempleados bajo la estadística de "ocupación parcial y desocupación", también de INEGI.

Según el INEGI, la tasa de desempleo abierto (que consideramos una medida poco precisa del nivel real de desempleo porque considera "ocupados" a quienes tuvieron por lo menos dos horas de trabajo en el mes

previo a la encuesta) alcanzó en marzo de 1995 un nivel de 5,7% del total de la Población Económicamente Activa, considerado como "máximo histórico". Esto es lo que hemos dicho que significa en términos absolutos casi dos millones de personas.

Pero según la otra forma de medir un poco mejor el desempleo, la Tasa de Ocupación Parcial y Desocupación, que incluye a quienes por condiciones ajenas a su voluntad no lograron trabajar más de 15 horas a la semana, tasa que está en el nivel de 10,1% de la población económicamente activa (PEA) ya dijimos que eso representa, en términos absolutos, como 3 millones de personas.

Pero en un inusitado debate, para la secretaría del Trabajo la tasa de desempleo más precisa es la que combina el número de horas trabajadas y los ingresos percibidos. Si la PEA es de 35 millones de personas y el 13,6% de la PEA trabaja menos de 15 horas a la semana y gana menos del salario mínimo, estamos hablando de cinco millones de personas.

En definitiva, en números redondos, estamos hablando de 6 millones de personas en el desempleo, porque debemos incluir al millón 200 mil nuevos demandantes de empleo que se incorporan cada año a la edad de trabajar.

III

Otra de las promesas que se hicieron con el TLC fue la de que se pagarían mejores salarios a los trabajadores mexicanos. Aquí también, la distancia entre lo dicho y lo hecho adquiere importantes dimensiones.

Se ha dicho que uno de los rasgos distintivos de los mercados laborales en México ha sido la persistencia de grandes y sustanciales diferencias salariales entre grupos de trabajadores distinguidos por sector económico, ubicación geográfica, nivel de organización y género. A continuación recogemos los importantes resultados a que llegaron Diana Alarcón y Teny McKinley (1994).

La diferencia salarial más grande se encontró entre los asalariados urbanos y rurales. En 1984, el salario medio de los asalariados rurales fue sólo 55,6% de los salarios medios de los trabajadores urbanos.

La pregunta central es ¿que pasó entre 1984 y 1994, es decir, justo en los años en que se dio la apertura comercial mexicana? ¿El diferencial de salarios se redujo o se amplió? Como puede verse en el cuadro 3, básicamente se mantuvo. Simplemente, tomemos además en cuenta que a lo largo de la década de los ochenta, vivimos en México un proceso general de depresión de salarios.

Cuadro 3
Diferenciales salariales entre grupos de trabajadores
(relación porcentual)

Pares comparados (1)	1984	1989	1992
Rurales/urbanos	55.6	45.6	55.1
Mujeres/hombres	76.7	71.6	74.7
No-comer/comercial (2)	85.8	97.3	107.7
No-expor/exportador (3)	69.1	83.3	82.7
No-sind/sindicalizado	75.1	86.1	96.8
pobres/no-pobres (4)	91.8	82.2	86.5
no-front/fronterizo (5)	93.6	79.1	95.2

Notas: 1. Todos los pares comparados fueron calculados sobre la base de salarios urbanos, excepto el de rurales/urbanos. 2. El sector comercializado incluye minería, agricultura y actividades manufactureras. El no-comercializado incluye electricidad, construcción, comercio, comunicaciones y transporte, servicios financieros, sociales y servicios a la comunidad. 3. Sectores exportador y no-exportador, incluyen sólo a las actividades manufactureras. Sectores exportadores con aquellos que exportaron más que el porcentaje exportado por la manufactura en total. Incluye química, metálicas básicas, productos metálicos, maquinaria y equipo. 4. Los estados pobres son Oaxaca, Guerrero, Chiapas e Hidalgo. 5. Los estados fronterizos colindan con Estados Unidos.

Fuente: Elaborado por Diana Alarcón y Terry McKinley basados en datos de INEGI-ENIGH, 1984, 1989 y 1992.

Considerando sólo a los asalariados urbanos, conviene reflexionar a partir de las evidencias estadísticas, pues los resultados son sumamente interesantes: por ejemplo, en 1984, el salario medio de los trabajadores que producían bienes no comercializables, era 86% de los salarios de los obreros que producían bienes comercializables, entre los cuales contamos a un pequeño grupo de obreros privilegiados (petroleros, automotrices, etc.).

Al ver sólo los salarios de los obreros manufactureros y diferenciándolos entre los del sector exportador, que dijimos incluye subsectores como maquinaria y equipo, química y metálicas básicas, y los trabajadores del sector no-exportador, tenemos que en 1984 el porcentaje de los salarios del sector no exportador era sólo el 69% de los salarios del sector exportador. Para 1992 la relación era de 82,7%, es decir, se había reducido la diferencia salarial.

Y entre los trabajadores no-sindicalizados y los sindicalizados, la diferencia salarial era de tres cuartos, brecha que se cerró hacia 1992. Esa misma diferencia salarial se observa en función del género, ya que los salarios de las mujeres eran apenas 3/4 de los salarios masculinos en 1984, pero hacia 1992 el diferencial se abrió en contra de las mujeres.

Finalmente digamos que, si México ha sido siempre un país fuertemente regionalizado, las tendencias integradoras han agravado las disparidades

regionales en términos de ingreso y nivel general de vida. Para muchos efectos, hoy podemos hablar de un México del norte que ha mantenido cierto dinamismo exportador, con inversiones en maquilas y creación de empleos y un México del Sur, agrícola, con grandes poblaciones indígenas, economía estancada y empobrecida.

En resumidas cuentas, la desigualdad salarial en general aumentó sustancialmente durante estos años de acelerada integración económica con América del Norte. Empeoró la desigualdad del ingreso salarial, especialmente entre los grupos de trabajadores más ligados a los sectores de la economía orientados al mercado externo.

La desigualdad en el ingreso salarial parece haberse concentrado en los trabajadores urbanos, dentro de los grandes grupos de trabajadores que mencionamos, más que entre los grandes grupos considerados: en los trabajadores sindicalizados de los estados fronterizos, los trabajadores manufactureros y los trabajadores de las industrias exportadoras. Esto es, que se amplió el abanico salarial entre grupos de trabajadores al mismo tiempo que se redujo el diferencial salarial entre los grandes grupos de trabajadores.

Todo esto significa que hemos vivido una política salarial que está recreando nuestra ventaja comparativa, los bajos salarios. Y que a partir de una profunda desregulación de nuestro mercado laboral, está sirviendo de mínimo común denominador para bajar los salarios de los trabajadores de América del Norte (Alvarez, 1994).

Escenarios probables

Para concluir, quisiera brevemente plantear algunos de los perfiles básicos en los escenarios más probables que tendremos para el futuro.

El primero de ellos, por supuesto, tiene que ser el escenario previsto por el gobierno. Fuera de negociaciones formales del TLC, pero dentro de su espíritu general, se sigue adelante con las políticas básicas integracionistas con América del Norte: desregulación, privatización y apertura. En ese espíritu ya se ha acelerado y ampliado la apertura externa en el sector financiero, en el energético y en el de las comunicaciones (con el anuncio de la privatización de las plantas petroquímicas, la comunicación por satélites, los ferrocarriles y los aeropuertos) y las telecomunicaciones. En este escenario los conflictos sociales que se han larvado bajo la dinámica de shock económico no sólo siguen bajo control, especialmente el problema del desempleo y el de las carteras vencidas que hoy tiene a los deudores asfixiados y a algunos de los bancos en riesgo de quiebra, sino que se reforzarían las prácticas autoritarias para enfrentarlos. Bajo este mismo escenario los mercados financieros se recuperan e incluso se renegocian con cierta ventaja los términos y los plazos de los pagos de la deuda externa, de manera lenta pero firme se consigue un

crecimiento económico bajo pero ascendente y con pequeños ajustes políticos en el gabinete actual y en el partido oficial, se afinan las cosas para efectuar una reforma política con énfasis en la transparencia de los procesos electorales. Todo esto sería el escenario optimista.

El escenario pesimista, desde luego arranca de la posibilidad real de que el tratamiento de shock a estas alturas ya haya sido excesivo y que la economía tendría severas dificultades para retomar la senda del crecimiento. Agravado el problema del desempleo, se configuran regionalmente intensos conflictos sociales, urbanos y rurales, que eventualmente confluyen con los miles de empresarios micro, pequeños y medianos que fueron destruidos por la excesiva intermediación bancaria.

En el marco del programa de austeridad presupuestal adoptado por la administración actual, la inestabilidad social busca ser contenida mediante un reforzamiento de las prácticas autoritarias y con un nuevo y amplificado papel del ejército. Esas prácticas autoritarias llevarían a un eventual rompimiento interno del partido oficial y a una reformulación de las alianzas sociales en el país. La renegociación de la deuda externa se haría más compleja y difícil, así como mucho más reducida y lenta la llegada de recursos externos. La renuncia del actual equipo gobernante, podría desembocar en una llamada a nuevas elecciones y asentarse un nuevo partido en el poder, el PAN. El bloque social de centro-derecha, se conformaría con bases del PRI, bases del PAN, sectores de la Iglesia, del Ejército y sectores de clase media y hasta de los trabajadores. Algunos de los controles que por el TLC se han negado a implantar, con relación a la movilidad de capitales y respecto al grado de apertura comercial, así como respecto al nivel de intervención del Estado en la economía, muy pronto se verían en operación. Todo esto tiene el escenario pesimista.

La realidad, siempre más compleja que las mejores predicciones, probablemente quedaría entre los dos escenarios, pero sin duda, la crisis mexicana aún no toca fondo ni en lo económico, ni en lo social ni en lo político. El largo proceso de integración económica de México con Estados Unidos, tarde o temprano, llevará a una reformulación de los esquemas que han prevalecido hasta ahora para codificar esa relación: la liberalización comercial en un contexto macroeconómico recesivo, con altas tasas de interés internas, lejos de promover la reestructuración dinámica de nuestra economía, la ha estancado, ha provocado fuerte desindustrialización, ha acelerado el grado de monopolización debido a la quiebra masiva de micro, pequeñas y medianas empresas, ha generado altos niveles de desempleo, ha concentrado la riqueza en un polo de la sociedad y ha provocado un aumento de la extrema pobreza. Los verdaderos cambios estructurales están todavía por concretarse.

Bibliografía

- Alarcón, Diana y Terryt McKinley (1994): "Wage differentials in México from 1984 to 1992: a profile of human capital and earnings", ponencia en la "Conference on the Impact Structural Adjustment on Lasbour Markets and Income Distyribution in Latin American", San José de Costa Rica, septiembre.
- Alvarez, Alejandro (1994): "The role of mexcican labor en NAFTA" en *Law Review*, University of California-Davis.
- García, Alejandro y Grabiela Valle y Ricardo (1994): "El empleo manufacturado en la ZMCM", en "Condiciones de vida y de trabajo de los obreros en el Valle de México", inédito, Facultad de Economía, UNAM, México.
- Krugman Paul (1995): "Dutch tulips and energing markets" en *Foreign Affairs* vol. 74 No. 4, julio-agosto.
- Reading Briaun (1995): "México: what went wront? Who's next?" en *Economics Times*, vol. 6 No. 4, abril. The Conference Board, Nueva York.