

Universidad Nacional Autónoma de México.

Fes Acatlán

“Efectos de la apertura comercial y la sobrevaluación cambiaria sobre la tasa de salario real de la industria manufacturera para el caso de México en el periodo 1980-2000”.

Tesis que para obtener el grado de licenciado en Economía presenta.

René Muñoz Quiroz.

Asesor. Guadalupe Mantey Bastón.

Febrero 2007



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AGRADECIMIENTO

A la Dra. Guadalupe Mantey Bastón,
Por su ejemplar apoyo, a quien siempre encontré con las puertas abiertas a lo largo de todo el trabajo; quien con su apoyo, confianza y dirección me brindó horas de conocimiento que enriquecieron mi perspectiva.

Mi más sincero reconocimiento y agradecimiento

INDICE.

Introducción

Capítulo 1

Desregulación financiera y Apertura Comercial en países en desarrollo.	10-13
1.1 Características de la estructura económica de los países emergentes.	13-15
1.2 Efectos en países en desarrollo.	15-18
1.3 Inestabilidad Financiera Internacional y su efecto en países en desarrollo.	18-19
1.3.1 Diferenciales de tasa de interés y de crecimiento.	19-20.
1.3.2 Reversión de las entradas de capital.	20
1.3.3 Exposición en moneda extranjera y sobrevaluación cambiaria.	20-21
1.4 Características de una crisis por desregulación en Países en desarrollo.	21-25.
1.5 Políticas macroeconómicas para enfrentar crisis externas.	25-30.
1.5.1 Estrategias de estabilización.	30-32
1.5.2 Políticas de estabilización y sus posibles efectos en el salario.	32-37
1.5.3 Otras estrategias de estabilización.	37-41.
1.6 Elección del régimen cambiario.	41-43
1.6.1 Establecimiento de objetivos cambiarios.	43-44
1.6.2 Régimen cambiario y política monetaria con integración financiera.	44-48.
1.6.3 debate sobre los tipos de cambio fijo y flexible.	48-49.
1.7 Las opciones de política cambiaria para América Latina.	50.
1.7.1 Alternativas para el desarrollo de una moneda única.	50-53.
1.8 Integración latinoamericana y el TLCAN.	53-54

1.8.2 Efectos de la integración económica	54-57.
1.8.3 Etapas de la integración en el modelo de la CEPAL.	57-58
1.8.4 El tratado de Montevideo.	58-60
1.8.5 Los acuerdos regionales de segunda generación en América Latina.	60-62.
1.9 La relación entre regionalismo y mundialización.	62-63.

Capítulo 2.

Determinantes de los salarios de la industria manufacturera en México.

2.1 Limitaciones del modelo neoliberal.	64-67.
2.2 Efectos de las políticas neoliberales en la distribución del ingreso en México.	67-69.
2.3 Elementos para una nueva estrategia de desarrollo.	69-71.
2.4 Modelo econométrico.	71.
2.4.1 Propósito de la investigación.	72
2.4.2 Especificación del modelo teórico general	72-73.
2.4.3 Descripción de las variables Proxy de cada factor explicativo.	73-76
2.4.4 Fuentes de información.	76-77.
2.5 Metodología econométrica.	77
2.5.1 Método de lo general a lo específico.	77-78.
2.5.2 Resultados preliminares.	78-81
2.6 Pruebas de diagnóstico.	81-92.

Capítulo 3.

La apertura comercial y sus efectos sobre el mercado de trabajo en México.

3.1 Teoría dominante sobre los beneficios del comercio internacional y la intervención del estado.	93-97
3.1.1 Teoría del modelo Heckscher-Ohlin y Stolper-Samuelson.	97-100

3.1.2 De la liberación comercial al comercio intraindustrial.	100-104
3.2 Teoría dominante sobre los beneficios de la apertura comercial y demanda de de trabajo calificado.	104
3.2.1 Extensiones del modelo tradicional del comercio.	107-108.
3.2.2 evidencias de los vínculos entre Inversión Extranjera Directa, Tecnología y capacitación.	108-109
3.2.3 Educación capacidad empresarial y apertura.	109-110.
3.3 Teoría del mercado de trabajo segmentado.	110-114.
3.3.1 Piore, Doreringer y la teoría del mercado dual.	114-116.
3.4 La calificación de la mano de obra en México.	116-118
3.4.1 Segmentos del mercado de trabajo con ajuste diferenciado de salarios.	118-119
3.4.2 la educación superior y el trabajo calificado en México.	119-121.
3.4.3 La demanda de mano de obra calificada en México.	121-122.
3.4.4 Una economía abundante en mano de obra no calificada.	122-125.
3.5 Flexibilidad y regulación laboral en México.	125
3.5.1 Flexibilidad laboral.	127-128
3.5.2 La regulación laboral Mexicana.	129-130
3.6 Costo laboral y competitividad en el sector manufacturero en México.	130-131.
3.6.1 Apertura comercial: sus efectos sobre los costos laborales y la competitividad.	131
3.6.2 Tipo de cambio efectivo, productividad y costo laboral en México	133-140.
Conclusiones.	141-147.
Anexo 1.	148-175.
Anexo 2.	176-178.
Bibliografía.	

Introducción.

Después de la crisis de la deuda en el decenio de 1980, América Latina emprendió en los siguientes años un enorme esfuerzo de ajuste estructural y apertura de sus economías. La liberación de las restricciones al comercio exterior fue inmensa y sostenida. Sin embargo, la apertura se dio en el contexto de sociedades altamente desiguales. América latina ha sido la región del mundo con más alta desigualdad de ingreso. Muchos analistas atribuyeron esa desigualdad precisamente a la política de comercio exterior de la posguerra: un modelo sustitutivo de importaciones que uso muy poco los recursos más abundantes - la mano de obra - y en cambio genero muchos ingresos al capital. Para estos analistas era natural esperar que un comercio exterior mas intenso y mas libre disminuyera las desigualdades en el ingreso. Sin embargo, después del decenio de 1980 no se registro mayor progreso distributivo, sino que mas bien la liberación comercial fue acompañada de una distribución de ingreso mas desigual. En efecto, al final del decenio de 1990 la participación en el ingreso del 5% más rico de la población había crecido, mientras que la del 50% mas pobre había disminuido a menos del 10% del ingreso nacional.

No sorprende, entonces, que el grueso de la opinión pública haya oscilado notablemente en sentido contrario, y que muchos analistas atribuyan hoy el deterioro distributivo a la apertura de las economías o lo vean como el costo que se paga para que estas recuperen la competitividad

La cristalización del Consenso de Washington a fines de la década de los 80 causo intensos debates en torno al impacto social de la estabilización macroeconómica y el ajuste estructural. Desde una postura crítica, las reformas económicas patrocinadas por el "Consenso", y en forma más amplia la economía neoclásica, carecían de una teoría coherente de crecimiento, y a largo plazo socavarían el bienestar popular y acentuarían la desigualdad social. En cambio los que abogaban por la reestructuración neoliberal, si bien algunos reconocían que las reformas orientadas hacia el mercado podían conducir inicialmente a una disminución de los ingresos y los niveles de vida, confiaban en que estas llevarían eventualmente a un crecimiento sostenible y, por consiguiente, a una mayor equidad y bienestar social. Años mas tarde sostemos que a pesar de un relativo mayor crecimiento en los años noventa. América Latina sigue siendo caracterizada por el hecho de que, el crecimiento económico no fue acompañado por reducciones significativas y duraderas de la pobreza y la desigualdad

La política de cambio estructural (apertura al exterior, liberalización de mercados internos y privatización de la economía) y la estabilización macroeconómica se considera desde los noventa como la estrategia de transición adecuada para promover un crecimiento eficiente y competitivo de las empresas y la economía, tanto en México como en América Latina.

La lógica del modelo es muy simple la apertura al exterior permitirá que la competencia internacional obligue a las empresas a ser competitivas y el mecanismo de precios de mercado favorecerá una asignación más eficiente de recursos y un patrón de especialización en el comercio internacional basado en las ventajas comparativas (mano de obra) que generó un modelo industrial exportador como motor del crecimiento económico sostenido en un marco macroeconómico de baja inflación (estabilidad de precios).

En términos de distribución de ingreso, las expectativas de que la renovación del crecimiento económico revertiría dicha tendencia no se ha materializado, de manera que los niveles de desigualdad se encuentran hoy por encima de los ya elevados que existían antes de la crisis de la deuda. Aunado a esto la bibliografía especializada de los últimos años da cuenta de una amplia discusión sobre el incremento en la polarización del ingreso en México. Los resultados de las recientes experiencias de liberalización en muchos países en desarrollo han desafiado la habilidad de la teoría estándar del comercio para predecir el efecto de la liberación del comercio en los salarios (tomando en cuenta que la caída de los salarios es causa de la creciente pobreza). En este trabajo, se descubren que a la par con la apertura económica el efecto de la estabilización y el desmantelamiento de la protección, es muy congruente con la evidencia empírica que indica que la liberalización económica ha estado asociada con deterioros considerables en la distribución del ingreso.

México es un buen caso de estudio debido a los grandes cambios en su ambiente económico en el decenio de los ochenta, su éxito relativo –por lo menos inmediatamente después de la liberalización –y las crecientes tensiones sociales. Hasta principios de ese decenio México siguió una política comercial proteccionista de sustitución de importaciones. Los aranceles y las barreras no arancelarias protegieron con amplitud el mercado nacional. Las medidas iniciales de liberalización se emprendieron en la segunda mitad de los años sesenta, pero la producción de petróleo y su exportación proporcionaron suficientes recursos y divisas para inhibir cualquier política enérgica hacia el exterior. Un ejemplo claro de esto fue el rechazo, a última hora, del gobierno mexicano a incorporarse al GATT. A principios de los ochenta, la crisis de la deuda en 1982, sus consecuencias de inestabilidad y recesión forzaron un rápido cambio hacia el exterior en las políticas económicas a mediados de ese decenio. En 1986 el país se adhirió al GATT y aplicó medidas de liberalización de 1987 a 1989. Para los noventa era ya una economía muy abierta como resultado directo de las reducciones radicales en los aranceles y el desmantelamiento de licencias y cuotas. De forma simultánea el gobierno llevó a cabo una ambiciosa reforma al estilo del Banco Mundial - FMI que incluyó, entre otras medidas, la privatización de empresas estatales, la desregulación de actividades empresariales, el fortalecimiento de la legislación antimonopolio y la reducción de la incidencia y el poder de los sindicatos. Mucho del ímpetu de esta última ola de liberalización vino de la crisis de los mercados de valores y del tipo de cambio a finales de 1987, todo lo cual condujo a altas tasas de inflación sin

precedentes así, se volvió urgente estabilizar la economía y recobrar el crecimiento económico en donde se combinó una estabilización exitosa con una reforma económica para traer volúmenes crecientes de inversión extranjera. Se redujo la inflación con rapidez y se recuperó el crecimiento económico. Las exportaciones crecieron, la productividad manufacturera creció y los salarios medios aparentemente aumentaron. Sin embargo, pronto aparecieron signos de alarma. Después del éxito inicial con tasas de inflación decrecientes se comprobó que era difícil lograr mayores reducciones. El déficit creciente en la balanza comercial y en la cuenta corriente forzó una contracción fiscal en 1993, con la consiguiente reducción en el ritmo de la economía. Pero lo más importante fue que la desigualdad en la distribución del ingreso continuó creciendo, y la pobreza se mantuvo al menos constante. Un componente importante de esa creciente desigualdad fue la dispersión de los salarios. Nuestros estudios en México demuestran que las disparidades salariales entre los trabajadores calificados y no calificados han aumentado durante los años recientes. La evidencia de otros países en desarrollo también sugiere que la liberación económica ha ampliado las disparidades en los salarios relativos.

La liberalización del comercio en México así como en otros países en desarrollo alentó esperanzas de una distribución más igualitaria del ingreso. Un mayor comercio significaría que los trabajadores poco calificados en México se beneficiarían mediante mayores salarios y empleos. Esta idea se funda en el teorema de Heckscher y Ohlin Samuelson (HOS), el cual argumenta que, en ciertas condiciones, cuando una economía cambia de no haber tenido comercio al libre intercambio, sube el precio relativo del bien que usa con mayor intensidad del factor y suben los rendimientos de este.

Así, si se supone que en México abunda el trabajo poco calificado, el teorema predeciría que cambiar hacia el libre comercio, aumentaría el precio relativo de los bienes intensivos en trabajo poco calificado. El trabajo se reasignaría de los sectores que compiten con las importaciones hacia los de exportación. Si estos fuesen relativamente intensivos en trabajo poco calificado, entonces una esperaba que aumente la demanda relativa de esa clase de trabajadores. Por consiguiente, los salarios relativos del trabajo no calificado subirían.

En una economía dominada por condiciones de competencia imperfecta, producción global compartida, comercio intraindustrial y comercio intraempresarial, los cambios en los precios relativos de las manufacturas durante la apertura de una economía que había estado cerrada podría reflejar ajustes a la producción; si la estructura de la protección entraña grandes diferencias entre los sectores, los cambios en los precios relativos estarán influidos por los efectos de la menor protección. Mientras que las tasas efectivas de protección fueron negativas en muchas actividades tradicionales comerciales, algunos sectores modernos tuvieron altas tasas de protección. Así, la reducción de los precios relativos de las manufacturas refleja sobre todo ajustes de precios más marcados.

Es creíble que los incrementos en los precios relativos de los servicios reflejen presiones de la estabilización. Durante una deflación los servicios tienden a ajustarse, en particular si el tipo de cambio se usa como ancla y las importaciones de bienes desempeñan un papel importante para mantenerse dentro de los márgenes propuestos. Este es el caso de la estabilización macroeconomía que influye en los precios relativos de los servicios, y también en el caso de la eliminación de la protección que afecta los precios relativos de los bienes comerciables.

Por otra parte, más allá de los efectos potenciales de la liberalización comercial y de las reformas económicas sobre los salarios, se debe prestar atención a las repercusiones de la estabilización. En México de 1987 a 1993 ésta se apoyó en políticas de ingresos, establecidas mediante negociaciones entre representantes gubernamentales, empresariales y laborales, así como líderes urbanos y campesinos. Sin embargo, echar a andar políticas represivas del salario es una tarea mucho más fácil en el caso de los trabajadores no calificados que en el de los que sí lo están. Además, uno se pregunta si se intentó alguna vez que el control de los salarios de la pequeña proporción de trabajadores calificados fuera parte de la estabilización. La aplicación exitosa de los controles salariales del trabajo no calificado pudo haber ocurrido por tres cauces. El más importante de éstos es el autocontrol de las demandas del gobierno, lo cual influyó en los sindicatos. El segundo cauce lo constituyó la alianza entre el gobierno y las empresas en comisiones laborales tripartitas con los sindicatos independientes, dedicadas a tomar decisiones sobre los conflictos laborales. En tercer lugar, los cambios en los salarios mínimos tuvieron una gran influencia en la determinación de los salarios generales. Si la estabilización tuvo un papel en la determinación de los salarios relativos, entonces se deben esperar, fluctuaciones en los premios de la calificación en el tiempo.

Como parte de la metodología se presenta la evaluación de un análisis econométrico para conocer los determinantes del salario real en México y apreciar los efectos de la apertura económica en ellos, el estudio se basa únicamente en la industria manufacturera porque sobre ella hay estadísticas largas y confiables. El periodo de estudio está definido por la disponibilidad de un conjunto de datos consistente; inicia el primer trimestre de 1980 y finaliza con el último trimestre de 2000 buscando cubrir el periodo de la liberalización previo al TLCAN, lo que permite concentrarse en el efecto del episodio de apertura comercial

La estructura del trabajo queda representada de la siguiente forma:

Las reformas han dejado un legado repleto de claroscuros, pues los éxitos relativos alternaron con consecuencias muy discutibles; todo ello principalmente la aparición de algunos importantes episodios de crisis bancarias se analiza en este capítulo. El contenido principal de este capítulo se centra en una explicación coherente de este fracaso relativo, para lo cual se localiza el

factor clave: la ineficiencia de la estructura institucional en que se asienta el funcionamiento de los mercados y, relacionado con ello la dificultad de introducir los cambios con una adecuada secuencia

En este primer capítulo con el objetivo no de presentar evidencia sobre la experiencia de liberalización de distintos países, sino examinar el proceso de desregulación y apertura en términos de hechos estilizados presentando los factores de mayor relevancia en las experiencias recientes. (Las referencias a experiencias concretas esta guiada más por el interés analítico que por la intención de presentar una sistematización completa de cada país) Se presenta un estudio minucioso a cerca de la profunda transformación que ha sacudido los mercados financieros latinoamericanos, así como argumentos centrales de la literatura en lo relativo a la relación entre la desregulación financiera y la apertura comercial. Asimismo se analiza la discrepancia significativa entre expectativas y resultados que se han observado repetidamente en los países en desarrollo y se explica porque tales anomalías son causa de preocupación. Aunque existen importantes diferencias entre ellos, tanto en lo que respecta a los ritmos de intensidad, como algunos contenidos de la propia reforma, la gran mayoría de los experimentos de cambios se han orientado en una misma y firme dirección, la de ampliar el espacio del mecanismo del mercado. Ello obviamente a costa de limitar los elementos de control e intervención pública en la asignación de recursos de capital. El objetivo primordial de este capítulo es analizar los elementos comunes a las diversas experiencias reformistas y valorar sus principales efectos. Para ello nos centramos en lo que consideramos núcleo central de la reforma: la sustitución del viejo modelo de regulación, basado en la represión financiera, por otro más sofisticado y complejo dirigido a la regulación prudencial.

El segundo capítulo se divide en dos partes. En la primera se analizan los efectos de las reformas económicas emprendidas en México a partir de 1980. En la segunda parte se describe el modelo econométrico en el que se examina la evidencia empírica sobre los efectos de la apertura comercial en el salario real de la industria manufacturera de igual forma se examina la razón de la caída de los mismos. El principal objetivo de este capítulo es proveer evidencia sobre la evolución de la tasa de salario real a partir de la apertura y sobre la desigualdad en el ingreso percibido por los trabajadores y en seguida utilizar los resultados para analizar la creciente polarización del ingreso. El primer conflicto hace referencia a la participación de los trabajadores en la apropiación del valor agregado; el segundo, a la existencia de mayor o menor disparidad en el ingreso de distintos tipos de trabajadores. Estas últimas disparidades salariales son resultado de diferencias de calificación, segmentación de los mercados de trabajo y falta de organización institucional.

En el tercer capítulo se contrastan los resultados de los modelos estimados con las predicciones de la teoría El caso de México en el periodo ya mencionado así como las diferencias en el ingreso percibido por los trabajadores industriales en

nuestra economía, y de igual forma, examinar que tanto la reducción de los costos laborales contribuye a elevar la competitividad de las empresas industriales.

Hipótesis de trabajo

Con respecto a las causas de la tendencia de los salarios reales de la industria manufacturera en México, según niveles de apertura comercial y sobrevaluación cambiaria, y en general de las reformas económicas emprendidas entre 1980 y 2000, tema que ha recibido considerable atención en los últimos años, se ha planteado la siguiente hipótesis.

La liberalización del comercio internacional al generar cambios en la estructura del empleo modifica la tendencia del salario llevándolos a niveles más bajos, esto porque la reducción de los costos laborales es un factor que contribuye a elevar la competitividad de las empresas industriales.

Capítulo 1

Desregulación Financiera y Apertura Comercial en países en desarrollo.

A lo largo de los últimos diez años, una profunda transformación ha sacudido los mercados financieros latinoamericanos. Aunque existen importantes diferencias entre ellos, tanto en lo que respecta a los ritmos de intensidad como en algunos contenidos de la propia reforma, la gran mayoría de los experimentos de cambio se han orientado en una misma y firme dirección, la de ampliar el espacio de mecanismo de mercado. Ello obviamente a costa de algunos sacrificios.

El objetivo de este capítulo es analizar los elementos de dichas transformaciones y valorar sus principales efectos. Para ello nos centramos en lo que se puede considerar núcleo central de la liberalización financiera y comercial.

La liberalización se da de la siguiente forma:

1. Se liberaliza todo tipo de variables financieras, lo que incluye las eliminaciones de controles sobre tasas de interés tanto activas como pasivas, topes de financiamiento y cuotas de crédito privilegiado.
2. Se concede una mayor libertad de entrada a los bancos extranjeros y se suprimen los controles de cambio.
3. Se da la privatización de bancos comerciales e instituciones financieras de desarrollo.
4. Se da paso a instituciones financieras menos segmentadas al eliminarse las barreras que podrían limitar la competencia entre los diferentes segmentos de mercado

En suma, de este enfoque se sigue que la mejor política es desregular el sector bancario, la cuenta de capital del balance de pagos y los mercados de capital. Así mismo los beneficios esperados serían:

- Aumento en la tasa de ahorro con mayor profundización financiera.
- Mejoramiento en la eficiencia de la inversión y la innovación.
- Reducción de los márgenes de intermediación.
- Mejora en la asignación del ahorro, la inversión y el riesgo vía mercados internacionales.

- La desregulación de la cuenta de capital permitirá a los inversores obtener una combinación óptima de retorno y riesgo por medio de la diversificación de países.¹

En el caso de la apertura de la cuenta de capital avanza en exceso (tal como muestra los acontecimientos del verano de 1998), las autoridades financieras cometieron algunos errores en la definición concreta de las transformaciones, por lo cual resulta necesario introducir una referencia precisa de las condiciones en que esos cambios tuvieron lugar. La desregulación financiera puede quedar reducida a papel mojado – despojada de una capacidad efectiva de enfrentar los riesgos – si no se cumplen cuatro importantes condiciones.²

a) En primer lugar una correcta aplicación de la liberalización financiera exige que existan mercados de capital de una dimensión operativa suficientemente elevada. El problema está en que en América Latina y otros mercados emergentes exigencias formales como las de capital o aquellas otras dirigidas a evitar operaciones de crédito conectado, puede ser en la práctica fácilmente burladas, debido a que la propiedad de los intermediarios está concentrada en pocas manos.

b) En segundo lugar, no cabe esperar un funcionamiento adecuado de las estructuras de supervisión si las agencias reguladoras no disponen de la capacidad técnica necesaria para cumplir sus tareas. Esto requiere medios económicos, pero sobre todo una depurada formación y un periodo suficientemente largo de aprendizaje. Resulta imposible, en último término, contar con un importante grado de desarrollo del capital humano, que raramente encontramos en los países emergentes.

c) En tercer lugar las posibilidades de éxito descansan sobre la existencia o no de una configuración institucional que permita una razonable organización entre los agentes involucrados, y también que entre estos exista confianza sobre la ejecución efectiva de los objetivos establecidos. Un elemento crucial es la escasa protección efectiva que los sistemas legales y los patrones contables vigentes ofrecen a los operadores en el juego financiero. De ello se deriva que los costos de transacción vinculados a la incertidumbre en la ejecución de los contratos financieros y a los dudosos mecanismos de revelación de información sean muy elevados.

d) En cuarto lugar los problemas señalados en los puntos anteriores, que denotan deficiencias muy profundas y persistentes en la base de las economías

¹ Arias, Carlos Xose, Liberalización y seguridad financieras en los mercados emergentes. Comercio Exterior; 2000

² Ibidem. pp 490

emergentes, junto con la súbita aparición de entornos financieros muy desregulados y competitivos dan lugar a una alteración en la estructura de incentivos de los agentes incrementándose los problemas de información asimétrica, y, en último termino, la incertidumbre. Por ello, una correcta aplicación de la liberalización financiera exige una secuencia diferente de la que realmente se produjo; la consolidación de los cambios institucionales debió preceder a la liberalización con profundidad de los mercados³.

Un marco regulatorio para la supervisión bancaria, en el contexto de importante volatilidad macroeconómica y alta capacidad para controlar el cumplimiento de normas por parte de las autoridades son muy importantes. Cuando la información que consta en la hoja de balance de las firmas es creíble para las autoridades de control fiscal también lo será para los inversores. Con esto se generarían importantes externalidades positivas para el desarrollo de mercado de bonos y acciones al mitigar los problemas de información asimétrica.⁴

1.1 Características de la estructura económica de los países emergentes

A la hora de establecer una valoración general de los resultados de la estructura financiera, es posible generar una comprensión más profunda del problema analizando algunas características estructurales de los países en desarrollo que pueden ser consideradas de mayor relevancia para los problemas que pueden enfrentar a la hora de una desregulación financiera. Las imperfecciones que caracterizan la estructura de un país en desarrollo son las siguientes:

- La volatilidad de las variables económicas que se explica por la falta de diversificación de las exportaciones, que hace que la evolución de los términos de intercambio sea muy volátil, y esto a su vez incrementa la movilidad de la tasa real de cambio.
- Uno de los grandes problemas es si los mercados financieros son dinámicamente estables en una situación de desregulación y ausencia de controles sobre el movimiento de capitales.

³ Ibidem. pp491

⁴ Fanelli, José María; Liberalización financiera y cuenta de capital: observaciones sobre la experiencia de los países en desarrollo. Desarrollo económico, vol. 38 No 149 (abril- junio, 1998)

- Segmentación de mercados con un corto horizonte en la toma de decisiones, dificultades en el proceso de recolección de información, baja movilidad de factores, mercado de capital reducido.
- Alto nivel de incertidumbre debido a la alta volatilidad de las variables macroeconómicas claves.
- Las debilidades institucionales son otro factor importante que impide el desarrollo de los mercados.
- En los países en desarrollo, la calidad de la información es mala, junto con la de los sistemas de contabilidad, el marco legal y regulatorio es débil. Los derechos de propiedad son ambiguos y es difícil garantizar el cumplimiento de los contratos financieros.
- Los costos altos de recolección de información y diseño de contratos óptimos (tomando en cuenta los problemas de compatibilización de incentivos y cumplimientos) implican costos de transacción más altos, a veces hasta prohibitivos que hacen más difícil el proceso.

La estructura de la intermediación financiera tiene ciertas características que merecen ser destacadas:

- La eficiencia funcional tiende a ser relativamente pobre con mercados financieros ilíquidos y raquíticos que implican que habrá dificultad para los agentes de intermediación de adquirir un mínimo de eficiencia (la falta de especialización y escala, aumenta los costos unitarios).
- La excesiva volatilidad y las dificultades en la evolución del crédito impiden el desarrollo de mercados que si existen en los países desarrollados.
- Los mercados de crédito de largo plazo son muy pequeños y altamente segmentados, el nivel de capitalización de las bolsas es bajo, y las posibilidades de diversificación de cartera son muy limitadas debido a la falta de diversificación de la gama de actividades cubierta por las firmas cotizantes.

En este tipo de países, el Sistema Bancario tiene dos deficiencias importantes:

- El estancamiento del crédito es muy frecuente, debido a la importancia de los fenómenos de información asimétrica. La falta de información acerca de los potenciales deudores lleva a reglas de asignación de los créditos ineficientes, que racionan a aquellos agentes con proyectos de mayor rentabilidad⁵.

- Las tasas de interés excesivas, y la alta volatilidad de la tasa de cambio, pueden llevar a la desaparición de mercados organizados, y a que los bancos sean reacios a llevar a cabo su función en la intermediación de plazo y moneda.

⁵ Fanelli, José María; Liberalización financiera y cuenta de capital: observaciones sobre la experiencia de los países en desarrollo. Desarrollo económico, vol. 38 No 149 (abril- junio, 1998)

Estas debilidades, limitan la posibilidad de que las familias y las firmas, pueden obtener una combinación riesgo-rentabilidad, optima en sus asignaciones de portafolio.

Los costos de agencia acentuados por los problemas institucionales se traducen en la abundancia de instrumentos financieros no comerciables, y en la casi inexistencia e iliquidez de los mercados secundarios de deuda privada.

En los países en desarrollo la perdida de confianza en los bancos es mucho más frecuente que en los países desarrollados y, por tanto, son más propensos a sufrir shocks de liquidez, corridas bancarias y ataques especulativos. Así pues, al parecer la liquidez se crea a partir de una paradoja; en el sentido de que bajo condiciones normales el público percibe que los bancos son los agentes más líquidos cuando en realidad están altamente expuestos a shocks de liquidez.

El resultado último de la liberalización del sistema financiero y de la cuenta de capital depende crucialmente de una serie de características estructurales e instituciones que son diferentes en cada país.

1.2 Efectos en países en desarrollo

A continuación se presenta una lista de hechos que constituyen anomalías, y que son relevantes para entender el verdadero resultado de la liberalización financiera en los países en desarrollo. Junto con cada anomalía se presenta una breve referencia a experiencias de liberalización, que son útiles para entender que dicho efecto es una causa de preocupación.

Entre los resultados controvertidos o, sin más, muy negativos producidos por las políticas financieras, cabe mencionar las siguientes:

- En países que lanzaron programas de liberalización financiera, la tasa de ahorro nacional no sólo no creció sino que, de hecho, cayó, lo que se debió a:
 - La expansión en el crédito que siguió a la liberalización suavizó la restricción de liquidez que típicamente afecta a las familias, y por lo tanto, incentivo al consumo.⁶

Para algunos casos, como los de México y Colombia, ha sido probado que el fuerte incremento del crédito que siguió a la reforma se dirigió a financiar el consumo interno, reduciendo aún más la propensión al ahorro de las poblaciones

⁶ Fanelli, José María; Liberalización financiera y cuenta de capital: observaciones sobre la experiencia de los países en desarrollo. Desarrollo económico, vol. 38 No 149 (abril- junio, 1998)

- Hubo una tendencia a que los países generaran excesivos déficit de cuenta corriente por la creciente desregulación y eliminación de controles de cambio. Los incrementos en la cuenta corriente tendieron a correlacionarse con caídas en el ahorro nacional, aumentos en los de los bienes no transables y una sobre expansión del crédito doméstico.⁷
- La profundización financiera fue muy reducida, y altamente dependiente de la evolución macroeconómica.
- Algunos países experimentaron un aumento en la dolarización de sus sistemas financieros, debido a la preferencia por activos y pasivos denominados en dólares.
- En casi todos los países hay evidencia de que las ganancias de eficiencia no han sido importantes y rápidas. No existe una tendencia clara a la caída de los márgenes de intermediación ni a la desaparición de la segmentación del mercado.
- Las fuertes diferencias entre los spread pagados por las distintas categorías de deudores tienden a perdurar aún. Las firmas más pequeñas se beneficiaron con un mayor acceso al crédito pero a tasas de interés significativamente más altas. Algunos sectores de la economía real han sufrido un excesivo desabastecimiento de fondos prestables, al quedar relegada la lógica de la economía productiva frente a la propiamente financiera. La liberalización de los flujos también ha golpeado injustificadamente algunos segmentos del aparato productivo, y la desaparición de algunos bancos públicos de desarrollo ha afectado negativamente a pequeñas empresas industriales.
- Las medidas liberalizadoras originaron un entorno de mayor inestabilidad, en el que acabaron por fraguar algunas crisis bancarias muy intensas. Los cambios muy rápidos que tuvieron lugar en los mecanismos de determinación de los tipos de interés, y en la disposición de los flujos de crédito, introdujeron sesgos perversos en algunos comportamientos económicos, ya fuera hacia la mera especulación o hacia decisiones de inversión en exceso apalancadas.
- Independientemente del régimen del tipo de cambio, ha habido numerosos ejemplos de fuerte apreciación de la moneda nacional seguida de ataques especulativos.
- En el escenario internacional se eliminó la posibilidad de recurrir a los controles de capital para defender a la economía interna de los shocks

La situación característica de este tipo de mercados (que en general se podría extender al conjunto de los emergentes) es que estén socavados en alto grado por problemas de selección adversa, riesgo moral y ejecución de contratos, debido a la excesiva concentración del poder económico, a la escasa eficiencia de los sistemas legales y judiciales, y a la baja calidad de patrones contables y

⁷ Ibidem, pp 344.

procedimientos de distribución de la información.⁸ En torno de estas cuestiones se originaron serios problemas de reputación, y se erigió una importante restricción al pleno y adecuado funcionamiento de la regulación prudencial. Esta restricción institucional tiende a hacerse más intensa en entornos de fuerte crecimiento del crédito interno, lo que en América Latina ocurrió como consecuencia directa de la liberalización financiera. Cabe, entonces, afirmar que los modos y ritmos con que las reformas fueron dispuestas resultaron equivocados.

Las desregulaciones precipitadas ignoran problemas de secuencia que indican que la experiencia reciente de los países en desarrollo muestra un cuadro heterogéneo con relación a la implementación del proceso. Algunos países han tratado seguir el enfoque sugerido en la literatura, otros optaron por un tratamiento de shocks y liberalización rápida. La cuestión es como adoptar el sistema financiero interno a la cuenta de capitales que se ha desregulado de facto.

El éxito de la reforma tendría que invertir la secuencia; es decir la forma correcta de una desregulación tendría que empezar con abrir la cuenta corriente antes de liberalizar los mercados financieros, precediendo la redefinición institucional a la estricta liberalización. Un mínimo de estabilidad macroeconómica es muy importante antes de lanzar un paquete de apertura.

En relación con la estabilidad dinámica, las consecuencias de la desregulación sobre el grado de fragilidad financiera y el equilibrio macroeconómico son las más relevantes. No solamente es un problema la elección de la secuencia sino también en asegurar la consistencia entre las reformas económicas y el grado de desarrollo de los mercados y las instituciones.

Esto nos lleva a plantear dos preguntas relevantes ¿El levantamiento de los controles sobre la cuenta de capital debe proceder o ser posterior a la reforma del sistema bancario? Además, ¿Es conveniente liberalizar de una vez tanto los flujos de corto como los de largo plazo o es preferible liberalizar primero sólo los flujos de largo plazo buscando minimizar los movimientos especulativos? La cuestión de la especulación no es la única respuesta, esto depende así mismo de si existe una estructura de supervisión bancaria adecuada para evitar aumentos en la fragilidad financiera. Para asegurar la consistencia macroeconómica en un contexto de apertura será necesario un mayor uso de instrumentos de política.

Crear mercados que no existen y reforzar los ya existentes debería ser uno de los objetivos primordiales. La liberalización comercial suele ser un aspecto clave pero no son los fines, son medios para alcanzar un mercado menos distorsionado más competitivo y eficaz, y debe ser complementado por regulaciones efectivas y políticas de competencia.

⁸ Fanelli, José María; Liberalización financiera y cuenta de capital: observaciones sobre la experiencia de los países en desarrollo. Desarrollo económico, vol. 38 No 149 (abril- junio, 1998)

La cuestión clave no debería ser la liberalización, sino la construcción de un marco regulatorio que asegure un sistema financiero efectivo mediante la eliminación de regulaciones que sólo sirven para restringir la competencia. El problema no debería ser si el estado debe implicarse, sino como debe implicarse. Una estrategia más productiva consiste en perfilar el rol apropiado del gobierno. Sin un sistema financiero sólido, en cuya creación y mantenimiento juega el gobierno un papel muy importante resulta, muy difícil movilizar el ahorro o asignar eficientemente el capital.

1.3 Inestabilidad Financiera Internacional y su efecto en países en desarrollo

Las recientes turbulencias en los mercados financieros renuevan el interés por analizar el patrón de comportamiento de los flujos de capital. El objetivo es evaluar la importancia de dichos flujos, mostrando cuales son los aspectos más importantes, haciendo una revisión minuciosa de la manera en que han afectado a las economías en desarrollo.

Los flujos de capital internacionales han desempeñado un papel relevante en el comportamiento de la economía mundial; así mismo, se ha registrado una creciente competencia bancaria que ha conducido a un incremento de las quiebras bancarias asociadas a las crisis sistémicas.⁹

Por otra parte, es importante cuestionar cual es el verdadero carácter de la conjunción de una libre competencia en materia bancaria, y la creciente liberalización de los flujos de capital mundiales; y si el incremento en la frecuencia de las crisis pudiera estar ligado a esa vinculación. La mayoría de los análisis coinciden en afirmar que las últimas crisis financieras tienen su origen en un incremento de las entradas de capital; por efectos de una política interna de estabilización que da lugar a una aguda divergencia de las tasas de interés o ritmos de crecimiento interno con relación al resto del mundo.

⁹ Kregel, Jan; Flujos de capital, banca mundial y crisis financiera después de Bretón Woods. Comercio Exterior; Enero 1999, pp. 7

Muchas de las políticas de estabilización interna se han acompañado de una liberalización de la economía. El retiro de restricciones en la operación del mercado, y la desregulación del sector financiero, se han interpretado como una mejora de las expectativas de rentabilidad de la inversión, resultado de una mayor solidez de los fundamentos. Sin embargo, las causas directas de los crecientes flujos parecen estar más ligadas al retiro de los controles sobre la cuenta de capitales y a la introducción de una política monetaria restrictiva, a las privatizaciones, a los movimientos opuestos en las tasas de interés de otros países, y a la diversificación de las inversiones internacionales.

En condiciones de una creciente competencia entre los bancos, éstos se han enfocado a las inversiones internacionales para incrementar su rentabilidad del capital y su participación en el mercado. La creciente competencia en el sector bancario es la fuerza que impulsa los flujos de capital que son atraídos por los cambios en la política.¹⁰

1.3.1 Diferenciales de tasa de interés y de crecimiento

Antes de la crisis por el llamado efecto Tequila de 1994, los flujos internacionales de capital obedecieron a la política de bajas tasa de interés de Estados Unidos, así como la firme política antiinflacionaria de México en presencia de una tasa de cambio fija estable, apoyada por la privatización de los bancos y otros sectores de la economía¹¹. Ello dio lugar a un auge en los precios del capital que poco tenía que ver con la utilidad interna, aunque sí mucho con la búsqueda de mayor rentabilidad y diversificación de inversiones internacionales. La crisis asiática se originó en el mismo decenio, también por los bajos réditos estadounidenses a principios de los noventa que motivaron a los inversionistas a buscar mayores rendimientos en mercados emergentes. La existencia de grandes flujos de arbitraje que aprovecharon los diferenciales del

¹⁰ Kregel, Jan; Flujos de capital, banca mundial y crisis financiera después de Bretón Woods. Comercio Exterior; Enero 1999, pp. 7

¹¹ Ibidem, pp8

rédito internacional parece ser una parte integral de cada experiencia de aumento repentino de los flujos de capital.

Los diferenciales de los tipos de interés son resultado de decisiones de política económica que influyen en las estructuras de las tasas. En la actualidad, es común afirmar que el flujo de capital en los mercados internacionales libres castiga a las políticas poco sustentables.

1.3.2 Reversión de las entradas de capital

El crecimiento de los flujos de capital es a la larga seguido de un igualmente cuantioso y rápido retiro, cuando las condiciones que lo favorecieron desaparecen. La insustentabilidad de las políticas internas es frecuentemente la causa del retiro de los fondos. Un componente que acompaña el retiro de los flujos es el descubrimiento de la debilidad estructural en la regulación y vigilancia del sistema bancario.

Por lo general, las grandes entradas de capital propician una saturación de préstamos bancarios que, una vez que se retiran los flujos, da lugar a inestabilidad o colapso del sistema bancario. No existe un solo caso (en países desarrollados o no) en que los grandes incrementos de los flujos hacia el sector bancario no hayan conducido a una saturación de préstamos a una caída de la calidad de los activos y un excesivo relajamiento del análisis del riesgo. En varias crisis el crecimiento de los créditos bancarios fue resultado del acceso de los bancos a un área de actividad antes restringida; particularmente cuando el préstamo creciente sirvió principalmente para financiar el repentino incremento de los precios de los activos (burbuja de activos).

1.3.3 Exposición en moneda extranjera y sobrevaluación cambiaria.

Una causa común de las crisis fue que los flujos de capital se usaron para fondear préstamos. La necesidad de cubrir el riesgo cambiario fue el factor que, con el tiempo, fue determinante para que los préstamos se hicieran en dólares. La exposición en moneda extranjera representa dos riesgos para la estabilidad: la tasa de interés, que normalmente es de corta duración y responde al rédito internacional, por lo que puede requerir un repago rápido y sustitución con crédito interno, y el riesgo del tipo cambio. Las grandes fluctuaciones de este pueden generar rápidas alteraciones en los pasivos, sin modificar sustancialmente los valores de los activos o empresas y un cambio suficientemente grande puede provocar no sólo falta de liquidez, sino también insolvencia. La única forma de

contener estas pérdidas será o repagar la deuda o cubrir el riesgo remanente, lo que requiere la compra de moneda extranjera.

La existencia de una tasa de cambio estable durante el periodo de entrada de capitales es otro factor común de las crisis. Con frecuencia dicha estabilidad es el simple resultado a la esterilización necesaria para preservar la política de estabilización interna. Los préstamos en moneda extranjera por parte de los bancos y de las empresas que los toman se refuerzan con la estabilidad cambiaria.

1.4 Características de una crisis por desregulación en países en desarrollo.

Dado el gran número de factores comunes en las crisis financieras recientes en países en desarrollo es posible destacar con cierta facilidad las características de una crisis típica:

- Establecimiento de una política de estabilización, en la cual se restringe el crecimiento monetario, se recortan los presupuestos fiscales, se emprende la liberalización de los flujos de capital junto con la privatización del sistema financiero, y se agrega el uso de algún tipo de ancla para la tasa de cambio o un tipo de cambio fijo¹².
- Las altas tasas de interés crean un diferencial lo suficientemente amplio para atraer flujos de capital en arbitraje, lo que permite un régimen cambiario semifijo.
- Los bancos liberalizados pueden hacer préstamos internamente, y las empresas nacionales solicitar crédito en el extranjero, fondearse en el exterior para evitar las altas tasas de interés internas, aunque ambos elevan su exposición en moneda extranjera.
- La apreciación real de la tasa de cambio debilita la balanza comercial externa, en tanto que la intención de esterilizar los flujos de capital conduce a tasas de interés internas mayores, a condiciones internas más débiles y, desde luego, a mayor déficit fiscal, pues los bonos nacionales para esterilizar los flujos se emiten a réditos elevados.
- Con el tiempo las cuentas externas o el balance fiscal se sale de control y las condiciones locales se deterioran significativamente, creando un ambiente

¹² Kregel, Jan; Flujos de capital, banca mundial y crisis financiera después de Bretón Woods. Comercio Exterior; Enero 1999, pp. 11

propicio para que un aumento en las tasas de interés externas o mas bien un aumento en el riesgo conduzcan a una salida de los flujos de capital.

- En un intento por cubrir esas perdidas , la demanda de divisas obliga a la flotación del tipo de cambio; y la caída libre de la moneda , produciendo bancarrotas empresariales y crisis bancarias,

Crisis Asiática

La crisis asiática no es sólo el costo del aprendizaje de la globalización, sino que representa el cuestionamiento del modelo globalizado mismo y del patrón de financiamiento internacional basado en flujos privados de capital.

La crisis de Asia no ha terminado y es difícil pronosticar donde desembocará. Lo que es indudable es que se trata no sólo de un importante episodio financiero aislado, sino de una crisis profunda, con repercusiones devastadoras en la economía real.

La crisis asiática de 1997 no fue una cuestión regional, sino internacional, ya que sus causas fueron globales. Ella fue consecuencia de los efectos desestabilizadores de los flujos privados de capital.

Los antecedentes de la crisis se ubican en el desorden financiero de Japón, como resultado del auge financiero y crediticio de los 80. Los sistemas financieros de la región comenzaron a abrirse al exterior y al mismo tiempo los desequilibrios se financiaron de manera creciente con flujos externos de capital de cartera¹³.

El detonador de la crisis asiática fue el ataque especulativo sobre el baht tailandés; la percepción de los inversionistas extranjeros de que el déficit de la cuenta corriente no era sostenible ocasiono el inicio de una fuerte especulación y corrida sobre los mercados bursátiles.

Diversos indicadores sugerían que el auge de los tigres y los dragones asiáticos llegaba a su fin. Sin embargo, en vez de practicar los ajustes necesarios el gobierno y los grupos empresariales siguieron embarcados en políticas expansionistas: los sistemas financieros se liberalizaron y se abrieron más al exterior, al mismo tiempo que los desequilibrios externos se financiaron de manera creciente con flujos externos de capital de cartera.

Los flujos responden a motivaciones de rentabilidad. Su movimiento internacional implica tasas de interés reales altas y monedas estables o en proceso de apreciación. La sobrevaluación de las monedas se refuerza si la cuantía de los flujos aumenta¹⁴. Así, la apertura de la balanza de capital crea, con la apreciación monetaria que provocan los flujos, una contradicción entre los

¹³ Guillen, Arturo; Crisis Asiática y reestructuración de la economía mundial. *Comercio Exterior*, enero, 1999. pp75

¹⁴ Ibidem. pp,77.

intereses de los inversionistas foráneos y los correspondientes a los agricultores e industriales nacionales que producen para el mercado externo o para el interno. Cuando los desequilibrios en Tailandia se consideraron insostenibles por parte de los operadores financieros, y éstos abandonaron el país, provocaron la depreciación abrupta del baht. Los operadores anticiparon una incapacidad de los países asiáticos de proseguir sus exportaciones conservando su alineación con el dólar; previeron el carácter inevitable de las devaluaciones y trataron de mantener el valor de los capitales bajo su gestión y asegurar sus ganancias. Con esta decisión desataron la crisis financiera y se inició un proceso de contagio en los mercados financieros y cambiarios de la región.

La volatilidad de los flujos provocó la sobre-reacción de los mercados y una cadena de devaluaciones con un desplome en los mercados bursátiles. Por la conexión entre los mercados financieros y bancarios, acentuada por los procesos de liberalización, la deflación de activos se extendió al crédito. Está claro que el sobreendeudamiento no nació en 1997, sino que se gestó en todo el periodo de expansión y estabilidad estructural que vivió la región por más de tres décadas; fueron la apertura de la cuenta de capitales y la liberalización las que exacerbaron los desequilibrios, alentaron el endeudamiento en dólares y condujeron a la crisis.

La debilidad de la supervisión estatal se evidenció junto con la incertidumbre y la pérdida de confianza sobre la posibilidad de evitar el derrumbe de los mercados. Se desencadenaron procesos de deflación de deuda que transmitieron tendencias recesivas en las economías internas, y al conjunto de la economía mundial, lo que dio lugar a círculos viciosos de caída de empleo y salarios reales, así como de demanda efectiva.

La relación tan fuerte entre liberalización e inestabilidad financiera no debe sorprender, pues ya ha sido demostrada de modo concluyente en el examen de numerosos países y circunstancias como lo demuestran las experiencias que a continuación se presentan. Después de Asia, la crisis global ha atravesado por dos nuevos capítulos: la crisis rusa y la brasileña.

La rápida apertura de Rusia provocó que el capital externo de portafolio se volcara hacia este país donde se podían obtener rendimientos extraordinarios, pero la búsqueda de esto explica su extrema volatilidad. Una moneda muy sobrevaluada, problemas fiscales irresueltos, y un sector externo deteriorado dieron una mayor sacudida a la bolsa de valores de Rusia, lo que implicó que las reservas internacionales cayeran.

La emisión de deuda a corto plazo indexada al dólar fue una salida de forma inconsciente para contrarrestar los problemas. La suspensión del pago de la

deuda cayo como bomba en los mercados financieros, lo que implicó que la desconfianza hacia los mercados emergentes se acrecentara y surgieran movimientos masivos de recursos hacia mercados de países desarrollados.

El régimen de banda existente tuvo que ser abandonado, y se adoptó el de libre flotación, que provocó una abrupta devaluación. Esta serie de acontecimientos ocasionó la recomposición de las carteras de inversionistas y agudizó la contracción de los capitales invertidos en ese país.

En el caso de Brasil, el anclaje de la moneda brasileña al dólar permitió abatir la inflación pero implicó una sobrevaluación que agravó el déficit de la balanza en la cuenta corriente, estimulando el endeudamiento exterior.

El encogimiento de los flujos puso al descubierto la fragilidad de la política económica brasileña, lo que llevó a una moratoria temporal en el pago de la deuda. Se abandonó el anclaje del dólar, y se estableció un régimen de flotación, que puso de nueva cuenta en evidencia la imposibilidad de estabilizar a las economías subdesarrolladas con libre movilidad de capitales.

La crisis brasileña impactó al resto de países de Latinoamérica empujándolos a la recesión, o provocando una baja sensible en su crecimiento. La incertidumbre sobre el futuro de los mercados emergentes dio un giro radical en la orientación de los flujos privados, que se refugiaron inmediatamente en los mercados de países desarrollados.

El contagio de las crisis solo produce riesgos sistémicos en países donde existen situaciones de sobreendeudamiento y de debilidad estructural que lleva consigo un deterioro en los términos de intercambio cayendo el precio de los productos básicos¹⁵.

Efectos y lecciones generales de la crisis financiera.

La desregulación que ha causado el desorden financiero mundial ha sido impulsada, agudizada y amplificadas en escala internacional, lo que requiere de un análisis sobre los efectos que se han dado de forma general en los países desarrollados y emergentes, a la luz de los problemas señalados en los puntos anteriores que denotan deficiencias muy profundas y persistentes.

- La interconexión existente entre los mercados.

¹⁵ Guillen Romo, A. Desarrollo reciente de la crisis. Comercio Exterior, Febrero, 1999. pp212.

- El tipo de crisis potencial a que se vera enfrentado el mundo del futuro, caracterizado por efectos contagio que se propagan rápidamente al interior de las regiones
- La percepción internacional de la vulnerabilidad de las economías emergentes se agudiza en momentos de crisis y puede causarlas.
- La información manejada con fines de análisis de mercado y supervisión internacional ha resultado inadecuada, insuficiente e inoportuna.
- La debilidad de las instituciones y la poca profundidad de la estructura de los mercados en los países emergentes atenta contra el rápido avance de los procesos de liberalización de la cuenta de capital y desregulación financiera.
- Es discutible la efectividad del enfoque de política neoliberal que enaltece el rol del mercado como corrector de los desequilibrios económicos.
- La dificultad de mantener esquemas de tipo de cambio fijo en un mundo globalizado de capitales, más aun en presencia de una apreciación real significativa de las monedas.
- Las consecuencias sociales de las crisis resultan significativas.

La presión ejercida a raíz de las recientes crisis financieras ponen en evidencia la necesidad de encontrar medidas para que de alguna forma se utilice todo el potencial de la globalización para mejorar los niveles de vida de todos, sobre todos de los mas pobres, y además de contener los riesgos que aquella entraña, como los que se materializaron de manera brutal en Asia, como la igualmente perniciosa si bien menos espectacular, marginación permanente de los países mas pobres.

1.5 Políticas macroeconómicas para enfrentar crisis externas

Hacia una nueva estructura financiera internacional.

Tras los recientes brotes de turbulencia e inestabilidad de las monedas, y de los mercados internacionales, los amplios movimientos del tipo de cambio del dólar, y las crisis de mercados emergentes como Asia, México, Rusia y Brasil, surge el consenso de que la inestabilidad es global y sistémica, porque los esfuerzos nacionales no bastarían para hacer frente al problema, y se requiere de un acondicionamiento, de hecho, una reconstrucción de la arquitectura financiera global. El debate subsecuente se concentra principalmente en las siguientes áreas:

- normas y transparencia;
- regulación y supervisión financiera;
- manejo de la cuenta de capital;
- regímenes de tipo cambio;

- vigilancia de las políticas nacionales;
- provisión de liquidez internacional; y
- renegociación ordenada de la deuda.

En los apartados siguientes se realiza brevemente un análisis sobre las principales áreas de reforma, con el fin de valorar el estado de las cosas y las dificultades encontradas en el proceso de reestructuración del sistema financiero internacional.

i) Normas y transparencia

A raíz de la crisis asiática hubo acuerdo general en el sentido de que la prevención y el mejor manejo de las crisis financieras requería mayor transparencia y facilidades de información con respecto a las actividades del sector público, mercados financieros, e instituciones financieras internacionales, particularmente el FMI¹⁶. Esto se consideró necesario para que los mercados pudieran hacer préstamos y tomar decisiones de inversión prudentes; se convino que la divulgación y transparencia eran ingredientes necesarios para una arquitectura financiera perfeccionada.

La acción se ha concentrado en el establecimiento de normas para mejorar la oportunidad y calidad de información concerniente a las variables claves macroeconómicas. Los progresos han sido menores en lo que respecta a la información financiera por parte de los bancos y otras firmas financieras, y prácticamente nulos en el caso de instituciones con alta influencia y los mercados extraterritoriales.

Subsisten aun las dificultades para alcanzar plena transparencia por parte del FMI ya que los gobiernos a menudo objetan la revelación de la información confidencial que proporciona al Fondo. Lo que es más, a causa de las sensibilidades políticas implicadas, así como a cuestiones respecto a su historial de errores en cuanto a diagnósticos económicos y financieros, la tentación de convertir al Fondo en una agencia plenamente desarrollada para calificar el crédito tropieza concretamente con fuerte resistencia.

ii) Regulación y supervisión financieras

La posición oficial aquí consiste en formular normas o estándares globales, a fin de asegurar que éstos sean adoptados e implementados por los países en desarrollo. La vigilancia del FMI ha sido ampliada para abarcar las cuestiones del sector financiero, sin embargo, se conviene en general que el FMI mismo no debería convertirse en una autoridad fijadora de estándares en el ámbito global en lo que a regulación y supervisión financieras concierne.

¹⁶ Aleyüz, Yilmaz; El debate sobre la arquitectura financiera: Reformando a los reformadores. Boletín de CEMLA, sep-oct 2000. pp75

iii) Manejo de la cuenta de capital

La continua incidencia de la inestabilidad financiera sugiere que la reforma reguladora y supervisora, así como la transparencia, tienen pocas posibilidades de proporcionar protección de seguridad en caso de falla por profecías autocumplidas de esta área. De ahí que los controles de capital sean vistos cada vez con mayor convicción como esenciales para una mayor estabilidad.

Existe un amplio acuerdo de que el ciclo auge-caída en los flujos de capital privado requiere ser moderado, y esto puede ser alcanzado mediante el control de las afluencias de capital líquido de corto plazo, a través de medidas basadas en el mercado, tales como impuestos y requisitos de reserva. Sin embargo, dado que los países en desarrollo no tienen un compromiso internacional con la cuenta de capital, la posición de las instituciones financieras internacionales en tales cuestiones puede considerarse como de pocas cuestiones prácticas. Los países en desarrollo generalmente no sentirán deseos de aplicar tales medidas por temor a minar la confianza del mercado y reducir el acceso total a las finanzas internacionales.

La autorización oficial de que se apliquen controles a ciertos tipos de flujos de capital fortalecería considerablemente el manejo las cuentas de capital.

iii) Regímenes de tipo de cambio.

Los recientes debates sobre la política de tipo de cambio en los países en desarrollo se han concentrado en la cuestión de las relaciones entre regímenes de tipo de cambio y crisis financieras. Los tipos de cambio vinculados o fijos han ido perdiendo apoyo ante el argumento de que las crisis financieras en mercados emergentes han estado con frecuencia asociados con tales regímenes¹⁷.

Por otra parte, persisten fuertes dudas en cuanto a sí, bajo la libre movilidad de capital, ya sea con tipos de cambios flotantes o fijos, cualquiera de estos dos extremos proveerá mejor protección contra la inestabilidad monetaria y las crisis financieras. Los países en desarrollo se han resistido a aceptar la idea de que la adopción de un particular régimen de tipo de cambio debe ser parte de la condicionalidad del FMI para lograr el acceso a la liquidez internacional¹⁸.

La cuestión más fundamental es si los mercados emergentes pueden alcanzar estabilidad de tipo de cambio mediante el simple expediente de adoptar políticas macroeconómicas internas.

¹⁷ Aleyüz, Yilmaz; El debate sobre la arquitectura financiera: Reformando a los reformadores. Boletín de CEMLA, sep-oct 2000. pp77

¹⁸ Ibidem. pp78

iv) Vigilancia de las políticas nacionales

Un área crucial de la reforma es la vigilancia del FMI sobre las políticas de acreedores y deudores. En vista del creciente tamaño e integración de los mercados financieros, toda crisis financiera de cierta magnitud tiene ahora ramificaciones globales. En consecuencia, la prevención de las crisis es asunto que concierne no solamente al país inmediatamente afectado, sino también a otros países. Esta es la razón de que se requiera una vigilancia global de las políticas nacionales. Hasta ahora, empero la vigilancia del FMI no ha podido impedir las crisis financieras internacionales.

Dichas cuestiones reflejan en forma tardía, y en parte sólo parcial, la adaptación de los procedimientos existentes a los problemas planteados por los grandes flujos privados de capital, y todo ello está estrechamente relacionado con las serias deficiencias en la gobernación existente en el FMI. Será necesario reformar no sólo la vigilancia de procedimientos, sino también la gobernación de instituciones, incluyendo su estructura de votación y métodos en la toma de decisiones, para dar mayor peso a las opiniones de los países en desarrollo¹⁹.

v) Provisión de liquidez internacional.

La creciente frecuencia de las crisis en los mercados emergentes ha tenido como resultado que surja la preocupación acerca de la necesidad de proporcionar financiamiento contingente a los países que experimentan dificultades de pago vinculadas a la cuenta de capital. Sin embargo, las modalidades con respecto a la provisión de liquidez, su adecuación, las condiciones, así como su fondeo, siguen siendo sumamente inadecuadas para abordar los problemas asociados con la inestabilidad sistémica.

Las crisis financieras que experimentan los países del sudeste asiático a partir de mediados de 1997 configuran un mercado nacional de capitales en que economías con debilidades estructurales ven restringido su acceso al financiamiento externo. Este es el caso de Rusia, país que venía experimentando fuertes déficit fiscal cuyo financiamiento se torna insostenible en este contexto de inestabilidad financiera mundial. A su vez, las crisis financieras de las economías asiáticas revelan la necesidad de fortalecer la solvencia liquidez y eficiencia de los sistemas bancarios como una estrategia más de política macroeconómica con miras a enfrentar shocks externos.

El nerviosismo de los mercados se acrecentó con la quiebra del fondo de cobertura más grande de Estados Unidos (Long Term Capital Management), objeto de un rescate organizado con la ayuda del sistema federal de reserva.

El comportamiento frente al riesgo de los inversionistas que buscan activos líquidos y de alto rendimiento se vuelve cambiante. Se registran periodos de desconfianza y de optimismo contagiado que conllevan ajustes de portafolio y

¹⁹ Ibidem.pp 78

consecuentes salidas y entradas significativas de capitales de las economías emergentes estas por su parte, siguen presentando necesidades de financiamiento creciente en monto y plazos, debido a la falta de dinamismo del ahorro interno y a la carencia de sistemas de intermediación financiera con niveles de eficiencia y solvencia acordes con los estándares internacionales.

Adicionalmente, los balances registrados en la tecnología de comunicaciones permiten reducir los problemas derivados de la existencia de la información asimétrica, contribuyendo a mejorar la transparencia de los mercados, pero simultáneamente, facilitando la realización, prácticamente en tiempo real, de cambios de portafolio para cobertura. En este ambiente, al impacto de las políticas macroeconómicas se reducen y estas, en su conjunto pierden grados de libertad.

Lo preocupante es que la disponibilidad de ese financiamiento ha sido asociada con la condicionalidad política que puede ir más allá del ajuste macroeconómico e interferir innecesariamente en la jurisdicción propia de un gobierno hasta cierto punto soberano. Los esfuerzos por eliminar estas deficiencias en la provisión de liquidez han sido insuficientes.

vii) Renegociación ordenada de la deuda

En ausencia de controles de capital, las crisis financieras probablemente serán cada vez más frecuentes, severas y generalizadas. Cuando ocurre una crisis, los incumplimientos son inevitables en ausencia de rescate financiero, pero éstos se vuelven cada vez más problemáticos. Una manera de escapar al dilema sería recurrir a los principios de renegociación de la deuda; este tipo de procedimientos permiten que se detenga el servicio de la deuda, como reconocimiento del hecho de que una corrida por parte de los acreedores para apropiarse de activos va en detrimento tanto del deudor como de los acreedores tomados en grupo. Asimismo, esos procedimientos proporcionan al deudor acceso al capital circulante necesario para continuar llevando a cabo sus operaciones, e implican la reorganización de los activos y obligaciones del deudor, incluyendo aplazamientos de los vencimientos, conversión de deuda en capital y paso de la deuda a pérdidas y ganancias.

No obstante hay una renuencia a acomodar las preocupaciones de los países en desarrollo con respecto a la reforma financiera internacional. Así, en el actual entorno político, la máxima estrategia factible para los países en desarrollo en su búsqueda de una reforma efectiva parecería ser presionar para que se alcancen arreglos internacionales en cuanto a detenciones de deuda y prestamos en mora, a fin de contar con ayuda en caso de enfrentar una crisis externa. Mucho también es lo que podría hacerse en el ámbito regional, particularmente entre gobiernos del mismo parecer.

Uno de los desafíos principales que enfrenta la política macroeconómica de los países en desarrollo, consiste en desarrollar estrategias que permitan la absorción de choques externos para minimizar los efectos que estos tienen sobre el equilibrio interno. Los choques externos pueden originarse en el ámbito financiero o en el comercial. En el primer caso, los cambios bruscos en los flujos de capitales de corto plazo han sido principales procesos a través de los cuales las economías locales sufrieron el impacto del exterior. En el segundo ámbito la contracción de la demanda internacional, la caída de los precios de las exportaciones del país afectado e innovaciones tecnológicas trascendente fueron los vehículos para afectar los equilibrios internos.

La detección temprana de un probable choque puede hacer una gran diferencia en el sentido y magnitud de su impacto sobre la economía nacional. Las autoridades estarán en posibilidad de tomar medidas compensatorias si se percatan del riesgo de caer en crisis. De no detectarse oportunamente un impacto externo desfavorable, además de los reajustes internos que este provoque, el efecto sorpresa podrá generar pánico lo que seguramente hará más costoso el reajuste necesario.

1.5.1 Estrategias de estabilización.

La liberación y desregulación financiera integran el mercado financiero internacional nacional al conjunto de los mercados financieros internacionales lo que lo hace ser altamente dependiente a las fluctuaciones de los mismos. Es decir, pasa a ser contagiado por el comportamiento de tales mercados. Si estos presentan una situación de bonanza, esta se transfiere hacia la economía nacional, pero si hay acciones especulativas y de retiro de capitales en los mercados internacionales, rápidamente el mercado nacional es sacudido por esta avalancha. La internacionalización de los mercados financieros lleva a que rápidamente los problemas que enfrenta una economía incidan en el resto de los mercados dado el efecto de contagio que se transmite por la liberación de los mercados. La integración de los mercados financieros y la libre movilidad del capital exigen la estabilidad monetaria-cambiaria para evitar prácticas especulativas que desquicien al sector financiero y la economía. De tal forma que no se puede tener una política cambiaria a favor de la competitividad de la producción nacional ni para el ajuste de la balanza de comercio exterior, sino que se tiene que responder a necesidades de valorización del capital financiero. Ello conlleva a déficit de comercio exterior crecientes y a mayor dependencia de la entrada de capitales, por lo que la economía cae en un círculo vicioso recesivo ante la dificultad de devaluar. En el contexto de libre movimiento de capitales la tasa de interés, el tipo de cambio, los fundamentos económicos y las reservas internacionales pasan a ser las variables claves para frenar prácticas especulativas. De ahí que las economías se apresten a estabilizar su moneda, a tener tasas de interés atractivas, sanos fundamentos económicos y grandes reservas internacionales.

La desregulación de los mercados de capital exige la homologación de políticas de estabilidad monetaria-cambiaria, por lo que las economías que no tienen condiciones endógenas (ajuste fiscal y del sector externo así como estabilidad bancaria y crecimiento productivo generalizado) para alcanzar la estabilidad, tienen que allegarse capitales externos para ello, con lo que se obligan a establecer políticas a favor de la entrada de capitales.

El problema es que a pesar de la homologación de las políticas económicas no se dan las condiciones macroeconómicas para la estabilización monetaria y de los mercados financieros, debido a que finalmente terminan imponiéndose las características estructurales productivas y financieras de cada país (con diferentes grados de desequilibrios productivos e inestabilidades financieras) que generan resultados diferentes en cada uno de ellos, lo que configura contextos de incertidumbre.

La liberación financiera y el libre movimiento de capitales inciden sobre la determinación del tipo de cambio y de la tasa de interés. A fin de evitar presiones sobre el tipo de cambio se procede a aumentar las tasas de interés y a instrumentar políticas contraccionistas para asegurar fundamentos económicos que contribuyan a la estabilidad cambiaria. Se estabiliza el tipo de cambio nominal a costa de contraer la actividad económica, de aumentar el déficit del sector externo y los problemas de insolvencia e inestabilidad del sistema bancario.

Cuando el capital fluye a la economía aprecia la moneda y cuando deja de fluir y sale, la devalúa ante la incapacidad macroeconómica y financiera interna para mantener la estabilidad cambiaria. El tipo de cambio pasa a estar determinado por el movimiento de capitales. Si estos fluyen a la economía y configuran un superávit de cuenta de capitales mayor al déficit de cuenta corriente, se aprecia la moneda. Si es a la inversa esa operación la moneda termina devaluándose para ajustar el déficit externo, situación que se trata de evitar en el contexto de liberación financiera. La política a favor de la entrada de capitales y el flujo positivo de estos termina apreciando la moneda nacional, lo cual tiene un doble efecto sobre las reservas internacionales. Por un lado al favorecer al sector financiero incentiva la entrada de capitales e incrementa las reservas, y por otro al disminuir la competitividad de los productos nacionales, aumenta el crecimiento de las importaciones al mismo tiempo que afecta el de las exportaciones y el componente nacional de estas, lo cual atenta contra la esfera productiva, la balanza de comercio exterior, y disminuye las reservas internacionales. Ello nos hace a una economía más dependiente de la entrada de capitales por lo que se tiene que seguir estableciendo una política económica a favor de estos, lo que acentúa los problemas productivos, sobre el sector externo y el sector bancario, reproduciéndose el círculo vicioso en el que nos encontramos.

El propósito gubernamental de estabilizar la moneda y el tipo de cambio para evitar practicas especulativas se realiza a través de políticas monetarias, fiscales

y crediticias contraccionistas y altas tasas de interés que aprecian la moneda, lo cual afecta la posición competitiva y el crecimiento del mercado interno, así como el empleo y los ingresos de las empresas e individuos. Las políticas de disciplina fiscal y de estabilidad monetaria no son neutrales debido a que terminan apreciando la moneda, lo cual atenta sobre la dinámica de la acumulación y sobre la balanza de comercio exterior e incrementa la vulnerabilidad de la economía en torno al comportamiento del capital financiero internacional.

La política fiscal y monetaria contraccionistas también acentúan los rezagos productivos. Asimismo, disminuyen el ingreso y el ahorro interno, lo cual aumenta los requerimientos de financiamiento externo tanto para cubrir el déficit externo como por falta de financiamiento interno.

1.5.2 Políticas de estabilización y sus posibles efectos en el salario.

Una rebaja sustentable de la protección (no redundante) por lo general requerirá, *ceteris paribus*, una depreciación real del tipo de cambio para reestablecer el equilibrio de la balanza de pagos; en otras palabras, precisaría de un aumento de precio de los bienes comerciables respecto de los no comerciables. La depreciación real favorecerá las exportaciones y la sustitución de importaciones necesarias para compensar las importaciones adicionales originadas por la menor protección. Por lo general se entiende que dicho proceso se lleva a cabo, por medio, de una devaluación de la unidad dineraria, es decir, un aumento del tipo de cambio nominal (pesos internos por unidad dineraria extranjera), junto con políticas económicas apropiadas.

Sin embargo, hay otras maneras de alcanzar una depreciación real. En algunos países el tipo de cambio es fijo o tienen la tendencia de fijarlo, lo que puede obedecer a una decisión de política económica (como en Argentina hace tiempo con el plan de convertibilidad). En esos casos para lograr una depreciación real habrá que reducir los precios de los bienes no comerciados u obtener una tasa de inflación interna menor que la internacional. Las dificultades inherentes al proceso para alcanzar estas metas abren la posibilidad a una sobrevaluación significativa de la unidad dineraria interna.

Ha habido ejemplos recientes de sobrevaluaciones severas y prolongadas de la unidad dineraria interna originadas en programas de estabilización en los que se emplean tasas de devaluación preanunciadas o se usó el tipo de cambio como ancla nominal. Tales fueron los casos de Argentina a fines de los años sesenta y Chile a principios de los ochenta. El de este último fue un auténtico intento de liberalización comercial en el entorno de una sobrevaluación significativa y persistente resultante de programas de estabilización.

En lo siguiente se analiza el proceso de liberalización cuando se tiene un tipo de cambio fijo. El examen se centra en los efectos de largo plazo de la sobrevaluación persistente que puede resultar de dicho proceso, cuando hay restricciones en los mercados laborales que hacen que los salarios nominales sean inflexibles a la baja. Para fines de análisis es posible concebir dos objetivos distintos en un proceso de liberalización comercial, que no necesariamente deben alcanzarse de manera simultánea.

Uno se refiere al aumento de la productividad mediante una mayor competencia y otro a la modificación significativa de la asignación estática de los recursos. Los efectos de la mayor competencia en la productividad pueden alcanzarse mediante la promoción de las exportaciones o de pequeñas reducciones de la protección, lo cual también podría requerir una ligera depreciación, lo que tendría un efecto, menor en la asignación de recursos, en cambio una liberalización comercial orientada a modificar significativamente la asignación de los recursos precisaría cambios importantes en los precios relativos y tendría importantes consecuencias en la capacidad de producción.

Las medidas de liberalización comercial generalmente incluyen la reducción de las restricciones a las importaciones, y de los impuestos a la exportación, así como de los subsidios a la exportación que se pudieron utilizar para compensar el sesgo antiexportador del régimen de protección. Mientras que las reducciones en las importaciones aumentarían la demanda de divisas, los efectos de reducir las exportaciones en valor absoluto son ambiguos debido a que el aumento de la oferta de divisas resultante de reducir los impuestos a las ventas externas puede más que compensar los efectos de disminuir los subsidios a la exportación. Por ello es concebible, aunque poco probable, que una reducción de importaciones y de exportaciones no requiera de una depreciación real. En otras palabras, es improbable que el aumento de las ventas externas resultante de reducir los impuestos a la exportación baste para compensar el incremento de las importaciones originado por la menor protección y la baja de las exportaciones resultante de abatir los subsidios a la exportación. Por ello se supone que reducir las restricciones al comercio exterior requerirá una depreciación real, es decir, que el aumento del tipo de cambio real originado en la reducción de las restricciones al comercio exterior, precisara una depreciación real una vez que todas las reducciones programadas hayan tenido lugar. Este aumento del tipo de cambio puede originarse mediante: i) reducción de los excedentes brutos de explotación; ii) aumento de la productividad, y iii) reducción de los salarios nominales.

Es probable que los excedentes de explotación se reduzcan porque las empresas intenten sobrevivir en el entorno de una mayor competencia y una unidad dineraria sobrevaluada. Empero estas reducciones serán breves y difícilmente podrán mantenerse en el largo plazo. Cuando las rentas son insignificantes solo podrán esperarse reducciones de excedentes de explotación sostenibles a largo plazo. En consecuencia, gran parte de la depreciación real tendrá que prevenir

de reducciones de los salarios nominales o de aumentos de la productividad. En la práctica la depreciación real requerida puede tener lugar a lo largo del tiempo sin afectar mucho a la economía, podría alcanzarse mediante salarios nominales que crecen a una tasa inferior que la de los precios internacionales o mediante una tasa de crecimiento de la productividad.

En otras palabras el crecimiento de los precios internacionales de los bienes comerciados debe ser más que suficiente para compensar el crecimiento de los salarios internos una vez descontado el efecto de los aumentos de la productividad. Estos pueden tener tres orígenes: inversiones para utilizar técnicas más eficientes, una mayor eficiencia operativa y una mayor intensidad del trabajo. Las inversiones solo tendrán lugar si las empresas la ven como rentables al costo del empleador vigente. Por tanto, habrá muy pocas inversiones en la producción de bienes exportados. La incongruencia entre la menor protección y el viejo costo salarial también desalentará la inversión en las actividades que podrían continuar produciendo el nuevo nivel de protección y su tipo de cambio real correspondiente, aunque en mayor competencia con las importaciones. Las nuevas inversiones en actividades comerciadas solo tendrán lugar cuando se alcance la reducción de los costos laborales originada en salarios más bajos o en una productividad más alta. Mientras dure la sobrevaluación las inversiones irán fundamentalmente a la producción de bienes no comerciados.

La inversión que se efectuó durante el periodo de sobrevaluación de la unidad dineraria interna no solo no se distribuirá sectorialmente en la forma requerida por la asignación de recursos de una economía más abierta, sino que contribuirá poco a alcanzar una depreciación real. Ello orientará la búsqueda de fuentes de depreciación real hacia la baja de los salarios y los incrementos de la eficiencia operativa y de la intensidad del trabajo.

Para recurrir a estas dos fuentes se requiere, a su vez, modificar las reglas que gobiernan las relaciones entre trabajadores o empresas (o ignorarlas), a fin de que estas puedan abatir los salarios nominales y los coeficientes de mano de obra (esto último con un costo de despido más bajo), así como asegurarse de que en el futuro podrán seguir ajustando los salarios y el empleo a los cambios en los mercados internacionales: De este modo la liberalización comercial se transforma en un ejercicio para reducir los salarios reales a cambio de la promesa de que crecerán en el futuro.

A menos de que las rentas proporcionen un amortiguador, en un régimen comercial más liberal es necesario que las prácticas laborales internas se acerquen a la de los competidores internacionales a fin de reducir los costos laborales en la medida requerida por el nuevo nivel de protección.

En un ambiente económico como el descrito, los intentos de liberalización en un marco de tipo de cambio fijo pueden crear situaciones especialmente conflictivas

cuando la reducción en los salarios nominales y otros cambios en las reglamentaciones laborales se transforman en condiciones necesarias para alcanzar la depreciación real requerida. En la formulación del proceso de liberalización comercial se deberá tomar en cuenta el cronograma con que se pueda alcanzar la reducción de los costos laborales.

Por ello aun cuando una reforma laboral cree las condiciones para reducir los salarios nominales mientras los niveles de actividad económica se mantengan normales, los incentivos para reducir los salarios cuya materialización permiten sus nuevas condiciones se traducirán en reducciones de salarios fundamentalmente en la producción de bienes comerciados.

El descenso de la protección utilizada podría requerir disminuir los costos laborales que resulten inalcanzables, sea porque se perciben socialmente indeseables o políticamente inviables. En ese caso, el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos crecerá y conducirá a una crisis de balanza de pagos. Si la crisis sobreviene pronto, podría no tener consecuencias muy importantes en los sectores productivos, ya que la depreciación real tendría lugar rápidamente y haría posible la recuperación de los sectores comerciados. Sin embargo, si los flujos de capital permiten financiar el déficit de la cuenta corriente y los políticos deciden utilizarlos para financiar una tregua con los sindicatos, el resultado sería una sobrevaluación prolongada. La posibilidad de utilizar los flujos de capital para financiar el déficit de la cuenta corriente generado por la apreciación real demora la llegada del ajuste recesivo y la depreciación real asociada.

Una sobrevaluación, entraña precios internos de los bienes importados menores que los de equilibrio ($TCR < TCR$ exterior), lo que pone un peso adicional sobre los productores internos de bienes importados en el margen. Para muchas empresas esta carga adicional transforma lo que podrían haber sido mayores incentivos para aumentar la productividad, en efectos destructivos sobre la capacidad de producción. Por otro lado, la sobrevaluación disminuye la rentabilidad de producir bienes exportados, reduciendo los incentivos para invertir en esos sectores, y el déficit comercial resultante de la sobrevaluación se financiara con entradas de capital, por lo cual como se menciono anteriormente la inversión se dirigirá fundamentalmente a la producción de bienes no comerciados. También podría haber inversiones resultantes de un programa de privatización de actividades no comerciadas. Con lo anterior se podría crear una falsa imagen de que la política de liberalización comercial esta teniendo éxito, cuando en realidad este se debería medir por la adquisición de bienes de capital para aumentar la producción de bienes comerciados.

Si cuando cesen los ingresos de capital la economía no ha logrado generar un superávit comercial a base de reducir los costos laborales y atraer inversiones a la producción de bienes comerciados, podría presentarse una salida masiva de

capital. El país estaría imposibilitado para continuar financiando el déficit de la cuenta corriente y así verse forzado a suspender el servicio de la deuda.

En general, cuanto mas baja sea la proporción de insumos comerciados, las rentas y los costos de capital en el valor del producto en la situación “con la liberalización comercial”, ósea, cuanto mayor sea la participación directa o indirecta de los salarios en los costos totales mas vulnerable será la actividad a una sobrevaluación de la unidad dineraria interna. Es probable que estas actividades se vean mas afectadas por la destrucción de capital, puesto que las reglamentaciones laborales impiden a los productores internos transferir la reducción de ganancias a los salarios. El resultado será una mayor presión política por una “reforma laboral”. Si aquella no puede transformarse en cambios de leyes y reglamentos que permitan reducir los costos laborales de una manera oportuna, estas industrias mas intensivas en mano de obra serán las primeras en que se destruirá capital, aun cuando podrían haber sido competitivas.

Dado lo anterior se ha sugerido utilizar el tipo de cambio como ancla clave en las primeras etapas de una estabilización brusca, pero cambiar a un tipo de cambio más flexible una vez que se haya desarrollado la credibilidad. Sin embargo, la credibilidad solo se vería afectada si de manera simultánea existiera una liberalización comercial. El nivel de sobrevaluación que por lo general acompaña a un programa estabilizador que utiliza el tipo de cambio como ancla nominal aumentaría al disminuir la protección, puesto que el TCR de un régimen liberal sería mas alto. Ese nivel adicional de sobrevaluación reduciría las posibilidades de éxito del programa de estabilización al afectar la confianza en la estabilidad recientemente adquirida. A medida que transcurre el tiempo, la preocupación por una visible devaluación de importancia para generar la depreciación real requerida por el déficit en la cuenta corriente podría comenzar a dominar la formación de expectativas.

Para que la implementación simultanea de políticas estabilizadoras y de apertura comercial en economías con una historia prolongada de inflación alcance sus metas, la austeridad requerida por la política antiinflacionaria debería lograr achicar el mercado interno, provocando y manteniendo una recesión. El desempleo resultante crearía las condiciones para reducir los salarios y redefinir las reglas del juego entre trabajadores y empresas. Ello atemperaría las expectativas de un rebote inflacionario. Al principio los efectos de la sobrevaluación en la destrucción de la capacidad de producción serán difíciles de discernir de aquellos atribuibles a la recesion inducida por la estabilización y de los resultantes de la mayor competencia extranjera originada en la liberalización comercial. Por ello los efectos de la sobrevaluación podrían atribuirse incorrectamente a los efectos de la estabilización o de la mayor competencia, y el diagnostico incorrecto impedirá que se adopten políticas compensadoras adecuadas.

Cuando se manifiesta abiertamente el conflicto entre las consecuencias de alcanzar ambos objetivos de manera simultánea, la sobrevaluación real es el resultado inevitable de otorgar prioridad a la estabilización. Un programa de estabilización expansivo financiado con ingresos de capital terminara desarrollándose a expensas de las proclamadas virtudes de un régimen comercial más liberal. Si dicho programa tiene éxito, en sus primeras etapas podría capturar la atención de los agentes económicos, con lo que se acallarían las advertencias sobre los efectos de la apreciación real en el comercio y la producción. Al principio puede suceder que el aumento en el TCR requerido por la menor protección sea ignorado, debido a un análisis incompleto, u obscurecido por los ingresos de capital, lo que llevaría a que se subestimaría la severidad de la sobrevaluación. También podría ocurrir que, por temor a los efectos que podría tener en las expectativas, los políticos trataran de esconder ese nivel de sobrevaluación.

Los anteriores argumentos hablan a favor de una secuencia en la estabilización precede a un intento de liberalizar el comercio con el propósito de alcanzar una reasignación importante de los recursos.

1.5.3 Otras estrategias de estabilización.

Como se ha mencionado, los choques financieros externos han sido el origen más frecuente de crisis nacionales. ¿De qué forma los bancos centrales pueden prepararse para acomodar el choque externo generando el menor número de fricciones y para aislar la economía interna de cambios erráticos y excesivos del mercado financiero internacional, sin obstaculizar, al mismo tiempo el funcionamiento eficiente de los mercados?

Las características básicas del sistema bancario afectan la forma, magnitud y capacidad de respuesta que se tiene ante un choque financiero, el grado de concentración institucional, la apertura, la participación gubernamental, la eficiencia del sistema de pagos, la participación de mercados informales, etc definen, las posibilidades de acción, en especial de la política monetaria²⁰.

En estas circunstancias resulta necesario hacer las siguientes preguntas.

- _ ¿Cómo debe administrarse y manejarse la liquidez de la economía?
- _ ¿Deben establecerse requisitos de reserva bancaria?
- _ ¿Es conveniente manejar instrumentos de mercado?
- _ ¿Es conveniente controlar el flujo de capitales a corto plazo?

²⁰ Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos; *Políticas Macroeconómicas para enfrentar la crisis externa: Resultados y expectativas en los países de la región.* Boletín del CEMLA, jul-ago, 1999, pp 185.

Una legislación bancaria que sea conocida, se aplique y funcione de la mejor forma tendrá en consecuencia; un régimen donde exista un prestamista de última instancia que pueda responder a necesidades transitorias de liquidez; garantías acotadas a depósitos, supervisión y regulación del sistema financiero de forma que minimicen la absorción de riesgos morales por parte del estado, constituirán el ambiente propicio para que el sistema financiero funcione eficientemente y los efectos de impactos externos se reduzcan de manera significativa.

Es preciso, aun en el caso de economías fundamentalmente sanas, contar con apoyos oportunos para sortear exitosamente impactos externos desfavorables. Sin embargo, ¿Están preparados los organismos internacionales para otorgar apoyos de esa naturaleza? ¿Existirán casos en que esos apoyos se pudieran otorgar sin condicionalidad? ¿Sólo ciertos países que llenaran ciertas características tendrían acceso a tales apoyos?

Los acontecimientos que recientemente vivieron los mercados internacionales, tanto en materia financiera como en lo referente a la evolución del precio de algunos productos primarios, tuvieron impactos significativos sobre el balance de pagos de las economías en desarrollo de los países emergentes afectados, por lo que situaciones de exceso de demanda de activos externos en los mercados locales, derivadas de una caída de los términos de intercambio en productos primarios de exportación o como resultado de una salida de capitales de corto plazo por efecto de contagio de crisis financieras ocurridas en el resto del mundo es fuente de preocupación, por lo cual, el aprendizaje que los agentes económicos hayan realizado como resultado de crisis anteriores son esenciales para la selección y el uso de políticas consideradas óptimas para enfrentar dichos problemas.

En un ambiente macroeconómico interno ordenado, en el que las variables fundamentales no registran desequilibrios relevantes, no siempre resulta clara, la naturaleza transitoria o permanente del choque externo, por lo que aun en un contexto de tipo de cambio flotante los bancos centrales han respondido al exceso de demanda de divisas mediante los activos externos. En definitiva, uno de los propósitos de mantener reservas es disponer de recursos para enfrentar un desequilibrio financiero externo de carácter temporal a modo de minimizar variaciones significativas en el tipo de cambio, mismas que podrían afectar los objetivos antiinflationarios del banco central y la estabilidad de la tasa de interés.

Pero, a medida que las presiones sobre la moneda local se hacen más persistentes los bancos centrales comienzan a utilizar una combinación de tasas de interés y devaluación de la moneda local. En este punto, el ajuste de corto plazo sobre el nivel de actividad económica que se necesita para equilibrar la

oferta y la demanda de financiamiento externo requerido localmente, se producirá con características diferentes dependiendo de las estrategias de tipo de cambio (fijo o flotante) y de las condiciones antes mencionadas en materia de:

- 1) Arreglos legales e institucionales
- 2) sofisticación financiera del comportamiento de los agentes económicos
- 3) flexibilidad de la baja de precios (en particular del salario)
- 4) profundidad de los mercados de dinero y capital
- 5) capacidad del sector público para aumentar el ahorro, fortaleza y eficiencia del sistema bancario

En general se ha observado que el efecto recesivo es mayor cuanto más grande es la rigidez del tipo de cambio nominal y mayor sea la inflexibilidad a la baja de los precios, la liquidez de los mercados de dinero y la discrecionalidad del régimen monetario²¹.

Un aspecto para evaluar el impacto de un choque externo, consiste en conocer las fortalezas y debilidades del aparato productivo y financiero nacional. Aunque las posibilidades de un impacto inesperado siempre existen, estas disminuyen conforme se perfeccionan los indicadores de alerta y la colaboración y monitoreo de los organismos internacionales se hace cada vez más estrecha y profunda. Lo anterior contribuye a vencer la resistencia que existe en algunos países a reconocer la presencia de desajustes internos graves y la necesidad de adoptar medidas correctivas de corte radical. La postergación de estas acciones ha ocasionado siempre la agudización de los desajustes originales. Mientras más tardan en instrumentarse, más vulnerable se hace el aparato económico y el efecto final será peor.

De acuerdo con las diferencias de cada país, resulta necesario desarrollar mecanismos propios para la detección temprana de los efectos de un choque externo, tanto en magnitud como en duración. Para llevarlo a cabo es conveniente analizar los siguientes aspectos.

_ ¿Cuáles son los indicadores que pueden anticipar una crisis? Por ejemplo, participación de principales productos en exportaciones, concentración geográfica de las exportaciones, déficit en cuenta corriente, coeficientes de deuda externa, plazos de la deuda externa e interna, situación de las cuentas fiscales, capitalización del sistema bancario, flexibilidad de los mercados para ajustarse, etc.

_ ¿Qué niveles deben alcanzar esos indicadores para considerar que existe riesgo de que un choque externo se convierta en crisis?

_ ¿Qué capacidad tiene la economía interna para responder a choques externos?

_ ¿Qué tan profundo y flexible es el sistema financiero?

_ ¿Qué tan flexibles son las políticas de gasto e ingreso público?

²¹ Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos; *Políticas Macroeconómicas para enfrentar la crisis externa: Resultados y expectativas en los países de la región.* Boletín del CEMLA, jul-ago, 1999. pp 186

- _ ¿La política económica interna ha tenido como objetivo principal la restauración de los equilibrios macroeconómicos relevantes?
- _ ¿Qué grado de flexibilización tienen los mercados de trabajo?
- _ ¿Se han desarrollado mecanismos que alienten la competitividad en la economía local?

Por otra parte, los países que son percibidos como riesgosos por los mercados financieros internacionales deben pagar premios más elevados para mantener el financiamiento de largo plazo que requieren. En estas circunstancias, existe la opción de disminuir el plazo de las colocaciones o afrontar el pago de un premio más elevado por el endeudamiento. Así mismo, y con el propósito de obtener un seguro contra situaciones inesperadas de liquidez, algunas autoridades han concedido facilidades de créditos contingentes con bancos internacionales. La característica común de estos enfoques es que el país participante compra, en efecto, una opción para disponer de fondos de un consorcio de bancos, sujeta a límites y condiciones que se acuerdan con anticipación, lo cual significa que se puede tener crédito durante una crisis en condiciones similares a la de una pre-crisis.

En teoría los ajustes en la tasa de cambio pueden cumplir varios propósitos. En primer lugar son una válvula de escape ante choques externos, pueden proveer algún aislamiento a la economía doméstica de los cambios en los precios de los productos de exportación de los choques que provienen de procesos inestables de carácter transitorio en los capitales de corto plazo.

En los casos de economías con déficit en la cuenta corriente que no reflejan excesos de demanda y que sean de tamaño moderado, la flexibilidad del tipo de cambio también constituye un mecanismo de ajuste efectivo. Es claro que esta efectividad desaparece en la medida que la devaluación es sustituto y no complemento de políticas macroeconómicas sanas. En este contexto, las tasas de interés domésticas pueden disminuir, los mercados de capitales se pueden recuperar y el equilibrio de la cuenta corriente se puede alcanzar sin grandes reducciones en el nivel de importaciones seguidas de caídas significativas en el nivel de actividad económica.

No obstante las economías en desarrollo no han tenido experiencias similares a las antes comentadas en materia de ajuste a choques externos a través de devaluaciones de sus monedas. Un fenómeno que ha estado presente en varios casos es el overshooting devaluatorio es decir, el hecho de que el tipo de cambio ha tendido a devaluarse más de lo esperado. Este fue el caso de México en diciembre de 1994 y de Brasil en el 2000. El nivel de las tasas nominales de interés ha tenido que mantenerse elevado por periodos largos de tiempo, al mismo tiempo las expectativas de inflación han estado impulsadas por las variaciones del tipo de cambio, mismas que afectaron la demanda de activos financieros en moneda local.

Uno de los desafíos principales que enfrenta la política macroeconómica de los países en desarrollo, consiste en desarrollar estrategias que permitan la absorción de choques externos para minimizar los efectos que tienen sobre el equilibrio interno. Los choques externos pueden originarse en el ámbito financiero o en el comercial. En el primer caso, los cambios bruscos en los flujos de capital de corto plazo han sido los principales procesos a través de los cuales las economías locales sufrieron el impacto del exterior. En el segundo ámbito la contracción de la demanda internacional, la caída de los precios de las exportaciones del país afectado e innovaciones tecnológicas trascendente fueron los vehículos para afectar los equilibrios internos.

La detección temprana de un probable choque puede hacer una gran diferencia en el sentido y la magnitud de su impacto sobre la economía nacional. Las autoridades estarán en posibilidad de tomar medidas compensatorias si se percatan del riesgo de caer en crisis. De no detectarse oportunamente un impacto externo desfavorable, además de los reajustes internos que este provoque, el efecto sorpresa podrá generar pánico lo que seguramente hará más costoso el reajuste necesario.

1.6 Elección del régimen cambiario

En este apartado se aborda el tema de la elección del régimen cambiario. Para ello se repasan los argumentos clásicos sobre el régimen cambiario adecuado, como los argumentos particulares a los que se enfrenta cada país al adoptar un determinado régimen.

La discusión sobre los posibles efectos de la elección de un determinado régimen cambiario sigue siendo un motivo de controversia en la actualidad, y lo es más aún a raíz de algunos episodios recientes de marcada inestabilidad cambiaria, que sin duda contribuyen a avivar la discusión. La diversidad de opinión en este caso tiene su origen en la complejidad de los aspectos macroeconómicos que involucran los mecanismos de transmisión de las variaciones del tipo de cambio nominal.

El comportamiento reciente de los tipos de cambio ha sido objeto de atención por dos motivos:

- La elevada volatilidad
- La tendencia a los desalineamientos sostenidos

En general, se argumenta que un régimen cambiario diferente a la flotación pura puede corregir la tendencia a los desalineamientos a los que a menudo conduce esta; y que el establecimiento de objetivos específicos, siempre que estos sean acordes con el resto de las magnitudes macroeconómicas, puede contribuir a

reducir la volatilidad del tipo de cambio nominal, aunque estas cuestiones siguen siendo controvertidas²².

Una aproximación a las implicaciones que puede tener la elección de un régimen cambiario determinado, podría concluir que, si se supone que los mercados de bienes y los financieros funcionan sin ninguna rigidez y con información imperfecta, y el comportamiento de los agentes es completamente racional, la elección de uno u otro régimen cambiario tenderá, a largo plazo, a ser irrelevante.

Sin embargo, en el mundo real, es un hecho que la estructura de los mercados condiciona la forma en que se transmite la evolución del tipo de cambio nominal a las variables reales; y que existen muchas fuentes de rigidez en los mercados de bienes y de trabajo, así como imperfecciones en la disponibilidad de información.²³ Además el comportamiento de los agentes participantes en los mercados financieros con frecuencia es difícil de modelar.

Por otra parte, la existencia de los elementos que alejan el funcionamiento de los mercados del ideal, y la estructura específica de cada economía, determina que las variaciones del tipo de cambio nominal se trasladen en grado desigual, pero por lo general elevado, al tipo de cambio real; lo cual afecta de forma heterogénea a los distintos sectores productivos. Esto implica que la evolución del tipo de cambio nominal puede ser relevante para la determinación de los niveles de precios y, en determinadas circunstancias, también para la evolución de algunas magnitudes reales.

Un aspecto importante para el análisis de este tema es el papel que debe desempeñar el tipo de cambio como mecanismo de coordinación de políticas. Otra cuestión importante es, ¿qué régimen cambiario es más adecuado para proporcionar un mecanismo de ajuste eficaz?

La respuesta a estas preguntas, ha merecido, en los últimos años, una atención frecuente²⁴. Este tipo de discusión suele concluir que la coordinación de políticas constituye una opción más adecuada (superior) que la no-coordinación, y sus implicaciones prácticas conducirán a tratar de implantar una u otra versión de la adopción de zonas objetivo, en las cuales el tipo de cambio desempeña un papel importante en la coordinación de políticas económicas.

Sin embargo, desde el punto de vista de las funciones de la política cambiaria como instrumento de coordinación, se puede concluir, que su uso ha sido escaso por un deseo de evitar situaciones cambiarias extremas, en el sentido de que la magnitud de los desalineamientos entre las principales monedas alcanza límites

²² Santillán, Javier; Política cambiaria y autonomía del Banco Central, Monetaria, jul-sep 1996, pp. 208.

²³ Ibidem, pp. 208.

²⁴ Krugman (1991) atribuye al funcionamiento de los tipos de cambio flexibles, como mecanismo de ajuste internacional una mayor eficiencia de lo que se puede sostener a la vista de los problemas que han planteado en términos de desalineamientos. La cuestión de la coordinación de políticas se ha enfocado desde el punto de vista de la teoría de juegos.

difíciles de tolerar. La tendencia a situaciones asimétricas, en las que existe un país ancla a cuya pauta monetaria se adhieren, otros países, trae como consecuencia que la elección del régimen cambiario sea una decisión individual por parte de cada país.

1.6.1 Establecimiento de objetivos cambiarios.

La adopción de objetivos cambiarios se basa tradicionalmente, en la combinación de los siguientes argumentos:

- El tamaño del país y su grado de diversificación productiva;
- Su grado de apertura económica e integración con un país o un área determinada;
- Su grado de exposición a choques de origen interno o externo de tipo real o financiero;
- La importancia que, en cada contexto, se atribuya a la necesidad de imponer estabilidad de precios, mediante la adopción de un régimen cambiario más o menos estricto.

El significado del tamaño del país es claro, en el sentido de que para un país pequeño el tipo de cambio tiende a ser un factor más relevante que para un país grande, debido a la mayor dependencia del exterior; aunque el grado de diversificación de la estructura productiva es, a este respecto, un factor muy relevante.

La especialización, junto a otra serie de factores estructurales y de política comercial, determina el grado de apertura de una economía cuyos efectos sobre la elección del régimen cambiario son muy importantes. No obstante, si se considera en combinación con otros argumentos, la apertura puede implicar conclusiones contradictorias respecto a la adopción cambiaria más adecuada. Cabe pensar que para un país comercialmente muy abierto puede ser importante fijar el tipo de cambio con el fin de evitar la importación de volatilidad para las variables nominales de la economía que puede inducir un sistema flexible. Sin embargo; en función de la intensidad y la naturaleza de los choques que afectan al país, puede ser aconsejable un sistema cambiario relativamente más flexible.

El seguimiento de un objetivo cambiario más o menos estricto será aconsejable siempre que los choques internos predominantes sean de tipo monetario; en este caso, la elección de un tipo de cambio fijo ayudaría a estabilizar el producto, ya que el peso del ajuste recaería en las variaciones del nivel de reservas internacionales sin trasladarse a las variables reales. Si los choques internos son de tipo real, en principio es aconsejable un régimen cambiario más flexible, que permita trasladar a la demanda exterior, por la vía del tipo de cambio las perturbaciones domésticas.

En la medida en que se considere que los choques son predominantemente de origen externo, la mejor forma de aislar la producción interna de dichas perturbaciones sería adoptando un tipo de cambio flexible.

Dada la complejidad de la estructura de la mayor parte de las economías nacionales, y la variedad de los choques que los afectan, es difícil dictaminar una opción de forma que sea tomada por todos los países interesados. Además de los argumentos referidos, es necesario tener en cuenta algunos aspectos microeconómicos que se relacionan con determinadas características institucionales de las economías, que son esenciales para determinar la transmisión de los efectos del régimen cambiario a las variables nominales o reales de la economía. Entre estos están.

- La estructura del mercado de trabajo,
- El grado de indicación de los salarios y precios
- La proporción de bienes comerciables frente a los no comerciables
- El grado de competencia efectiva en los distintos mercados y las políticas comerciales de las empresas transnacionales, cuya importancia se refleja en la abundancia de estudios sobre el grado de transmisión a los precios internos de las fluctuaciones cambiarias y la movilidad con que se trasladen.

La posibilidad de importación de estabilidad nominal mediante una fijación más o menos estricta del tipo de cambio, es lo que, en la práctica, ha tenido más importancia en las decisiones de adopción de uno u otro régimen²⁵.

1.6.2 Régimen cambiario y política monetaria con integración financiera.

Antes de discutir los efectos de la integración financiera sobre la elección del régimen cambiario, y sobre la gestión de la política monetaria, conviene preguntarse por el nivel que ha alcanzado esa integración, ya que, en ocasiones, se hacen planteamientos simplificadoros, que parecen suponer que se ha pasado de la segmentación financiera a una integración total, lo que dista de ser real.

El grado de integración financiera que se ha alcanzado en el mundo, si bien es aún heterogéneo, es en todo caso elevado, como señalan los indicadores disponibles, tanto en cuanto a los distintos flujos financieros como en cuanto a la evolución conjunta de los precios de los instrumentos financieros²⁶.

Sin embargo, numerosos estudios, a raíz del trabajo inicial de Feldstein y Horioka (1980), han resaltado las limitaciones que subsisten a dicha integración; los distintos estudios sobre la correlación entre el ahorro y la inversión

²⁵ Santillan, Javier. Política cambiaria y autonomía del Banco Central. Monetaria, julio-septiembre, pp212.

²⁶ Santillan, Javier. Política cambiaria y autonomía del Banco Central. Monetaria, julio-septiembre, pp220.

nacionales siguen mostrando que, incluso en los países más liberalizados, esa correlación es elevada.

Estos resultados sugieren que las fronteras nacionales siguen siendo muy importantes para determinar la intensidad y movilidad de los flujos financieros. Dicha diversificación es muy limitada en términos de activos internacionales, si se compara con lo que cabría esperar a partir de consideraciones de diversificación óptima de riesgo, lo que indica que sigue existiendo un sesgo nacional en las decisiones de inversión.

Cabe destacar dos hechos: por una parte, que efectivamente la integración financiera ha aumentado mucho en los últimos años y, aunque el proceso es lento y más complejo de lo que se podría pensar, dicha integración continuará aumentando en los próximos años, y con ella, la magnitud de los flujos financieros internacionales; en todo caso la intensidad que actualmente pueden alcanzar estos a corto plazo es enorme; y, por otra parte que, a pesar de ello, las autoridades monetarias y cambiarias nacionales conservan un importante margen de maniobra para lograr sus objetivos. Dado que, ciertamente, el contexto actual implica mayores dificultades e incertidumbres para el desempeño de esas funciones, se hace más importante aún adoptar un diseño institucional y una formulación de políticas que gocen de credibilidad²⁷.

A partir de estas consideraciones, se puede decir que en general, la mayor integración financiera aumenta la interdependencia de los distintos países, y la posibilidad de transmisión de efectos se multiplica, como ha demostrado recientemente numerosos episodios en los distintos mercados financieros; ello hace más necesario establecer mecanismos de cooperación, si bien, por las razones que se mencionaron antes, dicha cooperación, sigue siendo, en general, muy limitada. También con carácter general, se puede decir que tiende a aumentar la volatilidad de los mercados financieros, y entre ellos la de los mercados cambiarios, y el riesgo de episodios indeseables de fluctuaciones bruscas de los precios de mercado; en consecuencia, la búsqueda de estabilidad cambiaria, se hace más difícil, debido al mayor riesgo de volatilidad y al mayor número de variables de las que depende dicha estabilidad, algunas de las cuales están fuera del control de las autoridades nacionales.

La existencia de estas dificultades, desde el punto de vista de la gestión de un sistema de objetivos cambiarios, implica una mayor complejidad, y limita las posibilidades de éxito de tales sistemas; o, alternativamente, implica una mayor exigencia en cuanto a los requisitos para su éxito, en términos de su adecuación en la combinación de políticas y de idoneidad de los tipos de cambio defendidos.

La estrecha conexión entre las políticas monetarias y cambiarias tiende a acentuarse más con la desaparición de los controles de capital, de forma que la

²⁷ Ibidem, pp 221.

coherencia en la formulación de objetivos cambiarios y monetarios se hace más necesaria²⁸.

En un contexto de elevada integración financiera, y de gran poder de los mercados financieros, el proceso de formación de expectativas adquiere una mayor importancia y los mecanismos de que disponen las autoridades para contribuir a esa formación de expectativa pierden parte de su poder. Esta pérdida relativa de eficacia de las herramientas tradicionales, y la mayor sensibilidad de las variables financieras a cualquier modificación en las expectativas, hace que sea importante configurar un marco coherente y adecuado a cada situación para el diseño de políticas monetarias y cambiarias que contribuyan a adoptar la credibilidad. El problema se centra en la función específica que pueden llevar a cabo las políticas monetaria y cambiaria. El punto de partida viene dado por la ausencia de un marco de referencia global, es decir, de un régimen cambiario basado en la cooperación multilateral que determine una regla monetaria para los países adheridos a él. La ausencia de un sistema global de referencia plantea a cada país la necesidad de optar por un régimen cambiario determinado y, consecuentemente por un grado de condicionamiento para la política monetaria, que puede ir desde la anulación de todo margen de autonomía para esta, hasta la situación opuesta, o sea la ausencia de toda restricción externa para su formulación

El establecimiento de objetivos cambiarios limita, y puede llegar a anular, el margen de maniobra de la política monetaria, especialmente con plena movilidad de movimientos de capital²⁹. En el caso de determinados países con un grado limitado de desarrollo financiero, puede resultar inviable tratar de adoptar una regla monetaria diferente al tipo de cambio, por la ausencia de una relación estable y conocida entre las magnitudes monetarias y el comportamiento de los precios. A este respecto el grado de apertura será también determinante. Argumentos como este pueden constituir un condicionante para la discusión sobre el esquema más adecuado, con un grado de importancia muy variable de unos países a otros.

Por otra parte, cuando los argumentos de índole cambiario aconsejan adoptar objetivos más o menos precisos para el tipo de cambio, se puede pensar que la independencia del banco central adecuadamente diseñada, puede constituir un refuerzo para la consecución de objetivos cambiarios. Ello tenderá a aumentar la credibilidad del compromiso cambiario. El riesgo de ruptura o de modificación brusca de un comportamiento cambiario, con toda probabilidad, se verá reducido si se cuenta con un banco central independiente siempre que su independencia sea efectiva. A continuación se presentan los principales mecanismos de influencia que tiene un banco central para afectar la actividad económica, a través del manejo de tres de sus instrumentos: tasa de descuento, operaciones de

²⁸ Santillan, Javier. Política cambiaria y autonomía del Banco Central. Monetaria, julio-septiembre, pp221.

²⁹ Ibidem, pp 228.

mercado abierto y encaje legal. En dicha sección se destacan los efectos vía tasa de interés, vía tipo de cambio, vía ingreso y riqueza, vía disponibilidad de crédito bancario, y vía expectativas de inflación.

La autoridad monetaria puede influir sobre la actividad económica y los precios variables que son consideradas como objetivo final de la política monetaria. Es necesario precisar el efecto de las políticas monetaria sobre las variables económicas involucradas, a fin de optimizar su aplicación y determinar cuales instrumentos serán más efectivos para lograr los objetivos trazados.

Los bancos centrales pueden a través de sus instrumentos de política monetaria afectar las tasas de interés del sistema financiero. Dado que las tasas de interés de los activos y pasivos financieros son relevantes en las decisiones de consumo e inversión de los agentes económicos, sus variaciones modificaran tanto el patrón ínter temporal del consumo de las familias (al hacer mas o menos atractivo el ahorro), como las desiciones de inversión de las empresas (al afectar la rentabilidad de los proyectos), con lo que, se afecta la demanda agregada.

Cuando el tipo de cambio es flexible es afectado por cambios en la tasa de interés, ya que modifican la rentabilidad de los activos financieros denominados en moneda domestica en comparación con la de los activos denominados en moneda extranjera, y alteran los incentivos a consumir e invertir. Tales variaciones del tipo de cambio incidirán sobre los precios por dos vías a saber: a través del costo de los bienes importados, y a través de la variación de la demanda agregada por el cambio de la competitividad internacional de los bienes domésticos.

Adicionalmente las variaciones en el tipo de cambio pueden producir significativos efectos renta y riqueza de la economía, fenómeno que esta íntimamente ligado con la posición neta de los agentes económicos. Si los agentes poseen más activos denominados en moneda extranjera que pasivos el efecto riqueza será positivo, lo que fomentara el consumo y facilitara el acceso al crédito bancario. Por el contrario, si poseen mas pasivos denominados en moneda extranjera que activos el efecto riqueza será negativo, y el resultado será un desestímulo al consumo y un menor acceso al crédito bancario. Asimismo, los agentes económicos dispondrían de un flujo financiero neto positivo (negativo) a través de ingresos (egresos) en moneda extranjera si su posición financiera neta con el exterior es favorable (desfavorable).

La imposición de controles al crédito bancario, bien sea a través de techos a la cantidad del mismo o de restricciones a los sectores a los que se asigna, constituye todavía un instrumento de política monetaria en algunos países por medio del cual se intenta controlar la expansión de los agregados monetarios y la actividad económica. Sin embargo, este mecanismo ha perdido relevancia como consecuencia de los procesos de liberalización financiera que muchos países han llevado acabo.

Finalmente las medidas del banco central inciden sobre las expectativas que sobre la inflación se forman los agentes económicos, lo que a su vez influye en el proceso de formación de precios y salarios, en las tasas de interés de largo plazo y en el valor el tipo de cambio. El canal asociado al proceso de formación de precios y salarios tiene que ver por una parte, con las negociaciones entre empresarios y trabajadores de los controles salariales; y por otra, con las decisiones de precios de los empresarios, a fin de que la inflación esperada no los descapitalice.

El empleo del tipo de cambio como herramienta para dotar de credibilidad y disciplina a la política económica de un país es relativamente reciente. Sin embargo, la experiencia ha demostrado que tanto las variaciones no deseables de la tasa de cambio como la estabilidad sostenida más allá de lo recomendable, tienen repercusiones decisivas en el resto del sistema económico. La idea de convertir al tipo de cambio en el eje de referencia del resto de las acciones de política económica ha transitado de un extremo a otro, hasta cuestionarse mucho el papel real que desempeña en procesos de estabilización.

Después de borrar las fronteras comerciales, el mundo se encamina a eliminar las separaciones monetarias, proceso que al parecer ya esta en marcha y tal parece nos tomará de nueva cuenta sin ninguna preparación para poder hacerle frente, el problema es la inestabilidad propia o contagiada del mundo que tiene seriamente preocupados con incertidumbre, a los gobiernos y agentes económicos de los países en desarrollo. Incertidumbres que se han agudizado en los años recientes por la rápida e irrestricta movilidad del capital financiero en montos que superaran, por mucho las reservas internacionales de la mayoría de los países emergentes.

En las circunstancias actuales, fijar por ley la paridad cambiaria suele expresar una postura ideológica: la desconfianza en las capacidades o en la buena fe de los gobiernos y la inquebrantable fe en las capacidades auto correctivas y maximizadoras del mercado son hasta cierto punto falsas. Sin embargo existen intervenciones y regulaciones estatales indispensables, como hay desajustes peligrosos de mercados ejemplificados, en las crisis financieras de ayer y de hoy, que nos llevan a establecer una discusión sobre que régimen cambiario es el más adecuado para llevarnos a una estabilidad.

1.6.3 Debate sobre los tipos de cambio fijo y flexible.

El resquebrajamiento del sistema de tipos de cambio fijo de Bretton Woods, y su reemplazo por un régimen flexible de convertibilidad cambiaria, condujeron a la estructura monetaria internacional a experimentar un grado de volatilidad e inestabilidad no imaginado por los defensores de la flexibilidad. El sistema de

tipos de cambios flexibles era, para Milton Friedman, un mundo en que los tipos de cambio, aunque libres para variar, sería de hechos muy estables.

Un elemento central en defensa de la flexibilidad era el supuesto de que la conducta de los agentes privados en los mercados cambiarios y financieros internacionales evitaría desalineaciones considerables del tipo de cambio; es decir, se suponía que la especulación tendría que ser siempre una fuerza estabilizadora del mercado. La experiencia de las tres últimas décadas dista mucho de confirmar ese postulado, pues en los hechos la conducta especulativa de corto plazo de los agentes privados a llegado ha ser profundamente desestabilizadora en los mercados de cambio y financieros.

Aunque el comportamiento de los tipos de cambio flexibles no ha sido del todo satisfactorio, no ha habido un deseo generalizado por retornar a un sistema de paridades fijas. Sin embargo, las dificultades ocasionadas por la volatilidad de corto plazo y por los desalineamientos de más largo plazo del tipo de cambio mantienen abierta la búsqueda de un régimen que permita reorganizar los mercados cambiarios y financieros para que sean más estables.

Por un lado, se sostiene que el régimen de flotación libre – o administrada flexiblemente – es la única opción compatible con la enorme volatilidad de los flujos financieros internacionales que hoy nos aqueja³⁰. Desde esta óptica, se reconoce que la variabilidad del tipo de cambio no es una situación ideal para economía alguna, pero se estima que, en el sistema internacional de pagos vigente, las opciones carecen de viabilidad, e implican imponer costos sociales y económicos demasiados onerosos a la población, en caso de shocks externos adversos.

En el lado opuesto están quienes, como se dijo, ven en la inestabilidad cambiaria el obstáculo principal al desarrollo económico y consideran que su superación bien vale la pérdida de independencia monetaria y cambiaria³¹. Así, recomiendan establecer una junta monetaria o de manera más extrema emprender una reforma monetaria que conduzca al uso irrestricto del dólar como moneda única.

El debate tradicional en la literatura sobre los tipos de cambio se ha concentrado en el tipo y frecuencia de shocks que puede enfrentar una economía: Mientras los tipos de cambio fijos parecen ser más efectivos cuando las economías están sujetas a shocks monetarios, los tipos de cambio flexibles permitirán un mejor ajuste cuando predominan los shocks reales a través del uso de la política monetaria. Esta ventaja de los tipos de cambio flexibles es tanto más relevante cuanto mayor es la rigidez salarial y menor la movilidad internacional del trabajo.

³⁰ Ibarra, David; Moreno, Brid; Juan Carlos. Regimen Cambiario: Un debate actual. Comercio Exterior, abril de 1999, pp299

³¹ Ibidem pp299.

1.7 Las opciones de política cambiaria para América Latina.

¿Qué opciones de política pueden plantearse a la luz de este debate para reducir la vulnerabilidad a los shocks externos y generar condiciones estables para la inversión y el crecimiento en América Latina?:

- i) Controles a los movimientos de capitales;
- ii) Fortalecimiento del rol del prestamista de última instancia del banco central;
- iii) Fortalecimiento del rol de prestamista de última instancia a nivel supranacional.
- iv) Una moneda común.

Ciertos controles flexibles, localizados o temporarios pueden ayudar a disminuir los efectos negativos de los flujos masivos de capitales.

También se puede apuntar a reducir la volatilidad de los flujos de capital y sus efectos sobre la economía doméstica, mientras que otro objetivo puede ser aumentar la independencia monetaria. Justamente cuando una perturbación genera pérdidas de depósitos del sistema financiero, los cuales típicamente estarían asociados con salidas de capitales del país, el banco central puede reducir los encajes de liquidez para que el crédito no se vea tan afectado.

Una manera de reducir la vulnerabilidad a los shocks financieros es fortalecer el rol de prestamista de última instancia del banco central, aumentando de este modo la confianza de los inversores en el sistema financiero doméstico³².

La creación de una moneda regional o bien la adopción en común de una moneda existente (el dólar) es sin duda un proyecto mucho más ambicioso y comprometido, ya que involucra decisiones políticas muy radicales, como la de prescindir tanto de una moneda nacional como de una política monetaria nacional, pero conserva los beneficios del señoreaje y del prestamista de última instancia³³.

1.7.1 Alternativas para el desarrollo de una moneda única.

El argumento principal a favor de una moneda única es el de la credibilidad. Si las monedas de los países emergentes son débiles, principalmente porque las instituciones monetarias de estos países no tienen aún una historia suficientemente larga de compromiso con la estabilidad, la independencia

³² Banco Central de la Republica de Argentina. Creación de una moneda regional. Boletín de CEMLA, jul-ago 1999, pp 211.

³³ Ibidem, pp 212.

monetaria puede ser ilusoria en un mundo en que los flujos de capitales están crecientemente globalizados, su volatilidad es cada vez más grande y el contagio disemina las crisis.

Existe más de un camino hacia la formación de un área monetaria:

- i) La creación de una moneda regional a través de un proceso de convergencia;
- ii) La adopción de una moneda a través de acuerdos bilaterales con los países involucrados;
- iii) La adopción del dólar a través de una dolarización unilateral; y
- iv) La adopción de una moneda en común a través de un acuerdo multilateral con los demás países.

La creación de una moneda regional supondría al menos un proceso previo de convergencia macroeconómica a través de criterios probablemente más estrictos ya que nuestros países son más vulnerables a las crisis, tienen mayores debilidades institucionales y tienen mercados de capitales poco desarrollados.

Los criterios de convergencia deberían abarcar como mínimo las tasas de interés nominal, las tasas de inflación, el déficit fiscal consolidado, algún indicador de deuda pública y probablemente indicadores de solidez de sus sistemas financieros.

Una opción es adoptar el dólar, que goza ya de la credibilidad necesaria y que es la moneda internacional más utilizada en la región; la adopción de una moneda existente podría lograr muchos de los beneficios de una moneda nueva sin los costos asociados a la espera.

Un prerequisite indispensable para este proceso de integración financiera requeriría de una armonización de las regulaciones bancarias y financieras.

Uno de los costos para los países individuales de incorporarse a una unión monetaria es la pérdida del tipo de cambio como una herramienta de la política económica. La magnitud del costo depende en gran medida del grado de flexibilidad salarial y de precios que exista, y del grado de movilidad del trabajo entre los países de la región.

La imposibilidad de utilizar la política cambiaria en el ámbito nacional, sin embargo, también tendría beneficios. Se cerraría el camino al uso de la devaluación competitiva ante las perturbaciones que afectan a la oferta, fortaleciendo el uso de otros mecanismos más eficientes para el aumento de la competitividad de la economía.

Uno de los beneficios de este mecanismo es que generaría un fuerte incentivo hacia la flexibilidad de precios entre los países miembros y también hacia la flexibilización de las políticas migratorias. El ajuste a través de estos

mecanismos y a través de otras políticas macroeconómicas siempre permitiría efectuar políticas de ajuste.

Una mayor integración tendería a hacer que los shocks que afectan a sectores específicos fueran más simétricos entre los países y por lo tanto tornaran menos útil el instrumento cambiario nacional que habría eliminado. Por otro lado, una mayor integración implicaría un mayor grado de competencia dentro de cada país, permitiendo que los márgenes de beneficios sobrellevaran una parte mayor del ajuste requerido ante los shocks asimétricos.

El énfasis sobre las perturbaciones que impactan a los mercados de bienes no debe hacer olvidar que en el caso de las perturbaciones de origen monetario el tipo de cambio fijo amortigua mejor al nivel de actividad y de empleo.

Un beneficio que surgiría es de la eliminación del costo asociado a la conversión cambiaria, o sea, márgenes cambiarios y honorarios asociados así como costos e ineficiencias que tienen lugar dentro de las empresas productivas.

Pero un beneficio potencialmente mucho mayor es el que se refiere a la disminución de la incertidumbre que surge por todos los efectos adversos de las devaluaciones sobre todo cuando son grandes y no anticipadas.

Cuando hay mucha deuda en moneda extranjera, las maxidevaluaciones generan grandes perturbaciones en el orden de las empresas productivas y en el fiscal. Por consiguiente, el riesgo país debería disminuir si la pertenencia a este mecanismo permite eliminar la posibilidad de una devaluación de la moneda nacional. Esto le brindaría mucha seguridad a los inversores extranjeros y también a los nacionales.

En el plano específico de la actividad bancaria, la creación de una moneda común estimularía el proceso de integración financiera en la región y la expansión de la actividad bancaria a través de la formación de un mercado regional, permitiendo posiblemente aprovechar economías de escala.

Más que un repaso al esquema de cómo sería la recreación de una moneda única, es de suma importancia pensar en cual es la potencialidad de las relaciones económicas con respecto a los países participantes. Se ha señalado con gran insistencia los beneficios que pueda traer este mecanismo a cambio de renunciar a las monedas nacionales, pero en realidad, no es claro si se pueden cumplir con las condiciones de la teoría para constituir un área monetaria en el largo plazo. Es evidente que la mayor apertura implica mayor integración, pero no es claro que este proceso lleve a altos niveles de interdependencia, ni a una asimilación significativa de los ciclos económicos.

De avanzar a un proceso de negociación para la creación de una moneda regional, esto estará más relacionado con nuestros problemas en lograr y mantener la estabilidad macroeconómica, lo que nos lleva a la siguiente

reflexión, ¿Necesitamos crear una moneda común, o, por el contrario, debemos crear una moneda común para generar las condiciones esenciales de estabilidad?. Para obtener información mas detallada acerca de las diferentes opciones que existen con tipo de cambio fijo véase el anexo 1.

1.8 La integración Latinoamericana y el TLCAN

El objetivo aquí es tratar de analizar las diferentes formas de integración por las que ha pasado América Latina. El tema es amplio y sólo se pretende señalar los aspectos cruciales que se han llevado a cabo, comenzando por darle un repaso a algunas cuestiones teóricas para poder tener un mejor entendimiento sobre el tema.

1.8.1 Cuestiones Teóricas

En la posguerra el concepto de integración económica irrumpió profusamente en la literatura especializada. Una de las primeras definiciones fue la de J: Tinbergen, para quien la “integración es la creación de la estructura más deseable de la economía internacional mediante la remoción de los obstáculos artificiales. Así para el economista holandés la eliminación de las prácticas y las instituciones restrictivas así como la instauración de la libertad en las transacciones económicas entre los países es el signo distintivo de su integración.

G. Haberler define la integración como “relaciones económicas más estrechas entre las áreas a las que concierne la libre circulación de los factores de producción y la coordinación de las políticas económicas con el propósito de favorecer la igualación de los precios de los productos y los servicios”. Haberler insiste en la referencia al intercambio libre, y la política de coordinación sólo la define por la igualación de los precios que se logra en condiciones estáticas.

Según B. Balassa, la integración económica es un fenómeno dinámico y a la vez estático que debe considerarse tanto un proceso como un estado de cosas. La integración económica lleva a la eliminación progresiva de las prácticas discriminatorias y un estado de cosas que se caracteriza por la ausencia de dichas prácticas. En dicha teoría se reduce la integración a la eliminación de obstáculos al intercambio; se subrayan los hechos del mercado y del intercambio no los de la producción; y se alude de manera explícita a la maximización (optimización) en el sentido tradicional del equilibrio walraso-paretiano.

En este marco, la teoría tradicional analiza las condiciones favorables a una integración económica eficaz, La complementariedad de las economías; la

proximidad geográfica; la compatibilidad de los valores socioculturales y políticos-económicos; la existencia de grupos organizados favorables a la integración, y la satisfacción del interés de la economía mundial y de las economías de los países miembros.

A este respecto, B. Balassa establece una tipología ampliamente aceptada que distingue cinco niveles en la escala de integración internacional: a) zona de libre cambio; b) unión aduanal; c) mercado común; d) mercado único, y e) unión económica y monetaria. En la zona de libre cambio se suprimen los derechos de aduana y las restricciones cuantitativas sobre los bienes y servicios entre los países asociados, pero cada uno de estos mantiene su propio sistema aduanal respecto al resto del mundo.

Cuando un grupo de países decide crear una unión aduanal, no sólo armoniza las disposiciones que rigen las relaciones comerciales entre ellos, como en el caso de la zona de libre cambio, sino que define una política comercial común respecto al resto del mundo. El principal elemento de ésta es el establecimiento de una tarifa exterior común.

En las zonas de libre cambio y en las uniones aduanales la integración sólo concierne a los intercambios de bienes y a veces a ciertos servicios. No incluye los movimientos de trabajadores, ni de capitales. El establecimiento de un mercado común consiste precisamente en liberalizar el mercado de trabajo y el de capitales de los países miembros.³⁴

En el caso del mercado único todos los mercados (incluso los públicos) y la competencia en el interior de las economías se unifican. Se trata de redefinir sobre una base común el conjunto de reglas del juego económico de tal manera que las condiciones de acceso a los mercados de los países miembros sean las mismas para todas las empresas o consumidores cualquiera que sea el país de origen. Una vez alcanzada esa etapa, la unión monetaria, sería imposible sin la convergencia de las políticas macroeconómicas.

1.8.2 Efectos de la Integración Económica.

Los efectos de la integración económica pueden ser estáticos y dinámicos:

Los estáticos para el caso de la unión aduanal los analizó Viner, quien propone distinguir los efectos de la creación de comercio (trade creation) de los de la desviación de comercio (trade diversion). Se habla del primero cuando se

³⁴ Caceres, Luis Renè; Integración Monetaria en las regiones de Centroamérica. Comercio exterior, julio 2000.

reemplazan los antiguos productores con nuevas fuentes de aprovisionamiento cuyos costos de producción son más bajos.

Se considera que existe desviación de comercio cuando, por el contrario, se sustituye a los proveedores iniciales por otros menos competitivos. Se produce entonces una mala asignación de recursos y la unión es desventajosa. Más allá de los efectos estáticos directamente vinculados a la asignación internacional de recursos productivos, la defensa de los acuerdos regionales de integración económica se apoya en la existencia de efectos dinámicos favorables que superarían los efectos dinámicos desfavorables.

Entre los efectos dinámicos positivos habría que señalar una mejora en la diversidad de los productos y de las técnicas. En efecto, gracias a la ampliación del mercado las empresas pueden alcanzar su tamaño óptimo y aumentar la producción bajando los costos.³⁵ No menos importante, como factor dinámico positivo, es la competencia creciente, ya que la llegada de nuevos productores obliga a las empresas a un esfuerzo mayor de adaptación y de modernización.

Todos estos efectos dinámicos deberán compararse con los efectos perversos de la integración económica. A menudo se señala que los productores menos eficientes y los empleos que procuran desaparecerán. Se induce una transferencia de actividades de un país a otro, pero sobre todo a las naciones de bajos salarios. Con esto hay un riesgo de ajuste hacia la baja de la protección social. Finalmente, sobreviene una pérdida de soberanía nacional (política y económica). En estas condiciones, la integración económica será favorable, desde el punto de vista de los factores dinámicos, si el efecto sobre el crecimiento y el empleo superan los efectos perversos.

Por lo que toca a la evaluación de los efectos dinámicos de la integración varios problemas se plantean, pero uno es de importancia particular: ¿cómo aislar el efecto de la integración regional sobre el crecimiento y el empleo para distinguirlo de otros factores estructurales (por ejemplo, la evolución de la población activa) o coyunturales (efecto de la política económica)? Más allá de los problemas de las hipótesis adoptadas y de la evaluación de los efectos de la integración, el enfoque tradicional adolece de serias dificultades.

Perroux, sugiere que el objetivo de la integración es lograr estructuras tales que el desarrollo de los aparatos productivos y el de las poblaciones se apoyen mutuamente, de tal manera que pueda generarse un aparato de producción amplio, complejo y moderno que esté al servicio de un conjunto de poblaciones capaces de servirse de él y de dominarlo.

Más allá de las limitaciones de la teoría tradicional de la integración, a las que hace referencia Perroux, es necesario señalar que dicha teoría ha envejecido,

³⁵ Caceres, Luis René; Integración Monetaria en las regiones de Centroamérica. Comercio exterior, julio 2000

entre otras razones por el hecho de ignorar las nuevas formas de integración que reposan principalmente sobre los flujos de integración directa y de capitales, y sobre las redes internalizadas de las empresas.

VI.3 Los acuerdos regionales de primera generación en América Latina: en el caso de la ALALC

No se puede hablar de los acuerdos de primera generación en América Latina sin referirse a la CEPAL. En efecto, desde 1949 Prebisch asentaba en el informe de la CEPAL “la teoría de la necesidad de la integración para vencer el obstáculo de los mercados relativamente estrechos, como elemento fundamental para acelerar la tasa de crecimiento”. Pero fue a mediados de los cincuenta donde se abordó con más detalle la problemática de la integración. Es entonces cuando se señala que la industrialización avanza en “compartimentos estancos” con muy escasos intercambios de productos industriales entre los países latinoamericanos.

Ahora bien en tanto el proceso de sustitución abarcaba sólo artículos cuyo mercado nacional permitía el establecimiento de empresas de dimensión adecuada, el aislamiento industrial no representaba un problema. Pero cuando el proceso avanza y se requiere la producción de artículos que rebasan los límites del mercado nacional, se impone la necesidad de un comercio recíproco entre los países latinoamericanos.

Sin embargo, no basta con liberalizar el intercambio para que surgiera una corriente satisfactoria de comercio recíproco. Se necesita, además, una serie de medidas concertadas entre los países interesados a fin de que todos ellos se establecieran industrias con vistas a la especialización.

Para Prebisch, se trataría simplemente de arreglos de reciprocidad que aspiren a estimular el intercambio recíproco de artículos. La política de liberalización propuesta tendría un carácter multilateral, tratando de abarcar el mayor número de países, aunque se podría comenzar con acuerdos bilaterales.

El mayor dinamismo de la industrialización sustitutiva que redundaba en una demanda creciente de importaciones se enfrentó a una lenta expansión del sector exportador tradicional. El desarrollo “hacia adentro” se veía frenado no sólo por las limitaciones de la capacidad para importar, sino porque se tornaba más difícil a medida que se superaban las etapas de sustitución “fácil”, y se planteaban metas de otra dimensión o complejidad en materia de tamaño de mercado, magnitudes de recursos financieros, o exigencias tecnológicas.³⁶

En estas condiciones, se imponía extender el cambio estructural al sector exportador diversificándolo con el propósito de ganar ingresos en divisas y reducir la vulnerabilidad externa. Esto significara ampliar el tamaño de los

³⁶ Romo Guillen, Hector; De la integración Cepalina a la neoliberal en América Latina. Comercio Exterior, Mayo 2001

mercados nacionales con el propósito de satisfacer los requerimientos básicos que permitirían avanzar hacia etapas superiores de la industrialización.

Así, en 1959 la CEPAL planteó la estrategia de la integración regional como una de las posibilidades para resolver el estrangulamiento externo. La expansión del comercio entre los países de América latina ampliaría los mercados, reduciría costos y permitiría afrontar la competencia con el resto del mundo. Se trataría de aprovechar las ventajas que representa el importante mercado de la región, sin sacrificar las posibilidades de desarrollo de los países de más bajos ingresos.

La creación de un mercado común tendría la ventaja de ir más lejos en el proceso de sustitución de lo que sería posible en el ámbito del mercado nacional de cada país sin perjudicar las posibilidades de especialización.

Paralelamente, cada país miembro del mercado común mantendría un coeficiente alto de importaciones, pero éstas provendrían en buena medida de otros países de dicho mercado.

Sin embargo para los teóricos de la CEPAL no sólo se trata de tomar en cuenta de manera estática el efecto de la integración en el empleo de los recursos, sino sus efectos sobre la dinámica del desarrollo periférico. Así como lo hizo notar Octavio Rodríguez, para la CEPAL “la integración, más que un medio para optimizar la asignación de recursos, se considera un instrumento idóneo para aminorar las tensiones y los desequilibrios propios del desarrollo hacia adentro”.

1.8.3 Etapas de la Integración en el modelo de la CEPAL

Los teóricos de la CEPAL planteaban el mercado común como un objetivo de largo plazo. En una primera etapa experimental, de 10 años, sólo se trataría de crear en América Latina una zona preferencial a favor de su producción primaria e industrial, con el propósito de alentar el intercambio recíproco. Al final de esta primera etapa se habrían eliminado las restricciones.

La reducción no sería uniforme sino que se establecería por grupos de países y por categorías de productos. Esta distinción tendría por objeto tomar en cuenta los diferentes niveles de desarrollo de las economías latinoamericanas y las dificultades prácticas para ampliar las reducciones. Se trataría de adoptar un tratamiento diferencial por países tratando de igualar sus oportunidades frente a la integración.

Frente a la preocupación de los países de obligarse a eliminar de forma súbita la protección, se planteó que la formación de la zona de libre cambio y el mercado común concerniera, sobre todo, a las actividades que tendrían que desarrollarse en el futuro.

Al término de 10 años, una vez lograda la eliminación de las restricciones no arancelarias y una reducción considerable en el nivel medio de los derechos, se plantearía pasar a la creación del mercado común.

Esta segunda etapa sería precedida de una nueva negociación entre los gobiernos de América Latina, para determinar los medios necesarios para continuar reduciendo la protección aduanal. Un año después de la elaboración del estudio de la CEPAL sobre la integración regional, se firmó el Tratado de Montevideo, que creó una zona de libre cambio e instituyó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).

No cabe la menor duda de la activa presencia de la CEPAL en el surgimiento de la integración latinoamericana, en la cual participo con el mismo rigor doctrinal con que ya evaluaba, a finales de los cincuenta y principios de los sesenta el auge y la declinación del proceso de sustitución de importaciones. No cabe duda también del poco entusiasmo con que Estados Unidos y el FMI recibieron la iniciativa integradora latinoamericana. Washington ponía severas condiciones para apoyar la iniciativa y sobre todo señaló que se opondría a cualquier acuerdo regional que no previera el financiamiento del comercio con monedas convertibles.

1.8.4 El tratado de Montevideo

El Tratado de Montevideo, que entró en vigor en junio de 1960, preveía la eliminación de barreras tarifarias y no tarifarias en un plazo de 12 años. Cada país se comprometía a presentar anualmente una “lista nacional” de mercancías que serían objeto de una reducción o de una eliminación de tarifas. Sin embargo el Tratado aceptaba que los productos considerados como sensibles podían ser dejados fuera de las listas nacionales. De igual modo, se establecieron “cláusulas de salvaguardia, que fijaban las circunstancias en que algún país podía excepcionalmente imponer las restricciones a la importación de productos procedentes de la zona para proteger algún sector amenazado de desaparición o para corregir algún desequilibrio en la balanza de pagos.³⁷ La incorporación de medidas a favor de los países de menor desarrollo económico relativo entre los países de la zona es otro elemento importante del Tratado de Montevideo.

El tratado también preveía la posibilidad de los países de favorecer una gradual y creciente coordinación de sus políticas de industrialización, gracias a acuerdos de complementación por sectores industriales.

Los logros de la ALALC fueron mínimos ni por el lado de las exportaciones, ni por el lado de las importaciones, los resultados fueron satisfactorios.

Las razones de los resultados negativos de este primer esfuerzo integrador en América Latina han sido ampliamente reseñados en la literatura especializada. Más allá de los sistemas políticos autoritarios y a menudo inestables y de las profundas desigualdades sociales y étnicas que alimentaron nacionalismos y clientelismos, la principal falla radica en que la integración se consideraba

³⁷ Romo Guillen, Héctor; De la integración Cepalina a la neoliberal en América Latina. Comercio Exterior, Mayo 2001

únicamente como un simple instrumento para redinamizar el proceso de industrialización por sustitución de importaciones.

La integración no pretendía la construcción de un orden económico regional sino favorecer una industrialización que enfrentaba cada vez más obstáculos.

Las empresas transnacionales eran un actor fundamental de dicho proceso de industrialización. Gracias a ellas, en los años cincuenta y sesenta se desarrollaron métodos fordistas de organización del trabajo y de la producción en los países latinoamericanos. En estas economías, los salarios pagados en el sector manufacturero fordista, o en el sector moderno en general no eran suficientes para generar una demanda interna que permitiera las economías de escala necesarias para producir a bajos costos.

Las industrias de sustitución de importaciones se sostenían con políticas económicas que afectaban de manera negativa las exportaciones de productos manufactureros, y en algunos casos las producciones agrícolas comestibles que se destinan al mercado nacional. Por su parte, las transnacionales favorecían los comportamientos oligopólicos: acuerdos de distribución y comportamientos de búsqueda de renta que desembocaba en una gran cantidad de reglamentos privados y públicos que frenaban la competencia. La imposición de precios oligopólicos permitía compensar graves ineficiencias y rigideces en el sector moderno fordista.

Los gobiernos de los países latinoamericanos, en lugar de alentar las exportaciones manufactureras para favorecer el crecimiento, como lo hicieron algunos gobiernos asiáticos, continuaron con la estrategia de sustitución tratando de superar el obstáculo de la insuficiencia en el tamaño del mercado, gracias a la constitución de mercados regionales.

Los planes se enfrentaron al rechazo de las transnacionales que preferían limitarse a actividades de búsqueda de renta en mercados nacionales muy protegidos, en lugar de mejorar la eficiencia técnica de sus actividades racionalizándolas en el ámbito regional. A final de cuentas para ellas era preferible continuar operando en comportamientos estancos, lo cual constituía un freno poderoso a los intercambios regionales. Así, por ejemplo, se prefería conservar dos fabricas que producían los mismos bienes, si los precios de cesión interna y el nivel elevado de los precios al menudeo compensaban la ineficiencia de la producción en el ámbito nacional.

En economías tradicionalmente aisladas del mundo, marcadas por la corrupción y la intervención estatal, los proyectos integradores no pudieron prosperar.

Fuera de estas condiciones vinculadas a las características del proceso de industrialización en América Latina, el débil nivel de complementariedad económica entre los países de la región y la ausencia de liderazgo terminaron por frenar la marcha hacia la integración. Los países de la ALALC revisaron el

Tratado de Montevideo por primera vez en Caracas a finales de 1969. De ahí surgió el Protocolo de Caracas, que no sólo amplió el plazo del perfeccionamiento del programa de liberalización sino que redujo el alcance de las desgravaciones arancelarias anuales.

En 1978, en una reunión en Acapulco se declaró explícitamente el agotamiento del viejo Tratado de Montevideo que daría origen a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). El nuevo Tratado de Montevideo de 1980, suscrito por los 11 países de la ALALC, perseguía el mismo objetivo que el precedente: formar un mercado común a largo plazo; pero su ambición de corto plazo era más modesta: crear una zona de preferencias tarifarias acompañada de disposiciones para el establecimiento de acuerdos sectoriales, bilaterales y subregionales.

Esto marco un cambio de enfoque: favorecer el acercamiento de los países sobre una base bilateral o subregional con el objetivo de que si aquellos lo deseaban, ampliar los acuerdos firmados al conjunto de la región. En estas condiciones se impuso “la idea de una integración fragmentada y gradual”. Los resultados de la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) no fueron mucho mejores que los de la ALALC.

De hecho, cuando estalló la crisis de la deuda a inicios de los ochenta, el modelo de integración perseguido desde tiempos atrás perdió sentido al abandonar la sustitución de importaciones como estrategia de desarrollo, para orientarlo hacia los mercados externos a la zona.

1.8.5 Los acuerdos regionales de segunda generación en América Latina: el TLCAN.

La estrategia de desarrollo en América Latina cambió durante los años ochenta. De una estrategia de desarrollo orientada hacia el interior, o introvertida, se pasó a una estrategia de desarrollo hacia el exterior o extrovertida. Esa mutación modificó de manera drástica la integración regional que comenzó a concebirse como otra vía hacia una mayor apertura de la economía mundial. La integración regional pasó a ser un instrumento adicional para abrir las economías a la competencia mundial. Un “regionalismo abierto” se entiende por un “proceso creciente” interdependencia económica regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración como por otras políticas de apertura y desreglamentación, con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región.³⁸

Dentro de los acuerdos regionales de segunda generación en América Latina, conviene reconocer que las condiciones de los años noventa son diferentes a las de los sesenta.

³⁸Romo Guillen, Héctor; De la integración Cepalina a la neoliberal en América Latina. Comercio Exterior, Mayo 2001

En los sesenta se trataba de favorecer una industrialización por sustitución de importaciones cerrando los mercados a las exportaciones de los países desarrollados. En los noventa la mayoría de los países latinoamericanos se habían embarcado de manera independiente en un vasto proceso de liberalización comercial unilateral, además de haberse adherido al GATT.

Los acuerdos de integración regional de los noventa y más particularmente el TLCAN suscriben lo que Aldo Ferrer denomina “la visión fundamentalista de la globalización”, según la cual “el dilema del desarrollo en un mundo global ha desaparecido”, ya que “en la actualidad, las decisiones principales no las adoptan hoy las sociedades y sus estados sino los agentes transnacionales”. Así en un mundo global, la identidad y la dimensión endógena de los espacios nacionales y regionales se disolverán en el océano del mercado mundial global. En estas condiciones se impondría adoptar políticas amistosas con los mercados, es decir, políticas funcionales a los intereses dominantes como son las políticas neoliberales del Consenso de Washington.

El problema con esta visión fundamentalista, instalada como hegemónica a partir de la crisis de la deuda externa, es su incompatibilidad con un proceso profundo de integración regional como el europeo, reduciéndola a una simple liberalización del intercambio de mercancías y de inversiones, como en el caso del TLCAN. El TLCAN establece una zona de libre cambio más integradora que otras que se limitan al simple intercambio de mercancías. En efecto, a la movilidad de mercancías y servicios se suma la movilidad de los flujos de inversión directa y de capitales.³⁹

Las causas de los agrupamientos regionales y en particular del TLCAN han sido ampliamente tratadas en la literatura especializada. A este respecto H: Burguinat distingue las razones oficiales y otras que explican la regionalización.

- a) Para los países económicamente pequeños, como México, signatario del TLCAN, el agrupamiento regional constituye el medio para estar presente en el mercado internacional con una talla mínima.
- b) Para estos países el agrupamiento regional constituye una garantía para acceder a los mercados privilegiados de un gran vecino que forma parte de la agrupación. En el caso de México esto le permitiría consolidar la integración de facto o silenciosa al gran vecino del norte.
- c) Para los grandes países, como Estados Unidos, el repliegue hacia lo regional constituye la respuesta a cierta decepción de los resultados obtenidos en las negociaciones comerciales multilaterales.

Lo regional permite reaccionar mejor al mercado, tanto desde el punto de vista de la evolución de los gustos y de la incorporación de las innovaciones, como de los

³⁹ Romo Guillen, Héctor; De la integración Cepalina a la neoliberal en América Latina. Comercio Exterior, Mayo 2001

plazos de entrega y del servicio después de la venta; asimismo, es un buen nivel de adaptación organizativa.

Para ubicar la especificidad del TLCAN respecto a la ALALC y otras experiencias de integración en el mundo es preciso tomar en consideración varios hechos;

i) El TLCAN parece más conforme al espíritu liberal de apertura del artículo XXIV del GATT que lo que fue el regionalismo de primera generación como el de la ALALC.

ii) El ALALC fue un mecanismo auxiliar de la industrialización sustitutiva, el TLCAN es un auxiliar de la industrialización impulsada por las exportaciones. En tanto que la primera se justificaba sobre todo con argumentos intervencionistas, el Tratado se justificaba principalmente con el paradigma neoliberal.

iii) La apertura drástica de las fronteras sin ningún tipo de medidas complementarias por parte del Estado o algún ente supranacional que ayude a reestructurar las empresas no competitivas, como aconteció en Europa, pone en marcha un proceso de destrucción donde, como dice Salama, “es más lo destructivo que lo creativo”.

iv) Como se señaló, el interés de México por firmar un tratado.

1.9 La relación entre regionalismo y mundialización.

Un orden internacional con tres niveles está en vías de construcción. El nivel nacional con un Estado-nación, el regional con dos o más estados nacionales y el nivel mundial con todos o casi todos los estados-nación del mundo. Uno de estos niveles se asocia a una forma de liberalización.

En el plano nacional corresponde la liberalización unilateral a unilateralismo. En este caso, las naciones toman medidas unilaterales para abrir sus economías convencidas de que es mejor medio para elevar el bienestar de la nación. La interacción regional se utiliza como un instrumento para abrir las anomalías a la competencia promoviendo el bienestar regional; en el caso del mundo; se recurre al multilateralismo, no para promover el bienestar de un país o una zona, sino el del conjunto mundo.

Dado que la globalización requiere del unilateralismo, y que la regionalización podría implicar la “Exposición o discriminación de terceras partes, surge la interrogante de ¿hasta que grado, y en qué condiciones son compatibles la integración regional y el sistema multilateral abierto de comercio e inversión?

El mundo aparece en países que tienden a integrarse en bloque. Hay una integración parcial. Dadas las experiencias pueden parecer procesos contradictorios, pero de igual forma se pueden plantear como procesos convergentes. Las debilidades e insuficiencias de las economías nacionales requieren, a nuestra forma de ver, un creciente grado de integración. El primer problema en este sentido es que la integración económica exige cierta armonización entre las economías que se van a aglutinar.

La situación actual se nos presenta como la forma de globalización, un proceso que habrá nuevas posibilidades, pero como todo proceso abierto está lleno de incertidumbres y riesgos, aunque puede representar una oportunidad que no debe desaprovecharse. Los países que acepten el reto de las aperturas de sus economías no tienen que caer en una liberalización entendida como desregulación y ausencia de cualquier tipo de intervención de los mercados. Por el contrario han de asumir la necesidad de la integración supranacional, y de cierta estabilidad macroeconómica, propiciada por las políticas económicas llevadas a cabo con el objetivo de mejorar los niveles de producción y bienestar acercándose a los de los países más desarrollados.

Hay que aprender a transitar por un filo de la navaja extremadamente fino. Tan erróneo sería aceptar que la liberalización equivale principalmente a la desregulación y que para competir en escala internacional es necesario moderar a como de lugar el crecimiento de los costos laborales, como cerrarse sobre sí mismos desligando la evolución de los costos laborales y la productividad.

No solo se trata de pensar globalmente y actuar localmente, sino de articular distintos niveles de decisión respetando la autonomía y particularidad de cada uno de esos niveles. Es importante seguir avanzando en el proceso aparentemente inevitable de integración, y fijarse además metas muy ambiciosas, aunque esto signifique establecer plazos relativamente amplios y flexibles divididos en fases en las que se puedan alcanzar objetivos parciales.

Con toda probabilidad el principal déficit de América Latina no reside en primera instancia en la debilidad de sus estructuras productivas, sino en la de sus instituciones políticas y sociales, pero los avances aunque llenos de dificultades, pueden acelerarse siempre que exista una voluntad clara y decidida en ese sentido.

Hay grupos de países que deciden integrarse por proximidad geográfica, multiplicación de flujos de intercambio de productos, factores productivos e iniciativas de muy diversa índole. Esta decisión puede tomarse asumiendo que no es un fin en sí mismo, sino un paso hacia un mejoramiento y que por tanto está abierto a acuerdos y compromisos.

Capítulo 2

Determinantes de los salarios de la industria manufacturera en México.

2.1 Limitaciones del modelo neoliberal.

México transito del viejo modelo de una economía cerrada y de crecimiento hacia adentro a un nuevo modelo de crecimiento hacia fuera basado en la industrialización exportadora, el cual se baso en tres pilares fundamentales:

- La apertura comercial y financiera junto con la inversión extranjera.
- La liberalización de los mercados internos.
- Una política de fomento industrial pasiva, bajo el principio de que “ la mejor política industrial es la que no existe ”

La desregulación financiera y la apertura comercial se presentan con frecuencia como un proceso lineal que tiende a imponerse por si sólo y que supone las mayores ventajas para todos.

En términos generales en el actual sistema, siempre hay que tener presente que la ley del mercado no se establece por el juego espontáneo de la economía; que la globalización, y en especial la apertura comercial, se apoya en estructuras de intervención autoritaria que actúan en escala mundial y responden a poderosos intereses económicos y financieros. La globalización no es un hecho natural resultado de un progreso técnico y económico irreversible. Es el fruto de una política económica neoliberal que persigue objetivos precisos. Tanto en el mundo desarrollado como en las economías atrasadas los gobiernos decidieron eliminar las barreras que obstruían el movimiento internacional de mercancías y de capital gestando nuevas dinámicas económicas, lo que nos lleva a la sustitución del paradigma de las ventajas comparativas con ganancias comerciales para todos los participantes, por el de la competencia internacional en el que la competitividad de cada uno designa los ganadores y los perdedores.

Dado lo anterior nuestro punto de partida es considerar que la actividad económica debe estar al servicio de los hombres, por lo que no hay que olvidar que la integración relaciona un aparato productivo con una población. El objetivo de la integración es lograr estructuras tales que el desarrollo de los aparatos productivos y el de las poblaciones se apoyen mutuamente, de tal manera que pueda generarse un aparato de producción amplio, complejo y moderno que este al servicio de un conjunto de poblaciones capaces de servirse de él y de dominarlo. Dicho de otra manera, la combinación de los aparatos productivos debe servir al conjunto de la población formado por los dos conjuntos desiguales.

Una vez definido el objetivo de las políticas a emprender no hay que pasar por alto el entorno en que ésta se realiza. La teoría neoclásica tradicional destaca el proceso de integración por el mercado. Para ella, el mercado integra poblaciones, es decir, establece entre ellas vínculos de interés gracias al funcionamiento de la competencia por medio de los precios, la calidad y la innovación. Pero si el mundo está integrado por monopolios que impiden la competencia, oligopolios diferenciados y grupos económicos y financieros, nadie puede decir que está próxima una optimización cercana a la de la competencia perfecta.

La simple eliminación de los obstáculos al intercambio, en espacios heterogéneos dominados por monopolios y oligopolios, dotados de superestructuras concebidas por las naciones o por las grandes unidades de producción y sus aliados, no tiene ninguna posibilidad de poner el aparato productivo al servicio de las poblaciones. Por lo que si no se actúa conforme a una política de integración que comporte acciones positivas de promoción de “unidades motrices” (empresas o industrias), y sobre todo que introduzca poderes compensadores, se realizará una integración en beneficio de las grandes empresas y grupos financieros.

Más allá de las limitaciones de la teoría tradicional de la integración, es necesario señalar que dicha teoría ha envejecido, entre otras razones por el hecho de ignorar las nuevas formas de integración que reposan principalmente sobre los flujos de inversión directa y de capitales y sobre las redes internalizadas de las empresas.

De acuerdo a la concepción neoliberal, los países que parten de una situación económica en desarrollo deben liberalizar sus mercados, de este modo se supone que poco a poco mejorará la eficiencia de sus economías y el bienestar de sus ciudadanos. Se estaría en el umbral de la plena integración de la economía mundial en la que todos se benefician de lo mejor de todos. Desde esta perspectiva se entiende que lo esencial reside en la apertura comercial. Con una concepción individualista se supone que si un mercado no funciona bien es porque existe alguna interferencia o distorsión que impide la libre competencia. Bajo el supuesto en el que predomina la competencia perfecta, los neoliberales recomiendan la desregulación financiera y la apertura como vía para lograr la mayor eficiencia.

Una vez que se apuesta por una apertura comercial desechando la opción proteccionista, se impone la necesidad de sostener la competitividad mediante mejoras en la productividad. Esto supone un difícil equilibrio. Los incrementos de productividad, particularmente cuando se parte de niveles tecnológicos y de productividad bajas, implican continuas reestructuraciones y ajustes en el empleo que generan importantes diferencias o desfases entre distintos sectores y empresas.

Tan erróneo sería aceptar que para competir en escala internacional es necesario moderar a como dé lugar el crecimiento de los costos laborales, como cerrarse sobre sí mismos desligando la evolución de los costos laborales y la productividad. La insistencia en la flexibilización del mercado de trabajo para moderar los costos laborales, (como si este fuese uno de los factores que condicionan decisivamente la competitividad del conjunto de las economías), crea los efectos contrarios a los que dice perseguir.

En los segmentos oligopolistas o donde por determinadas circunstancias existe un determinado número de empresas que tienen un elevado poder de mercado, los costos laborales pueden elevarse por encima de los niveles medios sin que eso tenga que afectar de manera significativa la competitividad de las empresas implicadas. Por el contrario, las empresas más débiles, aun con incrementos de costos laborales más moderados, ven siempre amenazada su continuidad en el mercado. Independientemente de que a escala agregada de toda la economía o de un sector haya un incremento o un descenso en los costos laborales, y de que el valor añadido generado en los segmentos más dinámicos crezca mucho, la competitividad de la economía se puede ver deteriorada si la base del proceso productivo continua estancada.

2.2 Efectos de las políticas neoliberales en la distribución del ingreso en México

Para el caso de México la mejoría social atribuida a un proceso de apertura y de integración como lo es el TLCAN no es perceptible. En materia de empleo, este ha crecido en las maquiladoras; pero no así en el sector formal de la economía. Los salarios reales en México no han mejorado, a pesar de la recuperación económica lograda en la segunda mitad de la presidencia de Ernesto Zedillo. Los salarios reales manufactureros disminuyeron 27.1% en términos reales de 1993 a 1998. La brecha salarial entre México y Estados Unidos en vez de reducirse sé

ha ensanchado¹. Los salarios promedio manufactureros en México representan en la actualidad menos de una décima parte de los que se pagan en Estados Unidos. Mientras en 1980 los salarios en México significaban 22% de los correspondientes en aquel país, en la actualidad solo representan el 9.6%.

En síntesis, el saldo en materia de progreso social no ha sido hasta ahora positivo. Estados Unidos, Canadá y México son países con gran desigualdad económica y social. Tanto entre ellos como internamente, la operación del TLCAN prueba que la mayor integración dejada a la suerte de las leyes del mercado no puede resolver por sí sola los problemas del desarrollo económico y del progreso social. Si bien podría considerarse que el TLCAN es un proceso de regionalismo abierto, presenta una marcada tendencia a la concentración intrarregional del comercio, en detrimento del intercambio con el resto del mundo.

La mayor apertura de las economías de la región ha provocado una marcada reestructuración de sus sistemas productivos internos. La creación de comercio ha significado la ruptura de cadenas productivas nacionales configuradas en una etapa anterior de su desarrollo, a las que se ha sustituido por cadenas regionales en aquellas actividades o empresas líderes que desempeñen el papel de fuerzas motrices y polos de desarrollo en el proceso de integración². Estas empresas y actividades ejercen además una influencia importante en los procesos de globalización y regionalismo de la economía mundial.

Para México el país de menor desarrollo del TLCAN, la regionalización de América del norte ha permitido la modernización exportadora de la economía, pero al precio de relegar al resto del sistema productivo. La heterogeneidad estructural del sistema se ha acentuado como nunca, dejando a amplios sectores y grupos sociales al margen los beneficios de la apertura comercial y desregulación financiera.

Como el nuevo modelo económico funciona sobre la base de salarios reales bajos en periferia y restringida participación directa del estado en la economía, el mercado interno en vez de expandirse se ha estancado, afectando seriamente a la mayoría de las empresas y actividades que dependen de aquel. Los efectos contraccionistas en la actividad económica se refuerzan en virtud de la fragilidad financiera del nuevo modelo. Como el desequilibrio externo se ha acentuado en vez de reducirse la continuidad de la acumulación descansa en la atracción de flujos del capital exterior, muy volátiles y especulativos, con lo cual se incrementa la posibilidad de crisis. En síntesis, el dinamismo provocado por el TLCAN en el comercio exterior no ha estado acompañado de un dinamismo semejante en el crecimiento económico interno.

¹ Guillén, Romo Antonio. Flujos comerciales en el marco del Tratado de libre Comercio de América del Norte. Comercio exterior julio 2001 pp478.

² Ibidem pp 473.

Los principales beneficiarios de la integración y de la apertura comercial han sido las empresas transnacionales y los grandes grupos privados que operan en el mercado externo. Se han ensanchado las desigualdades sociales entre los tres países signatarios y dentro de cada uno de ellos. Las ganancias en términos de empleo asociadas a las exportaciones no compensan las pérdidas de puestos calificados en los sectores que se relocalizan ni las resultantes de la desarticulación de las cadenas productivas nacionales³. La tendencia a la baja de los salarios reales en México no se ha revertido con la apertura económica.

Con la integración, los resultados negativos en materia de desarrollo económico y social no deberían ser motivo de sorpresa dada la visión neoliberal que ha predominado en esfuerzo integrador. Como señala Perroux: "La eliminación por sí sola de los obstáculos al intercambio en espacios heterogéneos marcados poderosamente por los monopolios y las polarizaciones, dotados de superestructuras concedidas por las naciones o por las grandes unidades y sus aglomeraciones no tiene probabilidades de poner el aparato de producción al servicio de las poblaciones. Es necesario suscitar, provocar nuevas formas de mercado, unidades motrices con sus medios de inteligencia que dan al grupo regional de naciones una capacidad de resistencia y de expansión propia. Es difícil, nadie lo niega. Pero la opción es entre la integración para las poblaciones y la integración para las grandes empresas y los grupos financieros."

Poner la integración comercial y económica al servicio de las poblaciones no es algo que se pueda dejar a la acción de las leyes del mercado ni con un estado, como ha sido el caso del mexicano desde la Madrid (1982-1988).

La desigualdad estructural, especialmente de las estructuras industriales esta en la base misma de los procesos de la integración concretos y pensables. Los poderes compensadores en el orden político son, pues, indispensables si se quiere que la combinación de los aparatos de producción estén al servicio de las poblaciones y no únicamente al de la rentabilidad de las grandes unidades, la política de integración tiene que ser completamente replanteada a partir de esta interpretación nunca consiste simplemente en eliminar-sin mas-los obstáculos al comercio.

³ Guillén, Romo Antonio. Flujos comerciales en el marco del Tratado de libre Comercio de América del Norte. Comercio exterior julio 2001 pp479.

2.3 Elementos para una nueva estrategia de desarrollo.

La apertura comercial es un proceso que no tiene marcha atrás. Sin embargo es necesario que el Estado mexicano formule y ponga en proceso una estrategia de integración que supere la creencia neoliberal de que la apertura externa creara por sí sola el desarrollo económico y la solución de los ingentes problemas sociales que afectan a la nación.

En otras palabras, se requiere de una estrategia alternativa de desarrollo que replantee y diversifique la integración a la economía mundial a partir de un proyecto propio; y que implique la puesta en marcha de una política económica y de industrialización menos unilateral y sesgada hacia el exterior, donde la reconquista y el fortalecimiento del mercado interno vuelvan a ser un aspecto central aunque no único.

Hacia el norte es necesario definir una agenda para renegociar el TLCAN en los rubros que más afectan a la economía mexicana y para lograr niveles más altos de integración en condiciones de menor asimetría⁴. Entre los aspectos que habría de renegociar se encontrarían, de manera meramente enunciativa, los siguientes: la revisión de la apertura en el sector agropecuario, sobre todo en materia de granos básicos; la revisión del capítulo sobre propiedad intelectual, que impide la transferencia de tecnología y pone en manos de las empresas transnacionales sectores clave de la vida de la población (alimentación, salud); la eliminación del artículo 2104 del tratado que restringe la soberanía e impide la aplicación de salva guardas: la creación de mecanismos compensatorios, semejantes a los que la Unión Europea emplea a fin de disminuir las asimetrías económicas y sociales entre las naciones; y el fortalecimiento institucional del TLCAN sobre bases multilaterales.

Un aspecto total de las futuras negociaciones con Estados Unidos y Canadá es la posible ampliación del tratado a los flujos de fuerza de trabajo. Desde el punto de vista de los intereses nacionales de México, la discusión de un acuerdo formal sobre las corrientes migratorias debería anteceder cualquier avance en materia de integración industrial.

La apertura neoliberal ha sido negativa, pues mientras admite y defiende con celo la liberación plena de los flujos de capital, cierra los ojos a la necesidad de ampliar y legalizar los movimientos de fuerza de trabajo; al negarse la libre movilidad de la fuerza de trabajo, la emigración se convierte en una acción ilegal y criminal, lo que permite que esos trabajadores se contraten por salarios más bajos que los que reciben los Estadounidenses por las mismas actividades, así

⁴ Guillén, Romo Antonio. Flujos comerciales en el marco del Tratado de libre Comercio de América del Norte. Comercio exterior julio 2001 pp480.

como que acepten laborar sin protección legal, al margen de prestaciones y de cualquier sistema de seguridad social. El gobierno estadounidense ha aplicado una política de fronteras abiertas a los productos y de fronteras cerradas a los trabajadores emigrantes.

De no existir, la libre movilidad de los factores de la producción, incluyendo la mano de obra, los desequilibrios económicos que se presentarían después de la integración monetaria tendrían que absorberse por la vía de la economía real mediante la contracción de los niveles de producción y empleo. En ese marco, las posibilidades de aplicar una política económica propia se reducirían aun más.

Ahora bien, los acuerdos de libre comercio facilitan hasta cierto punto las exportaciones, lo que implica una ventaja competitiva. Sin embargo en escala macroeconómica el país presenta desventajas competitivas cambiarias que lo colocaban en mala posición y lo han convertido en una de las naciones con mayor apreciación o sobrevaluación del tipo de cambio real, por lo que el país pierde competitividad cambiaria.

La apreciación o sobrevaluación del tipo de cambio real genera un crecimiento del déficit comercial, pues significa un impuesto implícito al exportador y un subsidio implícito al importador⁵. El subsidio al precio del dólar no sólo frena la exportación y estimula la importación, sino que también frena la planta productiva nacional que compite con importaciones, originando la desarticulación de cadenas productivas. Dicho lo anterior se puede decir que no es suficiente una macroeconomía con estabilidad de precios para generar un desarrollo competitivo con equilibrio externo, cuando la estabilidad de precios se obtiene mediante una apreciación del tipo de cambio real.

Es importante señalar que la tendencia a la apreciación cambiaria ha sido clara y consistente, por lo que su efecto en el déficit comercial es evidente: que su medición sea diversa no quiere decir que el problema no existe como lo argumentan quienes prefieren ignorar la presencia del fenómeno, es decir, no hay que esperar que los efectos de la apreciación en el tipo de cambio real se manifieste en el cierre de plantas y desempleo.

México es uno de los países con mayor dificultad para abrir nuevas empresas, aunque su posición es favorable respecto a la transferencia de tecnología gracias a la inversión extranjera directa, no se puede olvidar la existente dificultad para la difusión a todo el aparato productivo⁶. No basta que países como México con abundante mano de obra exporten productos intensivos en ese factor, es necesario el tránsito hacia la nueva era del conocimiento en que el capital intelectual,

⁵ Villarreal, Rene. La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad Sistémica. Comercio exterior, septiembre 2001.

⁶ Villarreal, Rene. La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad Sistémica. Comercio exterior, septiembre 2001.

apoyado en trabajadores del conocimiento, es el factor estratégico de la ventaja competitiva sustentable.

La gran desigualdad social ha sido una característica frustrante del desarrollo económico de México. No en vano se ha caracterizado por ser un país con elevados índices de desigualdad en la distribución del ingreso. Los niveles de pobreza, aunque inferiores a aquellos típicos de otras partes del mundo en desarrollo, siguen siendo extremadamente elevados, y el conjunto de la población, se encuentran hoy, por encima de los niveles que se observaban antes de la crisis de la deuda. Condiciones a las que se enfrentan hoy los nuevos elementos que han alterado la dinámica económica y social del país. Entre ellos cabe mencionar: las reformas estructurales emprendidas en todos los países de Latinoamérica (en especial la apertura comercial), el proceso de globalización que las ha acompañado, así como las recientes crisis financieras que se han dado en la última década y que han dejado en claro que la aplicación de políticas del Consenso de Washington generaron sobrevaluación cambiaria que finalmente concluyeron en crisis cambiarias y financieras, mismas que han revelado efectos negativos en la distribución del ingreso. La mayoría de los países experimento sobrevaluación de la moneda nacional, debido tanto a la afluencia de capitales externos como al uso del tipo de cambio como ancla en la política de estabilización.

2.4 Modelo econométrico

2.4.1 Propósito de la investigación.

Con las reformas económicas emprendidas durante los años ochenta y noventa se pretendía no sólo lograr una mayor estabilidad macroeconomía y tasas más altas de crecimiento, sino también resolver los problemas estructurales de los mercados de trabajo en el país. La idea de que la liberalización comercial traerá consigo progreso y desarrollo ha quedado atrás, pues la experiencia de 20 años suscita dudas crecientes acerca de sus beneficios potenciales y particularmente de la distribución de esos mismos.

En la actualidad las causas del crecimiento de la desigualdad salarial constituyen una preocupación central de los estudios acerca de los efectos de la apertura comercial sobre el empleo, y en especial sobre el salario

¿Lleva la apertura comercial a una mayor integración social dentro de nuestro país, o conduce a la desintegración social? (por el hecho de que sólo se estén integrando algunos grupos mientras la mayoría se ve excluida progresivamente). Para examinar este problema el propósito de la estimación del siguiente modelo econométrico es expresar el efecto de la apertura comercial en el mercado de

trabajo, interesa saber si la polarización en la distribución del ingreso se debe a que la competitividad de las empresas se está apoyando en una caída en los salarios reales del sector de bienes comerciables. Este trabajo se concentrará únicamente en los salarios de la industria manufacturera.

2.4.2 Especificación del modelo teórico general.

En este trabajo de investigación se llevó a cabo la estimación de un modelo econométrico para poder probar nuestra hipótesis, en el que los salarios medios reales será la variable endógena y la apertura comercial, el tipo de cambio real, el salario mínimo, y la productividad del trabajador serán las variables explícitas. Es importante indicar que el modelo general contempla todas las posibles explicaciones teóricas al fenómeno el cual queda representado de la siguiente forma:

$$\text{Sal} = C + a_1 \text{apert} + a_2 \text{Ticr} + a_3 \text{product} + a_4 \text{salmin} + u.$$

Donde:

Sal = salario medio (industria manufacturera)

C = El término constante

Apert = Grado de apertura comercial

Ticr = Tipo de cambio

Product = Productividad del trabajador

Salmin = Salario mínimo

U = término de error aleatorio.

a_1, a_2, a_3, a_4 = Los parámetros de cada uno de los bloques.

2.4.3. Descripción de las variables Proxy de cada factor explicativo.

Explicación de las variables utilizadas.

Salario manufacturero

Esta será la variable endógena, y se tomará como representativo el salario real en la industria manufacturera. A partir de la apertura de comercial la legislación laboral ha sufrido importantes modificaciones que han apuntado a reducir los costos laborales. Se ha argumentado que, por ser el costo laboral un componente importante del costo de producción, su rebaja (especialmente en los salarios) provocará una reducción del costo del bien producido, haciendo más competitivas a las empresas beneficiarias por esta política

Tipo de Cambio

En el periodo de 1980 a 2000, México experimentó una sobre y subvaluación de la moneda nacional, debido tanto a la afluencia de capitales externos como al uso del tipo de cambio como ancla en la política de estabilización. Se argumenta que la competitividad ha estado determinada por los cambios en la estructura del empleo, las políticas cambiarias y los costos laborales. Dicho lo anterior las ganancias reales de competitividad se producirán cuando la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo sea superior a la del costo laboral y además, sea suficiente para compensar el efecto del rezago y tipo de cambio

La apreciación de la moneda tiene un efecto negativo en las condiciones de trabajo menos calificado. De 1988 a 1994, el valor de la moneda mexicana frente al dólar estuvo casi fijo, lo que generó una importante apreciación y un cambio en los precios relativos de los factores de producción. Así, los bienes de capital, los insumos, y la tecnología extranjeros se adquirieron en cantidades mayores de las que se hubieran observado de haber tenido una paridad más realista. La apreciación hizo que los productos mexicanos enfrentaran dificultades para entrar en mercados externos. Esta situación aumentó el empleo y el salario relativo de la mano de obra más calificada y llegó a modificar las estructuras salariales y de empleo del país, a favor de los trabajadores que mejor complementan los insumos importados. De ahí la importancia de incluir la variable de tipo de cambio en la explicación de los salarios.

En este caso se tomó el tipo de cambio real. Esta variable se construyó con el cociente del índice de precios de Estados Unidos sobre el de México, multiplicado por el tipo de cambio nominal peso – dólar.

Siguiendo nuestro argumento en el que sostenemos que la sobrevaluación cambiaria seguida como estrategia de estabilización de la economía ha tenido efectos negativos sobre la posición competitiva y el crecimiento del mercado interno, que generan cambios en la estructura del empleo, los ingresos de las empresas y de los individuos. Se espera un signo negativo.

Grado de Apertura

Una reforma de política como la liberación del comercio puede acelerar el cambio estructural en una economía. El objeto de integrar una variable de apertura comercial es esclarecer la interrogante de sí, en el ámbito de un país en desarrollo, las reformas económicas aplicadas en los decenios de 1980 y 1990 cumplieron con las expectativas teóricamente fundamentadas, sobre una generación de empleo y una mayor equidad laboral.

Siguiendo nuestra hipótesis de trabajo, la teoría económica no es concluyente respecto del impacto que genera la apertura comercial al exigir un más alto nivel de competitividad sobre el nivel de salarios, ya que diversos estudios sostienen posiciones contradictorias. De lo anterior se desprende que los países tienen ante sí diversas estrategias y mayores márgenes de maniobra de lo que suele sugerirse, ya que muchas políticas destinadas a mejorar la equidad no significan necesariamente restricciones a la competitividad. Un país, por lo tanto, puede elegir el nivel deseado de protección social. El mejoramiento de la competitividad se convierte, en parte al menos, en un tema de distribución del ingreso. Según la teoría neoclásica postula la reducción de la calidad de vida de los trabajadores por un periodo cuya extensión es difícil proveer, con el fin de dotar a las empresas de ciertas condiciones iniciales que les permitan compensar las diferencias de productividad. Pero esta receta no es la única, ni la más equitativa o eficaz.

Se argumenta que los problemas laborales actuales se deben a la falta de crecimiento económico y al uso menos intensivo de mano de obra, causados principalmente por las transformaciones de las actividades productoras de bienes transables. La modernización productiva de las empresas, y la reestructuración sectorial a favor de las actividades terciarias contribuyeron a la segmentación del mercado de trabajo al interior de las empresas.

Este factor estuvo representado por la variable Proxy del volumen del comercio exterior formada por las importaciones más las exportaciones en moneda nacional divididas entre el producto interno bruto.

Dicho lo anterior se espera un signo negativo en la variable de apertura comercial con respecto al salario de la industria manufacturera.

Productividad.

Una vez que se apuesta por una apertura comercial desechando la opción proteccionista, se impone la necesidad de sostener la competitividad mediante mejoras en la productividad. Esto supone un difícil equilibrio. Los incrementos de productividad, particularmente cuando se parte de niveles tecnológicos y productividad bajos, implican continuas reestructuraciones y ajustes en el empleo que generan importantes diferencias o desfases entre distintos sectores y empresas.

Los sectores comerciables-sobre toda la manufactura-llevaron a cabo modificaciones significativas en sus procesos productivos y organizativos, que les permitieron hacer frente a la creciente competencia externa proveniente de la apertura. Ello se refleja en mayor exigencia para con los trabajadores, lo cual se apoyo en modificaciones en las modalidades de contratación que tendieron- ya desde los años ochenta y particularmente en los noventa – a acrecentar la flexibilidad funcional de las empresas, pese a las limitaciones observadas en la legislación laboral. Esta variable Proxy se calculo utilizando la producción a precios constantes entre el numero de trabajadores.

Según la teoría neoclásica hay consenso en el que la apertura comercial traerá consigo el progreso para los pueblos y las naciones, a través de dos efectos principales en el trabajo y los ingresos. Primero, el aumento de la productividad, especialmente en el sector de los bienes transables, deberá traducirse en aumentos del empleo y reducciones de precios en esos sectores. Esto último debería traducirse también en una expansión del ingreso real y el bienestar de la población. Segundo, el aumento de los salarios en los sectores exportadores, que se supone hacen uso intensivo de mano de obra no calificada, de igual forma tendría que provocar una reducción de las diferencias de los salarios por niveles de capacitación y con ello, aumentar la equidad. Por lo que se esperaría siguiendo con la ortodoxia tendría que haber una relación positiva entre la productividad y el salario real.

Salario mínimo.

Se utiliza una variable de este tipo por ser el salario institucional en el que se basa el gobierno para realizar políticas salariales junto a los empresarios. Para la variable del salario mínimo se espera un signo positivo.

2.4.4. Fuentes de información.

El periodo de investigación fue el más amplio por lo que se dispuso de información trimestral confiable. Hemos reunido datos trimestrales abarcando el periodo de 1980.1 al 2000.4, puesto que nos interesa el periodo desde que tuvieron inicio las reformas estructurales seguidas por nuestro país y no uno relativamente corto. Las fuentes de las variables que se utilizaron en el modelo lineal se muestran a continuación.

Salario industrial ----- INEGI (Encuesta industrial mensual).

Tipo de cambio nominal ----- Banco de México.

Índice de precios de México ----- Banco de México.

Índice de precios de EEUU ----- Banco de México

Importaciones y Exportaciones ----- Banco de México.

Valor de producción y empleo ----- INEGI (Encuesta industrial mensual)

Salarios mínimos ----- Comisión de salarios mínimo.

Y en otros casos de INEGI, Servicios de Información Estadísticas de Coyuntura, información en línea en www.inegi.gob.mx

2.5 Metodología econométrica.

2.5.1 Método de lo general a lo específico y descripción del proceso de estimación.

Para la estimación de nuestro modelo se empleo el método econométrico conocido como de lo general a lo específico. Este consiste en incluir dentro de un modelo muy general todas las variables que creamos pueden ser las adecuadas para explicar nuestro fenómeno de estudio. Se deben incluir en este todas las posibilidades sin importar si pertenecen a distintas corrientes teóricas, o limitante ideológica de cualquier tipo, con el fin de que no quede ninguna posibilidad fuera de la especificación. Una variable puede ser potencialmente explicada por varios conjuntos de variables que permitan la formulación de alguna visión sensata, por eso se busca estimar todas las posibilidades y escoger la que mejor se aproxime

al proceso generador de información que nos permita concluir cual tiene un impacto más significativo.

Esto se logra, mediante el análisis estadístico, llegar a conclusiones que pueden ser lo más apegadas a la realidad por estar considerando en este todas las posibilidades que imaginemos. El método debe ser muy riguroso, ya que una vez definidos los factores que influyen en el fenómeno que se estudia no podrán hacerse posteriores adiciones, que modifiquen la distribución de probabilidad de la variable estudiada.

Una vez que se han obtenido las variables más representativas para cada uno de los factores que serán utilizados, son sometidos a un tratamiento para con el fin de obtener el mejor ajuste que nos lleve a obtener el resultado más eficiente.

El primer paso a seguir es observar y convertir todas las series utilizadas a su forma estacionaria, es decir, que tengan un orden de integración $I(0)$. Ya que un supuesto del modelo de regresión lineal es que la serie se distribuye de manera normal, con una media y varianza constante. En la realidad las series estadísticas no se comportan de manera normal, por el contrario es muy común que presenten tendencias a lo largo del tiempo. Por esto resulta necesario tratar a las variables mediante diversos métodos, como expresar las series en incrementos, tasas de crecimiento, logaritmos, etc.

Con todas nuestras variables, se realizó una matriz de correlación (ver anexo estadístico) para poder determinar en primera instancia la capacidad explicativa de cada factor económico y de igual forma detectar los problemas de multicolinealidad que podrían presentarse entre las mismas durante el proceso de estimación del modelo. Las variables con alto grado de correlación mostrados en las matrices son eliminadas ya que distorsionan el resultado del modelo.

En la estimación se hicieron varias regresiones lineales utilizando el método de los mínimos cuadrados ordinarios, que ofrece propiedades estadísticas superiores a la de otros métodos de regresión lineal, por lo que se ha constituido en uno de los más eficaces y populares métodos de análisis de regresión. Dado el problema de multicolinealidad es importante mencionar que no se pudo separar la variable de apertura comercial y tipo de cambio por la correlación que existe entre las dos, por la que la primera lleva intrínseca el efecto de la segunda. Para obtener una mayor explicación acerca de la exclusión de la variable de tipo de cambio es importante revisar el anexo 2.

De suma importancia resulta mencionar que todas nuestras series fueron calculadas trimestre contra trimestre para así poder evitar el factor estacional de cada final de año. Por el reducido tamaño de la muestra y el número de parámetros a estimar solo se considero cada variable con un rezago en la

estimación del modelo general. Este procedimiento fue recomendado por Chaeney y Dealmar (1972).

2.5.2 Resultados preliminares.

Las regresiones se realizaron con ayuda del programa econométrico E-Views versión 3.1. A continuación se presenta la regresión preliminar de nuestro modelo econométrico y posteriormente se mostraran las regresiones obtenidas después de un análisis estadístico de las variables empleadas y que muestran la razón de la transformación y la elección de las variables utilizadas en el modelo final.

Dependent Variable: ISALMR93G4

Method: Least Squares

Date: 02/25/04 Time: 09:34

Sample(adjusted): 1981:2 2001:4

Included observations: 83 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	3.264492	0.920446	3.546643	0.0007
ISALMR93G4(-1)	0.345359	0.098034	3.522857	0.0007
APERTG4	-0.085368	0.050536	-1.689244	0.0954
APERTG4(-1)	-0.063430	0.061207	-1.036312	0.3035
IPROD80G4	0.029891	0.093390	0.320066	0.7498
IPROD80G4(-1)	0.206768	0.094603	2.185645	0.0320
ISALMIN93G4	0.536178	0.117317	4.570338	0.0000
ISALMIN93G4(-1)	0.144870	0.151403	0.956849	0.3418
R-squared	0.764685	Mean var	dependent -	1.061223
Adjusted squared	R- 0.735674	S.D. dependent var	info	10.16863
S.E. of regression	5.227965	Akaike criterion	info	6.258504
Sum squared resid	1995.208	Schwarz criterion		6.54993

Log likelihood	-	F-statistic	26.3580
	249.7279		7
Durbin-Watson stat	2.185516	Prob(F-statistic)	0.00000
			0

Donde:

APERTG4= Tasa de crecimiento anualizada del grado de apertura comercial.

IPROD80G4= Tasa de crecimiento anualizada de la variable Proxy de la Productividad del trabajador.

ISALMIN93G4= Tasa de crecimiento anualizada del salario mínimo real.

ISALMR93G4= Tasa de crecimiento anualizada del salario medio real en la industria manufacturera. (Variable dependiente).

(-1) = indica la variable con un rezago.

De acuerdo al resultado de la ecuación anterior, a través de la probabilidad del estadístico t se mostraron problemas de significación estadística para la mayoría de las variables (ver la probabilidad de error de la última columna). Sin embargo, se observa de manera más marcada en las siguientes variables: APERTG4, IPROD80G4. Por lo que se procede a la eliminación de las variables no significativas.

Es así como se obtiene la siguiente regresión

Dependent Variable: ISALMR93G4

Method: Least Squares

Date: 01/07/04 Time: 14:35

Sample(adjusted): 1981:2 2001:4

Included observations: 83 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.950161	0.782886	3.768315	0.0003
ISALMR93G4(-1)	0.414360	0.079972	5.181333	0.0000
APERTG4	-0.128341	0.033862	-3.790075	0.0003
IPROD80G4(-1)	0.186233	0.064356	2.893799	0.0049
ISALMIN93G4	0.625900	0.107147	5.841522	0.0000
R-squared	0.740564	Mean dependent var		1.061223

Adjusted squared	R- 0.723718	S.D. dependent var	10.1686
S.E. of regression	5.344894	Akaike info criterion	6.25970
Sum squared resid	2199.728	Schwarz criterion	6.43456
Log likelihood	-	F-statistic	43.9595
Durbin-Watson stat	2.192122	Prob(F-statistic)	0.00000
			0

La R2 que nos presenta esta regresión resulta ser aceptable y nos servirá para valorar el éxito de la regresión para predecir los valores de la variable endógena dentro del periodo muestral y se define como parte de la varianza de la variable dependiente explicada por las variables independientes.

Se puede apreciar que nuestra misma variable dependiente con un rezago, la apertura comercial, la productividad del trabajador y el salario mínimo, resultan ser significativas. Es decir, explican más del 70 por ciento de la variación del crecimiento del salario real en manufacturas. De igual forma se puede apreciar que la apertura comercial contrario a lo que argumenta la teoría neoliberal presenta un coeficiente negativo lo que apoya nuestra hipótesis de trabajo.

La probabilidad de la prueba t muestra los parámetros de las variables explicativas los cuales son estadísticamente significativos. La prueba muestra la relación entre el coeficiente y la desviación estándar, y al ser estos altos en la estimación el modelo podemos decir que cumplen con el nivel de significación.

2.6. Pruebas de diagnostico.

SUPUESTOS DEL MODELO DE REGRESION LINEAL. METODO DE MINIMOS CUADRADOS ORDINARIOS.

Para dar una interpretación válida a los valores estimados de la regresión, es necesario que se cumplan con los supuestos del modelo de regresión MCO.

A continuación se expresan los ocho supuestos del modelo clásico de regresión lineal.

Supuesto 1: Modelo de regresión lineal. El modelo de regresión es lineal en los parámetros sí $Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_i + U_i$.

Supuesto 2. Los valores de X son fijos en muestreo repetido. Los valores que toma el regresor X son considerados fijos en muestreo repetido.

Supuesto3. El valor medio de la perturbación U_i es igual a cero. Dado el valor de X , la media o el valor esperado del termino aleatorio de perturbación U_i es cero. Técnicamente, el valor de la medida condicional de U_i es igual a cero.

Supuesto4. Homoscedasticidad o igual varianza de U_i : Dado el valor de X_i , la varianza de U_i es la misma para todas las observaciones. Esto es, las varianzas condicionales de U_i , son idénticas.

Supuesto5. No autocorrelación entre las perturbaciones: dado los valores cualesquiera de X, X_i y X_j (i no es igual a J), la correlación entre dos U_i y U_j cualesquiera (i no es igual a_j) es cero.

Supuesto 6. La covarianza entre U_i y X_i es cero, o $E(u_i X_i)=0$. Si esto se cumple, entonces las variables explicativas y el termino de error son independientes.

Supuesto7. El número de observaciones n debe ser mayor que el número de parámetros estimados. Alternativamente, el número de observaciones n debe ser mayor que el numero de variables explicativas.

Supuesto 8. Variabilidad en los valores de X . No todos los valores de X en una muestra dada deben ser iguales.

Las pruebas de diagnostico se realizan una vez estimado el modelo mediante diversas opciones. Como veremos más adelante la mayoría de dichas pruebas se basan en los residuos del modelo, pues estos dejan de cumplir las hipótesis planteadas cuando se producen errores de especificación. Con el fin de verificar la robustez del modelo se realizaron pruebas de diagnostico que nos permiten saber si el término aleatorio cumple con los supuestos de normalidad, homoscedasticidad, y no autocorrelación y si la especificación lineal de la función es la adecuada.

Para observar posibles cambios estructurales en la regresión lineal, se empleo la prueba Chow Breakpoint para el periodo siguiente.

Chow Breakpoint Test: 1985:1

F-statistic	3.06903	Probability	0.0145
	3		97
Log likelihood ratio	15.8566	Probability	0.0072
	9		65

Debido a la existencia en nuestro modelo econométrico de un cambio estructural en el año 1985 como lo muestra la prueba anterior, fue necesario incorporar una variable dummy que nos pudiera explicar el fenómeno que influyo de manera importante en nuestra variable dependiente (salario real). a continuación se mencionan una serie de acontecimientos que afectaron nuestro fenómeno de estudio.

- Expectativas devaluatorias (repunte de la inflación)
- Tasa de inflación alta (necesidad de regular la Balanza de pagos). Cualquier aumento en la inflación lo toma el gobierno en términos reales lo cual afecta y reduce el salario real.
- Contracción del crédito externo.
- Debido a la inestabilidad cambiaria el aumento del tipo de cambio origina una restricción crediticia, lo que lleva a los empresarios a no incrementar el salario de los trabajadores debido a la falta de inversión o financiamiento. Si los empresarios enfrentan una contracción del crédito interno tienden a financiarse a partir de la represión de salarios.
- La mayor parte del crédito era acaparado por el gobierno

Después de la introducción de una variable dummy nuestro modelo quedó de la siguiente forma.

Dependent Variable: ISALMR93G4
Method: Least Squares
Date: 05/04/06 Time: 17:03
Sample(adjusted): 1981:2 2000:4
Included observations: 79 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	3.01894	0.760737	3.968448	0.0002
DUM85	-5.408336	22.1357	-0.2443	0.8111
ISALMR93G4(-1)	0.55671	0.067686	8.225064	0.0000

APERTG4(-1)	- 0.029651	- 0.0000
	0.12829	4.326798
	5	
IPRODT80G4(-1)	0.25015	0.062606
	8	3.995782
ISALMIN93G4	0.53488	0.102192
	2	5.234112
R-squared	0.78345	Mean dependent
	9 var	-
		1.3926
		05
Adjusted R-squared	0.76862	S.D. dependent
	7 var	10.313
		04
S.E. of regresión	4.96069	Akaike info
	8 criterion	6.1138
		80
Sum squared resid	1796.42	Schwarz criterion
	2	6.2938
		38
Log likelihood	-	F-statistic
	235.498	52.823
	3	68
Durbin-Watson stat	2.08059	Prob(F-statistic)
	3	0.0000
		00

Pruebas de linealidad.

Los errores de especificación debidos a la formulación incorrecta de una expresión lineal para el modelo de regresión pueden ser observados utilizando el contraste RESET propuesto por Ramsey (1966). Se trata de un contraste general para detectar errores de especificación de un modelo que puede utilizarse en particular para analizar un error en la formulación lineal del modelo, es decir comprobar la linealidad de los parámetros.

Sirve para detectar si existen errores de especificación en el modelo que atiende a los valores del estadístico f y X^2 .

Nos ayuda a detectar además de una forma lineal incorrecta cualquier error de omisión o presencia de correlación entre las variables explicativas y perturbación estocástica (en los errores). El resultado de la prueba (probabilidad) se muestra a continuación y es satisfactorio.

Ramsey RESET Test:

F-statistic	0.99049	Probability	0.6625
	4		96
Log likelihood	0.15437	Probability	0.5421

Test Equation:

Dependent Variable: ISALMR93G4

Method: Least Squares

Date: 05/04/06 Time: 17:17

Sample: 1981:2 2000:4

Included observations: 79

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	3.18707	0.764967	4.166287	0.0001
DUM85	-5.641721	19.7041	-0.2863	0.0008
ISALMR93G4(-1)	0.49297	0.081003	6.085878	0.0000
APERTG4(-1)	-0.031438	0.11278	-0.2788	0.0006
IPRODT80G4(-1)	0.20817	0.068939	3.019686	0.0035
ISALMIN93G4	0.46693	0.112350	4.156092	0.0001
FITTED^2	-0.005748	0.00810	-0.7081	0.1626
R-squared	0.78928	Mean dependent var	-	1.392605
Adjusted R-squared	0.77172	S.D. dependent var	10.31304	
S.E. of regression	4.92738	Akaike info criterion	6.111926	
Sum squared resid	1748.095	Schwarz criterion	6.321877	
Log likelihood	-234.4211	F-statistic	44.94876	
Durbin-Watson stat	2.156564	Prob(F-statistic)	0.000000	

Prueba de Homoscedasticidad.

La forma de realizar el contraste se basa en la regresión de los errores mínimo cuadráticos al cuadrado, que son el indicativo de la varianza de las perturbaciones, frente al término independiente, los regresores, sus cuadrados y sus productos cruzados dos a dos.

La interpretación del contraste reside en que si las perturbaciones son homoscedásticas, las variables incluidas en la regresión auxiliar no deberán tener ningún poder explicativo sobre los residuos al cuadrado y, por tanto, el R2 deberá ser pequeño. Por ello si el valor muestral del estadístico es suficientemente alto para que la probabilidad de rechazar la hipótesis nula siendo cierta al 5% rechazaremos la hipótesis nula de homoscedasticidad. La prueba white permite probar simultáneamente la forma funcional y homoscedasticidad del error. Los resultados de la prueba se muestran en el apéndice.

White Heteroskedasticity Test:

F-statistic	0.51895	Probability	0.9207
	7		76
Obs*R-squared	8.68784	Probability	0.8932
	6		65

Test Equation:

Dependent Variable: RESID^2

Method: Least Squares

Date: 05/04/06 Time: 17:14

Sample: 1981:2 2000:4

Included observations: 79

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	27.3389	16.46947	1.659976	0.1019
DUM85	-42.7619	166.9560	-0.256127	0.7987

ISALMR93G4(-1)	- 2.388936	- 0.4213		
	1.93392	0.809535		
	7			
ISALMR93G4(-1)^2	0.00391	0.100937	0.038781	0.9692
	4			
ISALMR93G4(-1)*APERTG4(-1)	0.01931	0.074925	0.257788	0.7974
	5			
ISALMR93G4(-1)*IPRODT80G4(-1)	- 0.160736	- 0.8062		
	0.03959	0.246354		
	8			
ISALMR93G4(-1)*ISALMIN93G4	- 0.159301	- 0.3970		
	0.13583	0.852724		
	9			
APERTG4(-1)	- 1.188123	- 0.0562		
	2.31111	1.945186		
	9			
APERTG4(-1)^2	0.03277	0.024687	1.327449	0.1892
	1			
APERTG4(-1)*IPRODT80G4(-1)	- 0.060805	- 0.2911		
	0.06474	1.064747		
	2			
APERTG4(-1)*ISALMIN93G4	- 0.112010	- 0.5995		
	0.05912	0.527808		
	0			
IPRODT80G4(-1)	4.35892	2.498770	1.744428	0.0860
	5			
IPRODT80G4(-1)^2	- 0.099844	- 0.9059		
	0.01184	0.118664		
	8			
IPRODT80G4(-1)*ISALMIN93G4	0.22102	0.217207	1.017559	0.3128
	0			
	4			
ISALMIN93G4	1.83418	4.059614	0.451812	0.6530
	4			
ISALMIN93G4^2	0.05444	0.217001	0.250913	0.8027
	8			
R-squared	0.10997	Mean dependent	22.739	
		3 var	52	
Adjusted R-squared	- 0.10193	S.D. dependent	81.614	
		var	11	
	9			
S.E. of regression	85.6730	Akaike info	11.917	
	0	criterion	70	
Sum squared resid	462411.	Schwarz criterion	12.397	
	3		59	
Log likelihood	-	F-statistic	0.5189	

	454.749		57
	3		
Durbin-Watson	2.30899	Prob(F-statistic)	0.9207
stat	3		76

White Heteroskedasticity Test:

F-statistic	0.35367	Probability	0.9527
	9		56
Obs*R-squared	3.48371	Probability	0.9420
	9		03

Test Equation:

Dependent Variable: RESID^2

Method: Least Squares

Date: 05/04/06 Time: 17:13

Sample: 1981:2 2000:4

Included observations: 79

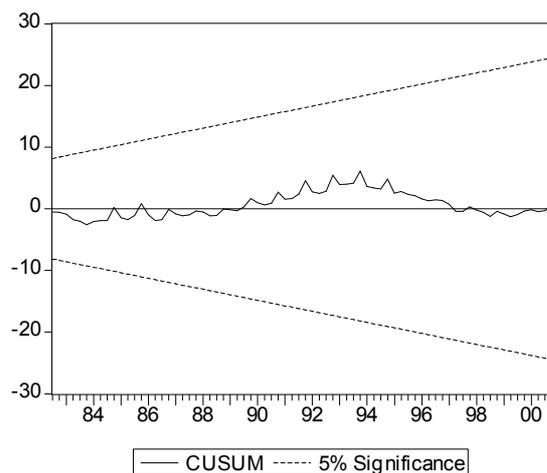
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	32.25107	14.92274	2.161203	0.0342
DUM85	27.35693	145.8248	0.187601	0.8517
ISALMR93G4(-1)	-1.229573	1.757331	-0.699682	0.4865
ISALMR93G4(-1)^2	0.050304	0.086513	0.581455	0.5628
APERTG4(-1)	1.199884	0.887659	1.351739	0.1809
APERTG4(-1)^2	0.012211	0.014096	0.866292	0.3893
IPRODT80G4(-1)	1.297312	1.506987	0.860865	0.3923
IPRODT80G4(-1)^2	0.039276	0.080223	0.489588	0.6260
ISALMIN93G4	1.576283	3.651816	0.431644	0.6673
ISALMIN93G4^2	0.080983	0.192877	0.419875	0.6759

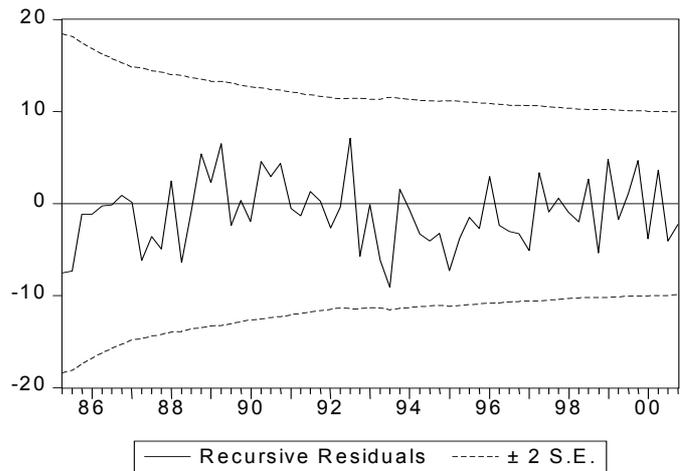
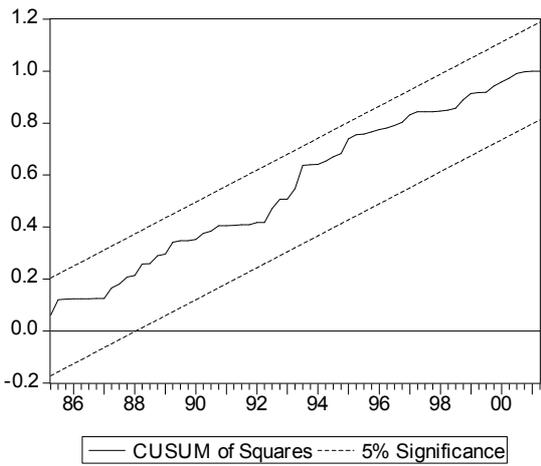
R-squared	0.04409	Mean dependent	22.739
	8 var		52
Adjusted R-squared	-	S.D. dependent	81.614
	0.08058 var		11
	5		
S.E. of regression	84.8388	Akaike info	11.837
	5	criterion	21
Sum squared resid	496636.	Schwarz criterion	12.137
	5		14
Log likelihood	-	F-statistic	0.3536
	457.569		79
	7		
Durbin-Watson stat	2.10167	Prob(F-statistic)	0.9527
	1		56

Prueba CUSUM y CUSUMQ

Para comprobar la estabilidad de los parámetros, se empleó la prueba Cusum. En las siguientes gráficas se aprecia que existe constancia en los parámetros estimados a través del tiempo.

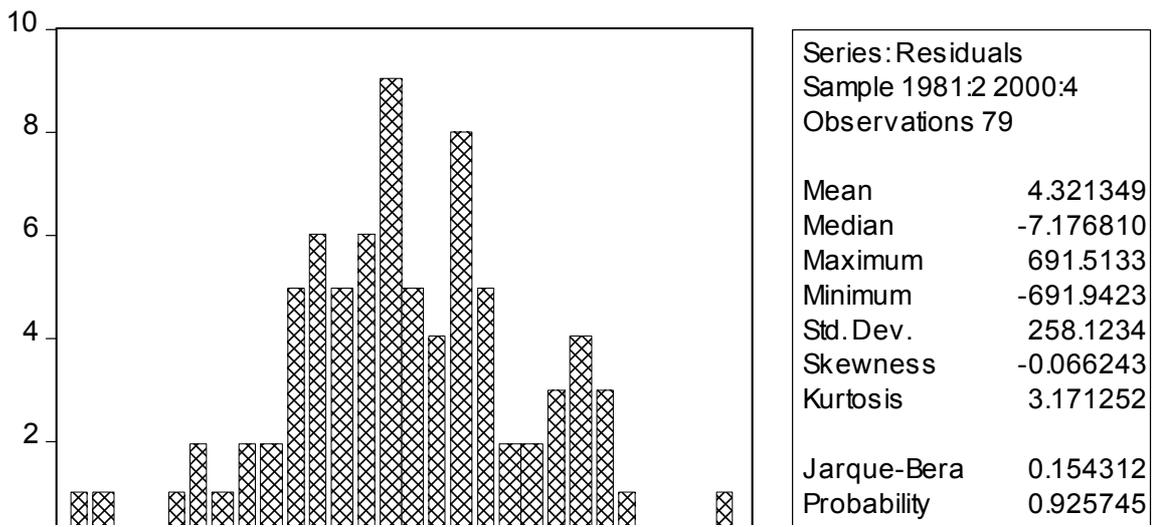
El estadístico se construye a partir de la suma acumulada de los residuos recursivos. Bajo la hipótesis de estabilidad estructural tiene medida de cero, por lo que sumas acumuladas que se alejan de dicho valor indican existencia de inestabilidad.





Normalidad de residuos.

Dado que las perturbaciones del modelo no son observables, el estudio de la normalidad se lleva a cabo con los residuos. Si la hipótesis se cumple, la distribución empírica de dichos residuos debería presentar características similares a la de la distribución normal. Para esto se recoge entre las posibilidades la obtención del histograma de los residuos y el cálculo de ciertos estadísticos descriptivos para dicha serie, entre los que está el estadístico Jarque-Bera que contrasta la normalidad de una variable. El resultado se muestra en el apéndice.



ARCH Test:

F-statistic	0.14577	Probability	0.7036
	5		71
Obs*R-squared	0.14932	Probability	0.6991
	5		81

Test Equation:

Dependent Variable: RESID^2

Method: Least Squares

Date: 05/04/06 Time: 17:09

Sample(adjusted): 1981:3 2000:4

Included observations: 78 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	23.93668	9.714109	2.464115	0.0160
RESID^2(-1)	-0.114607	0.043758	-0.381805	0.7037
R-squared	0.001914	Mean dependent var	22.93179	
Adjusted R-squared	-0.011218	S.D. dependent var	82.12436	
S.E. of regression	82.58372	Akaike info criterion	11.69081	
Sum squared resid	518325.4	Schwarz criterion	11.75124	

Log likelihood	-	F-statistic	0.1457
	453.941		75
	5		
Durbin-Watson	1.99953	Prob(F-statistic)	0.7036
stat	6		71

Pruebas LM. La prueba de diagnostico que se empleo para comprobar la no auto correlación de errores fue la LM El resultado fue satisfactorio

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	0.65612	Probability	0.5219
	0		78
Obs*R-squared	1.43360	Probability	0.4883
	1		12

Test Equation:

Dependent Variable: RESID

Method: Least Squares

Date: 05/04/06 Time: 17:07

Presample missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficie	Std. Error	t-Statistic	Prob.
	nt			
C	-	0.791936	-	0.9362
	0.06364		0.080368	
	7			
DUM85	1.87733	6.643761	0.282571	0.7783
	1			
ISALMR93G4(-	0.02847	0.077596	0.366895	0.7148
1)	0			
APERTG4(-1)	-	0.029859	-	0.9865
	0.00050		0.017007	
	8			
IPROD80G4(-	-1.29E-	0.063005	-	0.9998
1)	05		0.000204	
ISALMIN93G4	-	0.111187	-	0.8740
	0.01768		0.159090	
	9			
RESID(-1)	-	0.176594	-	0.5415
	0.10835		0.613555	
	0			
RESID(-2)	-	0.120292	-	0.3209
	0.12023		0.999535	
	6			

R-squared	0.01814	Mean dependent	-2.70E-
	7	var	16
Adjusted R-	-	S.D. dependent	4.7990
squared	0.07865	var	68
	6		
S.E. of	4.98423	Akaike info	6.1462
regression	3	criterion	00
Sum squared	1763.82	Schwarz criterion	6.3861
resid	3		44
Log likelihood	-	F-statistic	0.1874
	234.774		63
	9		
Durbin-Watson	2.01182	Prob(F-statistic)	0.9871
stat	7		82

Capítulo 3

La apertura comercial y sus efectos sobre el mercado de trabajo en México.

En los últimos años las causas del deterioro salarial constituyen una preocupación central de los estudios acerca de los efectos de la liberalización del comercio sobre la creciente inequidad en la distribución del ingreso y el aumento de la polarización del mismo. En este trabajo también se analiza la tendencia del salario y sus causas económicas e institucionales con referencia a México en el periodo de 1980-2000; dicho periodo resulta relevante para nuestro objetivo de estudio ya que, desde principios de los 80 se aplicaron reformas económicas de amplio alcance con repercusiones importantes en el mercado de trabajo, acompañadas por cambios en la determinación del salario. Para investigar los efectos de la liberalización comercial en la tasa de salario real se planteo un modelo econométrico que sigue el método de lo general a lo específico y de igual forma se trato de incorporar los diferentes enfoques que determinan el salario.

A continuación se presenta un marco analítico en el que de manera breve se plantean los argumentos teóricos básicos en donde se examinan los determinantes de la tendencia del salario con énfasis en los efectos de cambios, derivados entre otros de la liberalización comercial y financiera, con el fin de brindar un marco de referencia al tratamiento mas específico de los impactos que tiene la apertura comercial sobre los salarios reales.

3.1 Teoría dominante sobre los beneficios del comercio internacional y la intervención del estado.

El pensamiento neoclásico afirma que el mercado operando sin interferencias asegura el logro del máximo bienestar de la población. Ofrece, sin embargo, dos justificativos para la intervención estatal; por un lado, la presencia de fallas de mercado: existencia de monopolio u oligopolio, externalidades, falta de información, o el hecho de que se trate de bienes públicos o meritorios. Por el otro, la decisión de alterar la distribución del ingreso cuando el resultado de la libre operación de los mercados se considera inadecuado.

Los economistas neoclásicos señalan, sin embargo, que la acción del estado no siempre mejora el bienestar agregado, aun cuando existan fallas de mercado o la distribución resulte manifiestamente inequitativa. Así por ejemplo, se argumenta usualmente que muchas intervenciones basadas en el objetivo de redistribución no mantienen al sistema en la frontera de las posibilidades, sino que lo llevan a puntos por debajo de ella, incurriendo en una reducción de la eficiencia global. Aquellas acciones fundadas en la existencia de fallas de mercado pueden ser también cuestionadas debido a que existirían “fallas del gobierno”.

En un contexto dinámico, los neoclásicos afirman que la interferencia del estado lleva a una asignación inadecuada que afecta la capacidad de crecimiento de la economía al reducir la rentabilidad de las inversiones, desestimular el ahorro o dar señales que llevan a disminuir la inversión en aquellas actividades con mayor capacidad de crecimiento¹. Por lo cual, nuevamente, se derivarían demasiadas inversiones hacia las ramas para las que se cuentan con menores ventajas, generando así un uso ineficiente de los recursos, disminuyendo la competitividad global y su capacidad de crecimiento.

Existen diferencias conceptuales acerca del impacto de las regulaciones y las instituciones sobre la eficiencia económica. Esto da lugar a controversias sobre cuestiones empíricas referentes a la existencia misma de ciertas fallas de mercado o a la importancia cuantitativa que sobre la eficiencia pueden llegar a tener diversas intervenciones. En lo que hace a la discusión conceptual, se ha planteado también que los precios no sólo constituyen una señal para la asignación de recursos sino que influyen en la calidad del producto. En estas circunstancias, el libre juego del mercado no siempre logra automáticamente un óptimo (Stiglitz, 1987).

Otra idea a favor del libre juego del mercado es que los factores determinantes económicos dejan un margen más o menos amplio para que los trabajadores y empresarios negocien los niveles de precio y cantidad sin que ello perjudique la eficiencia. Esto significa que en todos los casos los compradores y vendedores, tienen cierto poder de negociación, con lo cual resultan innecesarias diversas instituciones que regulen los intercambios y equilibren las naturales diferencias de capacidad competitiva entre los actores.

Los arquetipos de la visión ortodoxa en lo que se refiere a los mercados de trabajo dirían, con respecto a la oferta, que: “todo programa que protege a la población de las consecuencias del desempleo provee un incentivo para no trabajar y es una traba para la economía”, y, en lo que se refiere a la demanda, que “la asistencia social cambia las decisiones de empleo en forma socialmente ineficiente” (Blank y Freeman 1994).

Desde la perspectiva ortodoxa, los programas de asistencia a los desempleados o las prestaciones de la seguridad social pueden conducir a los trabajadores a elegir el ocio antes que el trabajo hasta que tales beneficios terminen; esto incrementa el bienestar de los beneficiarios, pero reduce el producto social global y prolonga el desempleo.² Los programas que establecen beneficios sociales

¹ BECCARIA, Luis. Competitividad y regulaciones laborales, Revista de la CEPAL, agosto 1998.

² BECCARIA, Luis. Competitividad y regulaciones laborales, Revista de la CEPAL, agosto 1998.

obligatorios pueden constreñir la elección de los trabajadores, determinando resultados ineficientes, así como costos laborales más elevados.

En términos de la demanda de trabajo, se estima que las leyes que limitan el reclutamiento o el despido de trabajadores, por ejemplo, pueden distorsionar las señales del mercado laboral y reducir la rentabilidad en razón del “exceso de trabajadores” (por ejemplo redundante) o conducir a los empresarios a contratar menos trabajadores en razón de las expectativas de mayores costos futuros. Las leyes que establecen impuestos a los empleadores para financiar las prestaciones por desempleo pueden inducir a las empresas a ocultar remuneraciones o hacer antieconómico contratar trabajadores de bajos ingresos, dependiendo de la incidencia de tales impuestos.

Desde esta perspectiva se subrayan los efectos distorcionantes que sobre el ahorro y la inversión tienen los impuestos necesarios para financiar tales programas. Estos desvían capital de alternativas más fructíferas de inversión y, por tanto, si estas alternativas tuvieran mayor potencial de creación de empleos, el gasto monetario en sostener familias de bajos ingresos podría reducir las oportunidades de empleo, dejando tanto a esas familias como al resto de la sociedad en peores condiciones en el largo plazo.

La ortodoxia plantea un impacto negativo adicional en una economía abierta si los programas de protección social tienen alguno de los efectos negativos mencionados: al incrementar el costo laboral ya que las normas protectoras pueden reducir la competitividad internacional. La visión opuesta a la neoclásica ortodoxa, que se nutre como ya hemos señalado de diversas corrientes teóricas, articula una serie de reservas respecto de posiciones como las recién reseñadas. Un primer argumento resalta el papel de los programas en el incremento del capital humano. Desde esta perspectiva, las normas laborales pueden crear incentivos de largo plazo para la inversión en formación de capital humano (Standing, 1992; Boyer, 1994). En la medida en que existan restricciones al despido de trabajadores, se induce a los empleadores a invertir más en la capacitación de la fuerza de trabajo.

En otros sentidos, las vinculaciones de largo plazo pueden inducir una mayor productividad de los trabajadores a través de, por ejemplo, la identificación con los objetivos de la empresa y su lealtad a ella. De alguna manera, la teoría de los salarios de eficiencia también argumenta a favor de los efectos benéficos de un tratamiento equitativo de los trabajadores; las remuneraciones constituyen no sólo un mecanismo de asignación sino también un medio para incentivar la eficiencia de la fuerza de trabajo. Consecuentemente, impedir que la tasa de salarios baje demasiado tendría un efecto positivo sobre la productividad. Algunas de sus versiones ven la actitud de los asalariados en forma diferente a la neoclásica: el trabajador no intenta reducir el esfuerzo que le demanda desarrollar su tarea- visión implícita en la idea de que ese esfuerzo merma la utilidad del

individuo- sino que realiza siempre un esfuerzo dado, el cual puede ser influenciado por la remuneración que reciben: “los trabajadores que consideran tratados equitativamente seguramente trabajarán más” (Akerlof y Yellen, 1988).

El efecto de salarios mínimos, criticados como se mencionó por reducir la demanda de trabajadores con menor calificación, tendría un efecto benéfico sobre la eficiencia al incrementar la oferta de esos grupos. Por otra parte, los argumentos ortodoxos acerca de los efectos distorcionantes de las regulaciones suelen tomar como marco de referencia un mundo de competencia perfecta, sin analizar el contexto económico global, en el que existen fallas de mercado y otras regulaciones

Esto último apunta también a que los argumentos ortodoxos no suelen tener en cuenta el efecto de las normas e instituciones protectoras sobre la distribución del ingreso. Instituciones como los sindicatos no sólo cumplen un papel importante desde el punto de vista de la eficiencia, al reducir los costos de transacción, sino que tienden a contrarrestar la natural diferencia de capacidad negociadora que existe entre trabajadores y empleados.

Dicho lo anterior, esta sección concluye con comentarios específicos sobre competitividad. La capacidad de competir no depende sólo de la eficiencia o productividad relativa. Un país puede inundar a otro con bienes que produce menos eficientemente si la diferencia en los precios de los insumos y factores que intervienen en la producción es mayor que la diferencia en la eficiencia con que esos insumos o factores son empleados.³ Desde una perspectiva agregada esto significa que un país puede ser “competitivo” a partir de salarios bajos. Por tanto, una productividad más baja no implica siempre una menor posibilidad de competir sino menor calidad de vida. La baja relativa de la productividad puede ocasionar una disminución de la competitividad sólo temporal, en tanto los mecanismos de mercado provoquen una reducción de los salarios y los precios de otros factores (Por ejemplo si bajan las exportaciones y suben las importaciones, lo cual promueve una caída de la producción y el empleo) y tienda a recomponer la competitividad.

Como este mecanismo autorregulador estaría en parte impedido por la existencia de normas laborales, propone la ortodoxia reducir tales normas: esto provocaría un menor costo salarial que al mejorar la competitividad haría atractivo un proceso de inversión; éste, con el tiempo, elevaría la productividad y en condiciones de crecimiento de empleo también los salarios.

³ La mayor competitividad que exhibe una actividad determinada no se deriva exclusivamente de su mayor eficiencia y/o de los menores precios que rigen en ella. También puede obedecer a los menores precios que paga por insumo (en cuya producción alcanza una elevada eficiencia y/o se abonan bajos precios a los factores) o bienes de consumo que lleva a que los salarios sean reducidos

La crítica heterodoxa a esta propuesta señala, que el mejoramiento de la competitividad basado en la baja de salarios: i) lleva a no profundizar la búsqueda del incremento de la eficiencia, ii) promueve una especialización en bienes relativamente simples, que requieren mano de obra poco calificada y que suelen tener menor futuro, y iii) no constituye en sí una estrategia al no poder repetirse y al verse sus efectos superados por los incrementos de productividad de los otros países. Esta posición, recurre a los ya mencionados cuestionamientos a la idea ortodoxa de que la desregulación y los menores salarios favorecen el crecimiento de la productividad.

Resultados del modelo estimado

En la determinación de la tendencia del salario de la industria manufacturera en nuestro modelo econométrico los resultados muestran que en primera instancia una apertura rápida e indiscriminada, constituyen un determinante crucial por el hecho de tener una relación negativa con el salario, por lo que a continuación se examina esta variable como parte integral de un bloque de políticas, pues es necesario referirse al impacto conjunto y no tratar de aislar los efectos parciales. Se argumenta que la teoría económica no es concluyente respecto del impacto positivo de la apertura comercial sobre el nivel de salario de los trabajadores, ya que la experiencia muestra la escasa relevancia de los resultados aportados a esas presuntas vinculaciones.

Mas adelante se explora el papel fundamental que ha tenido la entrada de empresas transnacionales y sus efectos para con las empresas internas al obligarlas a mantener el nivel de competitividad disminuyendo sus costos a costa de salarios más bajos. De igual forma, se profundiza en el análisis de la evolución del crecimiento de la productividad del trabajador y su relación con nuestra variable dependiente, y posteriormente se discute que si bien guardan un aparente crecimiento y relación positiva, el conflicto hace referencia a la participación de los trabajadores en la apropiación del valor agregado del producto que en realidad les correspondería.

3.1.1 Teoría del modelo HOS.

La relación teórica entre apertura comercial y cambios en el uso relativo de factores, se basa en la combinación de teoremas de Hecksher-Ohlin y Stolper-Samuelson. Por un lado, el teorema de Hecksher-Ohlin (HO) afirma que los países tienden a exportar los bienes que usan de manera intensiva los factores que son relativamente abundantes en la economía y que el comercio por tanto, tiende a aumentar los precios relativos de estos bienes. Por otra parte, el teorema de Stolper-Samuelson completa diciendo que los cambios en los precios relativos

de los bienes tienen efectos ampliados en los precios relativos de los factores. De esta manera, la teoría afirma que el comercio internacional aumenta los precios relativos de los bienes que cada país exporta, así como los precios del factor relativamente abundante de la economía. Sin embargo, este resultado depende de la validez de los supuestos del modelo de Heckscher-Ohlin. La relación teórica entre cambio tecnológico sesgado y cambios en precios relativos de factores se basa en la complementariedad entre el trabajo calificado y los avances tecnológicos que muestran diversos autores (Goldin y Katz, 1998, entre otros)

Numerosos estudios han señalado una tendencia hacia el incremento de la desigualdad en la distribución del ingreso en países en desarrollo. Esta tendencia aunada a la creciente brecha salarial observada entre trabajadores calificados y no calificados, dicho incremento, y la consecuente mayor polarización del ingreso, puede ser explicada por medio de una sustitución en la demanda de mano de obra no calificada por mano de obra calificada.

Esta explicación basa sus argumentos en el intento de aplicar la teoría de Heckscher-Ohlin-Samuelson a los procesos de apertura externa de los países en desarrollo. De acuerdo con esta línea argumental la apertura debería haber reducido las desigualdades en la distribución, si es que los países en desarrollo son intensivos en mano de obra, toda vez que a consecuencia de la apertura se especializarían en productos intensivos en ese factor lo que acrecentaría la demanda de trabajo más que proporcionalmente que la de capital, lo que a su vez se traduciría en un aumento relativo de los salarios en relación con los precios de renta del capital. Si no sucede así- se afirma- no es porque la teoría realice falsas predicciones, sino porque muchos de los países en desarrollo – en particular los de América Latina (no son en realidad abundantes en mano de obra poco calificada , sino con calificaciones intermedias, lo que los llevo a acrecentar su demanda de este tipo de trabajadores, dejando rezagada la demanda de trabajo no calificado) .En este proceso contribuyo de manera determinante la naturaleza intensiva en conocimientos de la nueva tecnología introducida por las corrientes de capital externo a consecuencia de la apertura. Según el argumento y mediante la aplicación del teorema de Stolper-Samuelson, las tendencias anteriores se habrían traducido en un aumento de los salarios de personal calificado de los países en desarrollo, cuya demanda se habría incrementado, en relación con el rezago de los salarios de los trabajadores no calificados de esos países, y como consecuencia se habría incrementado el abanico salarial, es decir, habrían crecido las desigualdades en la distribución del ingreso percibido por los asalariados.

El modelo de economía internacional Heckscher-Ohlin y el teorema de Stolper-Samuelson parten del supuesto de que el valor de las importaciones de un país es igual al valor de sus exportaciones, pues no existen fuentes de divisas de las exportaciones. El modelo, suponiendo que la balanza comercial igual a cero, llega a la conclusión teórica de que la apertura comercial de un país beneficia al

factor relativamente abundante de la economía. ¿Que sucede cuando un país tiene un déficit comercial por largos periodos gracias a las posibilidades de endeudamiento y/o a la entrada de capitales?

El propósito es examinar la experiencia mexicana, en el contexto de un marco teórico adecuado que permita contrastar hipótesis específicas que ayuden a entender el vínculo entre los procesos de apertura y la distribución del ingreso. Si la economía se estuviera especializando en la producción de bienes que utilizan relativamente más mano de obra poco calificada, como predice la teoría de HOS en el supuesto que este tipo de trabajo es relativamente abundante en México, entonces deberíamos esperar que las industrias causantes del aumento en la demanda por trabajo calificado fueran las que ya eran intensivas en el uso de ese factor, y que por la competencia con las importaciones tienen que mejorar sus procesos productivos de manera constante.

Los argumentos presentados sugieren que la validez de las conclusiones de la teoría neoclásica del comercio internacional debe ser corroborada empíricamente en un país que cumpla con las características expuestas en la teoría. La economía mexicana parece idónea para este fin, pues la apertura comercial es muy reciente, y la economía puede ser considerada pequeña y tomadora de precios internacionales.

Diversos analistas han informado incrementos en el diferencial entre trabajo calificado y no calificado en México al menos desde mediados de los años ochenta (Robertson, 2000, Hanson y Harrinson 1999, entre otros). Este aumento coincide con una serie de reformas económicas que incluyen, entre otras políticas, una profunda apertura comercial, privatizaciones, desregulaciones y liberación de la inversión extranjera.

Respecto al sector manufacturero, la evidencia muestra que la demanda por trabajo calificado también aumento en el periodo de 1988 a 1998 por lo que resulta necesario comprender las razones detrás del aumento en la demanda por trabajo calificado en un país que se considera relativamente abundante en mano de obra no calificada, puesto que estos cambios se intentan relacionar con el comercio internacional, el presente trabajo se centra en los sectores que producen bienes potencialmente comerciables, a saber, el sector manufacturero.

Robertson (2000), enfatiza que la relación entre precios y salarios sugiere que la apertura comercial en México trajo consigo una disminución de los precios de los bienes que utilizan mano de obra no calificada de manera intensiva en sus procesos productivos. Es decir, la apertura comercial contribuyo a que los precios de los bienes intensivos en mano de obra poco calificada disminuyeran, debido a que en México se protegía a este tipo de industrias. La caída de los precios relativos de los bienes intensivos en mano de obra poco calificada parece haber incidido de manera negativa, en los salarios relativos de esos trabajadores.

Feliciano (1993) reafirma la disminución en los precios relativos de bienes intensivos de mano de obra no calificada a raíz de la apertura comercial, y el efecto de esta en los salarios relativos de los trabajadores menos calificados. El autor comenta que las industrias que utilizan mano de obra poco calificada de manera más intensiva en México estaban muy protegidas antes de la apertura por razones políticas, y que la liberación comercial trajo consigo un deterioro en las remuneraciones de estos trabajadores.

3.1.2 De la liberación comercial al comercio intraindustrial.

Aspectos conceptuales.

Los países tienden a exportar y a importar bienes a partir del natural hecho de que pueden darse dos tipos de comercio: el interindustrial y el intraindustrial. Cuando un determinado sector de un país exporta bienes manufacturados hacia otro país y este mismo sector importa bienes diferentes de los que exporta, entonces estará realizando un comercio interindustrial, es decir, entre industrias diferentes de dos países. Por otra parte, cuando un sector industrial exporta e importa a la vez los mismos productos pero diferenciados solamente por algunas características, como la marca, el color, la innovación y la calidad, se estaría originando un comercio intraindustrial o de doble sentido, o sea, dentro de una misma industria. El comercio intraindustrial se deriva de la especialización de una nación en un rango reducido de productos de cierta industria⁴.

El comercio intraindustrial por lo general se presenta en dos grupos: el de productos funcionalmente idénticos, que se refiere a los que tienen una perfecta sustituibilidad en su uso, es decir, una elasticidad cruzada de la demanda positiva, por lo que los consumidores no tienen razón alguna para preferir un bien sobre otro. Las causas que originan el comercio de este tipo de bienes son: el sesgo de agregación, el comercio transfronterizo, la diferenciación en el tiempo, la producción y el consumo conjuntos, los procesos de subcontratación por empresas transnacionales y el dumping recíproco. Sin embargo, el comercio intraindustrial más importante tiene lugar en los productos diferenciados que son aquellos bienes cercanos pero no perfectos sustitutos en su uso. Por tanto, aunque tienen una elevada elasticidad cruzada en la demanda, no llega a ser perfecta.

El comercio intraindustrial se define como la exportación e importación simultáneas de bienes que pertenecen a una misma industria. Este patrón de comercio es, por definición, la contraposición del patrón de comercio interindustrial definido en la teoría clásica de comercio internacional de David Ricardo y en teorías neoclásicas como la de HOS⁵. Principalmente en los 60, el estudio y el análisis del comercio intraindustrial comenzó a ganar auge. Sus

⁴ Comercio intraindustrial en México. Comercio exterior, julio 2001, pp 652.

⁵ Ibidem, pp 653.

principales exponentes son Grubel y Lloyd, quienes establecen tres tipos de modelo que lo explican como se describe enseguida.

-Comercio intraindustrial de bienes funcionalmente homogéneos. Las principales causas del comercio internacional de este tipo de bienes se vinculan a los costos de transporte, almacenamiento, comercialización o distribución y la indivisibilidad en la organización de la producción. De estas consideraciones resultan el comercio fronterizo y el comercio periódico, modelos que dan cabida a la presencia de comercio intraindustrial.

- Diferenciación de productos y economías de escala. Este es el modelo al que más se recurre para explicar el comercio intraindustrial, los elementos significativos son la combinación de una industria con productos diferenciados y la presencia de economías de escala. Grubel y Lloyd plantean este modelo con tres matices según la fuente de diferenciación del producto: a) bienes sustitutos en el consumo pero que no utilizan los mismos insumos de producción (aquí la presencia del comercio intraindustrial es básicamente un problema estadístico de agregación); b) bienes que utilizan los mismos insumos de producción pero tienen distintos usos de consumo (en este caso la presencia de economías de escala es más clara para explicar el comercio intraindustrial y se complementa con la presencia de estructuras de competencia oligopolica); y c) bienes sustitutos tanto en el uso como en los insumos (aquí la diferenciación se da en estilo y calidad, de tal forma que las economías de escala son la explicación del comercio intraindustrial, pero asociadas siempre a aspectos que permitan una diferenciación de la demanda).

-Tecnología, ciclo de vida del producto y producción internacional. Grubel y Lloyd plantean varias opciones en este sentido que explican el comercio intraindustrial, como las ventajas comparativas temporales que surgen de una protección legal o natural: patentes, marcas registradas y economías de escala dinámicas, para lo cual utilizan la teoría de la brecha tecnológica y el ciclo de vida del producto. En otra opción, el comercio intraindustrial es resultado de la exportación, el proceso en el extranjero y la reimportación de bienes, llevado a cabo por lo general por empresas transnacionales que aprovechan ventajas de bajos costos, como los laborales, en el extranjero (comercio intraempresarial).

Más recientemente surgen nuevas aportaciones acerca del comercio intraindustrial diferenciado por vertical y horizontal. La diferencia radica en la localización de los actores de la cadena de manufactura-distribución-consumo. El horizontal ocurre cuando dos cadenas de producción-consumo independientes dan lugar al intercambio comercial entre países de bienes de la misma industria y el mismo estado en el proceso de manufactura, mientras que el vertical se refiere a la reexportación y significa que los actores de una sola cadena de producción-distribución-consumo, se localizan en distintos países y generan transacciones de bienes de la misma industria entre distintos países.

Es importante señalar la relevancia del comercio intraindustrial. Destaca en general la importancia de este para comprender los crecientes flujos comerciales, este concepto del comercio va más allá de los aportes de la teoría del comercio internacional- la cual explica exclusivamente el comercio ínter industrial basado en las ventajas comparativas de costos – y permite analizar con mas detalle las estructuras comerciales de los países. De esta forma se explica, la razón de que naciones con dotaciones semejantes de factores comercien entre sí. El comercio intraindustrial también es relevante desde la perspectiva de la política comercial: los instrumentos y los mecanismos de fomento y apoyo al comercio deberían variar de manera considerable según el tipo de comercio que impere en la economía.

Los especialistas favorecen de manera generalizada el comercio intraindustrial porque genera menores costos de ajuste para la economía, da mayores oportunidades de participar en el comercio internacional, genera niveles mas altos de utilidad para el consumidor en busca de bienes diversos, etc⁶. Sin embargo, la conveniencia de una especialización del tipo intraindustrial al parecer esta en función del nivel de desarrollo de un país, la similitud de sus socios comerciales, la estructura industrial desarrollada antes de ampliarse al comercio y el grado de endogeneidad e integración territorial de los procesos comerciales, entre otros aspectos. Así, el comercio intraindustrial no es garantía alguna, por definición, de un mayor o menor valor agregado generado en el país por las respectivas actividades comerciales. Incluso en algunos casos dicho comercio puede reflejar un alto grado de comercio intraempresarial y dificultades del respectivo país para integrarse a la racionalidad del comercio intraindustrial.

Un proceso acelerado de liberación comercial_ se argumento en su momento- expondría al aparato productivo del país a la competencia externa, tanto con unas importaciones libres de permisos y de elevadas trabas arancelarias, como por el acceso a los mercados externos, lo que obligaría al país a alcanzar mayor eficiencia y competitividad. La mayor productividad sin embargo estaría confinada al sector productor de bienes comerciables- que es el que se expone a la competencia externa con la liberación.

En términos generales, los principales programas de fomento empresarial e industrial en México desde 1988 buscaron apoyar de modo indirecto, (es decir, sin costos directos por parte del gobierno)- las exportaciones, en particular mediante programas de importación temporal de mercancías para su reexportación.

Como resultado, no obstante la significativa dinámica exportadora, la estrategia de desarrollo y estructura comercial desde 1988 destacan por su discreto grado de endogeneidad y sus limitados encadenamientos. Si bien las exportaciones aumentaron su participación en el PIB – de niveles inferiores de 10% en los 80 a

⁶ Comercio intraindustrial en México. Comercio exterior, julio 2001, pp 653.

mas de 25% en los 90 – aquellas exigieron un grado elevado y creciente de importaciones, proceso que se refleja en el déficit manufacturero, que ha aumentado significativamente en periodos de crecimiento, en particular desde 1988 con la apertura comercial.

El comercio intraindustrial en México es un fenómeno importante ya que en 1990 43% del total del comercio exterior mexicano era intraindustrial y en 1999 alcanzo el 49%, es decir representa casi la mitad del comercio exterior. Sin embargo, a pesar de que la presencia del comercio intraindustrial tiene diversas implicaciones según la industria, es claro que el dinamismo exportador de este tipo de comercio va ligado con un importante dinamismo importador. El comercio intraindustrial de México se caracteriza por haber mantenido un saldo comercial positivo promedio de 6000 millones de dólares de 1995 a 1999, Sin embargo, el comercio interindustrial se caracteriza por tener saldos comerciales negativos, de magnitudes superiores al comercio intraindustrial⁷. A pesar del importante crecimiento de las exportaciones, este problema estructural no se podría revertir mientras el comercio intraindustrial sea el que explique el crecimiento comercial como ha sucedido durante la ultima década.

El saldo negativo del comercio inter industrial en México de acuerdo a las teorías del modelo HOS, sitúa al país en una posición en la que aparentemente no se cuentan con ventajas comparativas de costos. Por el contrario el saldo positivo en el comercio intraindustrial hace más complejo determinar los elementos de competitividad de las industrias, así como las políticas apropiadas ante este tipo de comercio

Se sabe que el nivel del comercio intraindustrial puede verse afectado por factores atribuibles a las diferencias entre los países pero también por otros relacionados con las diferencias entre las industrias. Entre los primeros se encuentra el nivel del ingreso per cápita de un país, el grado de equidad de los ingresos entre un par de países, el estado del desarrollo económico de una nación, la diferencia del desarrollo económico de dos países, el tamaño de un país reflejado en PIB, la cercanía geográfica, los desequilibrios comerciales y el grado de integración de los dos países. De todos este último es relevante debido a los estrechos vínculos económicos y comerciales formalizados en el TLC entre México y Estados Unidos.

La teoría neoclásica considera que el comercio internacional es producto de la especialización de los países basada en la rotación de los factores de producción, lo cual también proporciona ventajas comparativas. Con estos argumentos Heckscher y Ohlin consideraron que mientras más libre fuera el comercio, la redistribución de dichos factores tendería a que las industrias eficientes se fortalecieran y las no eficientes desaparecieran. Consideraron además que los

⁷ Comercio intraindustrial en México. Comercio exterior, julio 2001, pp 655.

países con idénticas dotaciones de factores no deberían comerciar, pues lo harían con los mismos productos similares o incluso idénticos, principalmente entre las naciones desarrolladas, ha cuestionado la especialización en el intercambio comercial cimentada en la ventaja comparativa, pues la capacidad de los países exportadores dependerá de la capacidad de diseñar, de comerciar y de las patentes y marcas (diferentes) de que se dispongan.

A raíz de la entrada en vigor del TLCAN la integración comercial de México, con Estados Unidos se ha reforzado. Una característica distintiva de la integración es la alta concentración de las exportaciones en un reducido número de actividades económicas, en las que el elemento más dinámico es un comercio de tipo intraindustrial, que por tanto, está vinculado a las empresas transnacionales

3.2 Teoría dominante sobre los beneficios de la apertura comercial y demanda de trabajo calificado.

Una reforma de política como la liberación del comercio puede acelerar el cambio estructural en una economía, causando una modificación exógena en la demanda relativa de los factores. Para algunos países en desarrollo (en este caso México), el resultado puede ser un incremento de la demanda de personal capacitado con la adopción de una nueva tecnología extranjera disponible y de bienes de capital importados de menor costo. Tal cambio en la demanda puede ser permanente o temporal, pero en cualquier caso la oferta de personal capacitado acabaría aumentando en respuesta a las mayores remuneraciones. Un aspecto preocupante, es que el ajuste de la oferta de personal capacitado pueda prolongarse, al igual que cualquier incremento transitorio en la desigualdad de los salarios producto de la capacitación.

En este apartado se revisa la evidencia que apoya el planteamiento de que en los países en desarrollo como México una mayor apertura económica pudo ocasionar un desplazamiento exógeno en la demanda de trabajo calificado mediante la intensificación del capital o el cambio tecnológico. En el marco del continuo cambio estructural que tiene lugar en el proceso de desarrollo económico, la apertura puede afectar tanto la velocidad cuanto la dirección de tal cambio, puede incidir en los niveles de desarrollo tecnológico, de acumulación de capital y de crecimiento del PIB per cápita. Es mediante la combinación de éstos que se manifestará su afecto en la demanda relativa de personal capacitado.⁸

En el mercado de trabajo de una economía en desarrollo de bajo ingreso coexiste al principio una gran reserva de trabajadores de baja productividad, en su mayoría poco capacitados, con un número mucho menor de trabajadores

⁸ O'CONNOR, David, Apertura económica y demanda de trabajo calificado en los países en desarrollo teoría y hechos. Comercio exterior, abril 2002.

calificados. El crecimiento es en buena medida resultado de la expansión de la fuerza de trabajo y de la acumulación de capital, pero con una escasa intensificación del capital y un limitado crecimiento de la productividad laboral (y por tanto, de los salarios).

Las oportunidades de beneficios varían considerablemente entre los sectores, los recursos se redistribuyen, de manera que gran parte del incremento del PIB corresponde primero a las manufacturas y luego a los servicios. Sin embargo, si bien la participación de los empleos se rezaga en relación con la correspondencia a la producción, con el tiempo una parte creciente de la fuerza de trabajo se ocupa en la industria y los servicios.

Con esta transformación, y suponiendo cierta complementariedad capital-capacitación y tecnología-capacitación, se esperaría un aumento en la demanda de personal capacitado. Con ingresos per cápita cada vez mayores, es probable que los niveles educativos también aumenten, de suerte que el efecto neto en los salarios relativos dependerá de las fuerzas relativas de los cambios en la demanda y la oferta de personal capacitado. En suma, el desarrollo es un proceso que entraña, entre otras consecuencias, un aumento sostenido de las inversiones en capital humano, sin que haya alguna razón a priori para suponer otra cosa que un desequilibrio temporal entre la demanda y la oferta de trabajo calificado.

3.2.1 La nueva teoría del crecimiento y la convergencia condicional.

Al parecer no hay una tendencia general a que los países pobres alcancen a los ricos; más aún, con el paso del tiempo las brechas entre las naciones más pobres y las más ricas se han ampliado.

Se han encontrado evidencias de que la dotación inicial de capital humano de un país es una variable importante para explicar el subsiguiente crecimiento de su PIB. Según Barro (1994), el acervo de capital humano afecta el crecimiento, sobre todo por la inversión en capital físico, siendo ambos tipos de capital complementarios; asimismo, ejerce una influencia positiva en el ingreso per cápita debido a su relación negativa con las tasas de fertilidad. Benhabib y Spiegel encontraron una importante relación positiva entre el acervo de capital humano y el crecimiento de la productividad.

Si bien la inversión en capital físico es un factor determinante del crecimiento, la variación de la tasa de inversión en distintos países es en parte una función de la capacidad de absorción, que a su vez depende de la disponibilidad de capital humano (pero también del marco institucional más amplio).⁹ En otras palabras el rendimiento de la inversión en capital parecería ser una función positiva de la oferta de capital humano: cuando éste es escaso, aquél es bajo, al igual que los incentivos para invertir. De ser esto así, una escolaridad cada vez más elevada

⁹ Véase Paul M. Romer, Op. Cit.

debería, si todo lo demás permanece igual, incrementar los rendimientos de la inversión de capital físico.

Analizada desde otro punto de vista, la inversión en capital humano puede (cuando menos parcialmente) compensar la tendencia hacia rendimientos decrecientes en la inversión de capital físico. La inversión en capital tanto físico como humano resulta esencial para la adopción de nuevas tecnologías productivas. El dominio de una tecnología es como una habilidad que ha de aprenderse por lo general en el ámbito de una organización o equipo. La eficacia del aprendizaje por la práctica dependerá de la educación y las habilidades de la fuerza de trabajo.

Nelson (1998) sugiere que lo que da lugar a un crecimiento rápido es la combinación de la educación con las tecnologías empleadas en organizaciones bien estructuradas para su aprovechamiento.¹⁰ La mera acumulación de capital humano no es en sí suficiente para garantizar el éxito de la innovación o la adquisición de nuevas tecnologías; las organizaciones e instituciones y su interacción generan el ambiente en que tiene lugar la adopción de tecnología. Esto plantea la interrogante de cómo el entorno de política, en particular el grado de apertura de una economía como México, puede o debe dar forma a sus organizaciones e instituciones.

La apertura económica puede exponer a los países en desarrollo a nuevas ideas y tecnologías. Sus costos de adopción, sin embargo, dependen de cuán apropiadas sean numerosas condiciones internas, de las cuales el tamaño y la calidad del acervo del capital humano son sólo algunas. Un marco jurídico y reglamentario propicio; costos de transacción encubiertos relativamente bajos para entablar negocios, (lo que implica, entre otras cosas, escasa corrupción), e instituciones laborales que no incrementen de manera significativa los costos de introducir nuevas tecnologías.

Si bien es cierto que un entorno propicio para el comercio no equivale a uno que favorece el dinamismo tecnológico, ambos están relacionados. Numerosos estudios se han propuesto probar la hipótesis de que las economías más abiertas tienden a crecer más rápidamente o muestran un mayor incremento de la productividad total de los factores.

Sachs y Warner (1999) argumentan que la apertura comercial no afecta la oferta de capital humano es decir, que las economías abiertas no acumulan capital humano a un ritmo mayor que las cerradas, y sí en cambio estimula la inversión en capital físico. Por tanto si los capitales humano y físico son complementarios, la razón inversión PIB más elevada en las economías abiertas tenderían a aumentar la demanda de personal capacitado sin que haya un correspondiente

¹⁰ O'CONNOR, David, Apertura económica y demanda de trabajo calificado en los países en desarrollo teoría y hechos. Comercio exterior, abril 2002.

incremento de la oferta. Esto podría dar lugar a que los salarios relativos de los trabajadores calificados aumentaran con la apertura económica.

Aparte de los efectos de la apertura en la demanda de personal capacitado, el paso de una economía cerrada a una abierta podría también alterar la relación entre la oferta y los rendimientos del trabajo calificado. En una economía abierta, sin embargo, los cambios en la oferta relativa (cuando menos en el modelo simple de comercio Heckscher-Ohlin Samuelson (HOS)) carecen de efecto en las retribuciones relativas de los factores. Por consiguiente, una expansión exógena de la oferta de trabajadores con alta escolaridad no ejercería en una economía abierta la misma presión hacia abajo en sus retribuciones que en una economía cerrada

En resumen, las evidencias aparentes sugieren que una fuerza de trabajo con más alta escolaridad puede elevar los rendimientos de la inversión en capital físico; es decir, la capacitación y el capital son complementarios. Dada la complementariedad capital-capacitación y tecnología –capacitación, esto sugiere que las economías más abiertas experimentan un más rápido crecimiento en la demanda de trabajadores capacitados que las economías cerradas.

3.2.2 Extensiones del modelo tradicional de comercio.

Como se señaló, la predicción (y evidencia) de crecientes diferenciales en la capacitación asociados a la apertura económica en (algunos) países en desarrollo no cuadra bien con el modelo simple de comercio de HOS. Podemos señalar que la inclusión de bienes que no son objeto de intercambios y de diversos factores puede conducir a resultados que invierten las predicciones tradicionales sobre movimientos en los salarios relativos.

Relajando primero el supuesto de dos bienes, se presenta el caso de un país con una abundante oferta de trabajo no calificado y una ventaja comparativa en bienes con uso intensivo de trabajo, donde se produce un bien con uso intensivo de trabajo, y que es un sustituto cercano de un bien importado. Si la apertura comercial reduce el precio del bien importado, se registraría una sustitución en el consumo del bien que no es objeto de intercambio por el bien importado. Un posible resultado sería la caída de los salarios relativos de los trabajadores no calificados si el efecto de la sustitución en el consumo rebasa y no compensa el incremento de la demanda del bien de exportación.

Un segundo caso de efectos adversos del comercio en los salarios relativos implica relajar el supuesto de dos factores. Considérese un país con tres factores: trabajo calificado, trabajo no calificado, e infraestructura. El factor infraestructura es abundante y complemento - en la producción - del trabajo calificado, pero la proporción entre trabajadores capacitados y no capacitados es reducida. Si este país, con una ventaja comparativa en bienes con uso intensivo de infraestructura, se expone a un mayor comercio, la demanda de exportación de

estos bienes aumentará la necesidad de personal calificado. Una vez más, los salarios de los trabajadores capacitados se incrementaran en relación con los de aquellos que no lo están.

La forma en que afectaría a los países en desarrollo depende de otras especificaciones de las tecnologías de producción utilizadas en ellos. Podemos sostener que tal transferencia de trabajo calificado permite a los países en desarrollo como México moverse hacia la producción de bienes de mayor calidad, lo que posiblemente entrañaría una mayor demanda relativa de trabajo calificado.

El que la demanda de personal capacitado aumente o disminuya en el ámbito global de una economía dependerá del equilibrio entre el aumento de la capacitación en las industrias y las empresas, por un lado, y la redistribución hacia sectores exportadores con uso intensivo de trabajo relativamente poco calificado, por otro.

3.2.3 Evidencia de los vínculos entre Inversión Extranjera Directa, tecnología y capacitación

En el caso de la IED, se da un vínculo potencialmente más fuerte con la transferencia de tecnología que con el comercio. Los inversionistas extranjeros pueden llevar a sus filiales o empresas conjuntas una variedad de innovaciones administrativas, organizativas y técnicas que de otra manera no se habrían difundido al país anfitrión.¹¹ Tales innovaciones pueden, a su vez, transferirse a proveedores o clientes nacionales, o incluso a la competencia, mediante el movimiento de personal calificado. La capacitación de personal en los nuevos métodos es a menudo parte del paquete de IED.

Con todo, buena parte de las pruebas sobre el efecto de la inversión extranjera directa en la demanda de personal capacitado es de carácter anecdótico.

Los resultados señalan una relación positiva y significativa entre ambos elementos y el deterioro de los cambios en la participación salarial en términos de cantidad y precios sugiere que el efecto predominante de la IED se ha dado en los salarios relativos y no tanto en la participación de los trabajadores capacitados en el empleo.¹²

Dado lo anterior se desprenden dos resultados: 1) a diferencia del modelo simple de comercio de HOS, se ha registrado un cambio en los salarios relativos como consecuencia de un mayor intercambio intraindustrial, y no de una creciente

¹¹ O'CONNOR, David, Apertura económica y demanda de trabajo calificado en los países en desarrollo teoría y hechos. Comercio exterior, abril 2002.

¹² Esto al parecer sugeriría una oferta de personal capacitado muy inelástica en el corto plazo.

especialización, y 2) la dirección del cambio de los salarios relativos en el país con abundante fuerza de trabajo (en este caso, México) es opuesta a la predicha por la teoría de HOS. En efecto, se ha asociado el creciente intercambio comercial intraindustrial (combinado con IED) con un incremento de los salarios relativos de los trabajadores calificados en ambas economías, tanto aquella con abundancia de personal capacitado como la del país con abundante mano de obra.

3.2.4 Educación, capacidad empresarial y apertura.

Su relevancia obedece a la composición de la fuerza de trabajo que existe en muchos países en desarrollo,

Uno de los objetivos es esclarecer la interrogante de si, en el ámbito de un país en desarrollo, las inversiones en capacitación y la apertura económica son elementos complementarios, en el sentido que las retribuciones a uno sean una función positiva del alcance del otro. Los argumentos teóricos que sustentan tal relación positiva parecen convenientes y, en su mayor parte, son congruentes con las evidencias empíricas de que se dispone. Esto sugiere, no que la liberalización esté desprovista de ganancias si no está acompañada de inversión en capital humano, pero sí que las ganancias (especialmente en el largo plazo) tienen más posibilidades de ser mayores si existe tal inversión que cuando se carece de ella. Del mismo modo, los rendimientos de la inversión en capacitación y desarrollo de habilidades serán limitados si los gobiernos no logran – entre otras cosas, mediante la liberación del comercio y de la inversión - crear un ambiente adecuado para que tal capacitación pueda redituarse al máximo posible.

Los factores que determinan los beneficios de la apertura en el largo plazo son: 1) la fuerza de los incentivos para lograr un ascenso por los “peldaños de la calidad” hacia actividades y sectores que progresivamente entrañen una mayor capacitación, y 2) la forma en que las empresas y los empresarios exitosos responden a ellos.¹³ En la medida de que esto depende de la disponibilidad de capital humano de mejor calidad, entonces podría resultar ventajoso para un país que la liberación eleve los rendimientos de la capacitación y, de ese modo, fomentara mayores tasas de inversión en capacitación. Ahora bien, es en los países de bajo ingreso en que los rendimientos privados del capital humano no aumentan (o incluso caen) tras la liberación donde pueden resultar particularmente necesarias las políticas del gobierno que sostengan incentivos para la formación de capital humano. Queda claro que dar marcha atrás en el proceso de liberación como una forma de contrarrestar cualquier caída en los rendimientos privados de la educación sería contraproducente, ya que amenazaría precisamente el dinamismo tecnológico y empresarial que tiende a recompensar la inversión en educación, capacitación y desarrollo de habilidades.

¹³ Esto puede implicar más no necesariamente un movimiento hacia industrias nuevas, basta reflexionar brevemente sobre la gama de calidades en el sector textil y del vestido, solamente para vislumbrar el alcance de las innovaciones técnicas en el seno de las industrias tradicionales.

Los casos en que la apertura económica está acompañada de disparidades salariales cada vez más profundas derivadas de la capacitación, en mercados laborales, aportaran una útil señal de los precios que lleva a individuos y empresas a invertir más en educación y capacitación. La magnitud de la creciente desigualdad salarial depende de diversos factores:

a) la distribución inicial de los salarios (y de los ingresos); b) la rapidez con que la distribución esté cambiando (y sí el cambio entraña un descenso absoluto de los ingresos en el extremo final de la distribución); c) que tan persistente se espera que sea cualquier incremento de la desigualdad, y d) que tan tolerantes sean los individuos frente (a la cada vez peor) desigualdad de ingresos. La desigualdad salarial se convierte en un problema económico sólo si, debido a alguna combinación de cualquiera de los factores mencionados, los gobiernos se sienten obligados a poner en marcha políticas de redistribución en una escala que amenace con minar los incentivos para la inversión, los alicientes para el trabajo y el crecimiento.

En cualquier caso, como señalan los nuevos textos sobre crecimiento, la expansión de la oferta de trabajo capacitado no es simplemente un asunto de distribución, sino que es un factor determinante de las perspectivas de crecimiento del PIB en el largo plazo. Incluso en la teoría tradicional del crecimiento es un factor importante que determina el nivel del ingreso per cápita en el largo plazo.

Con todo, la respuesta de la oferta a disparidades salariales cada vez mayores puede variar de modo considerable de un país a otro, dependiendo de qué tan atado esté a un conjunto de restricciones, entre las que se incluyen las institucionales y físicas para la expansión de las matrículas de educación secundaria y superior, limitaciones presupuestarias que puedan disminuir la prontitud con que se atenderán a las restricciones institucionales y físicas; restricciones en materia de recursos humanos y limitaciones que dificultan la ampliación de la oferta de capital humano.¹⁴ El aumento significativo de la escolaridad de la fuerza de trabajo es algo que exige tiempo.

3.3 Teoría del mercado segmentado.

En las últimas dos décadas la polémica entre los aparentes beneficios de la apertura comercial sobre el ingreso de los trabajadores ha tomado gran relevancia, por lo que a continuación, haciendo un paréntesis se presenta una visión crítica con ayuda de la teoría de los mercados de trabajo segmentados y la teoría del capital humano para plantear una idea diferente acerca de lo que ocurre en los mercados de trabajo.

¹⁴ O'CONNOR, David, Apertura económica y demanda de trabajo calificado en los países en desarrollo teoría y hechos. Comercio exterior, abril 2002.

La teoría del mercado segmentado de trabajo cuestiona la teoría neoclásica que explica el ingreso de los trabajadores en base a su productividad la cual esta directamente asociada a su capital humano, esta teoría enfatiza la segmentación, como resultado de factores institucionales que influyen de manera directa en el empleo y el ingreso de los trabajadores¹⁵.

Mientras la teoría neoclásica del mercado de trabajo supone que los empresarios demandan mano de obra a modo de maximizar sus utilidades, y los trabajadores ofrecen mano de obra a modo de maximizar su utilidad, en este caso el marco institucional del mercado se ignora. Para la teoría de los mercados de trabajo segmentados las variables fundamentales que inciden en la determinación del salario son: la organización industrial, el mercado de producto, las condiciones tecnológicas, las estrategias de control administrativo, la regulación del mercado laboral, etc.¹⁶. De igual forma argumentan el desarrollo de restricciones institucionales al salario (estructuras internas de salarios), y la endogeneidad de las preferencias individuales (conciencia subjetiva de clase).

Los teóricos de esta corriente afirman que el mercado de trabajo esta compuesto por varios segmentos que no compiten entre sí, y en los cuales se remunera de diferente manera la inversión en la educación y el entrenamiento en el trabajo. En el mercado secundario los salarios se determinan por la oferta y la demanda; en tanto que el mercado primario esta aislado de estas presiones. Reglas institucionales sustituyen a los procesos de mercado, por lo cual, no funcionan las presiones competitivas para igualar la remuneración.

La teoría de los mercados de trabajo segmentados tiene sus bases en Cairnes John Stuart, Mill y Pigou. El primero señala la existencia de escalas industriales superimpuestas, entre las cuales no había competencia. Mill apuntó que la educación y la clase social creaban una segmentación previa a la operación de las fuerzas de mercado; y rechazó la idea de Adam Smith respecto que las ocupaciones más desagradables recibirían mejor paga. Por el contrario enfatizó, que esas serán efectuadas por los más degradados de la comunidad que no tienen educación ni habilidades.

Pigou señaló algunos factores institucionales por los cuales los mercados de trabajo no se equilibran (sindicatos y seguros de desempleo). De igual forma reconoció que los mercados de trabajo están segmentados por diferentes habilidades que hacen que el trabajo no sea un factor homogéneo, y por restricciones al movimiento de los trabajadores de una industria a otra, también se dio cuenta que si bien en cada segmento podría operar la competencia, esta no operaría para igualar las remuneraciones de trabajadores con las mismas

¹⁵ Marianthi, Rannia Leontaridi. Segmented Labour Markets: Theory and evidence. Journal of economic Surveys, vol. 1, 1998

¹⁶ Marianthi, Rannia Leontaridi. Segmented Labour Markets: Theory and evidence. Journal of economic Surveys, vol. 1, 1998

habilidades en diferentes segmentos. Consecuentemente concebía la posibilidad de llegar al pleno empleo, pero con diferentes salarios.

En Estados Unidos, la escuela institucionalista destacó desde los cuarenta la existencia de tipos de empleos y límites salariales dentro de las grandes empresas, o en una rama de actividad (por la influencia de sindicatos), que conforman un mercado laboral interno, diferente al mercado laboral externo¹⁷. Esto lleva que en cada mercado interno de trabajo, el recio y la asignación de la mano de obra se determinan por reglas y procedimientos administrativos; mientras que en el mercado de trabajo externo impera la oferta y la demanda.

Al mercado de trabajo se le ha descrito de diversa maneras, pero hay dos escuelas que han logrado difundir con más fuerza su noción de este mercado, ellas son: La perspectiva neoclásica y la corriente institucionalista.

El modelo básico de la corriente neoclásica del mercado laboral. Descansa en los siguientes puntos: a) Está regido por la oferta y la demanda. b) Existe competencia perfecta. c) La información fluye simétricamente y hay certidumbre. d) Predomina el pleno empleo. El desempleo es tan sólo friccional. e) Impera la racionalidad maximizadora entre sus agentes: el comportamiento de la empresa será racional buscando maximizar sus beneficios, para lo cual el precio habrá de ser igual al costo marginal. f) El mercado es el que asigna recursos según los atributos productivos de los concurrentes. g) los factores capital y trabajo son de naturaleza homogénea y el trabajo es el único que varía en el corto plazo y tiene perfecta movilidad. h) el salario real se desplaza de forma inmediata al nivel en el que la oferta y la demanda son iguales. i) la cantidad de empleo elegida por los empresarios es la que iguala el producto marginal y el salario real. Es claro que se trata de un modelo eurístico, altamente idealizado, lo cual lo convierte en un blanco inevitable de los ataques de otras corrientes.

Por su parte los economistas que iniciaron los estudios sobre el mercado de trabajo desde la visión institucionalista fueron Clark, Kerr y John Dunlop. Es de particular importancia un artículo que se publicó en 1954, denominado “la balcanización de los mercados”; en este importante pero casi desconocido texto se hacen explícitos los pilares teóricos que dieron origen a las corrientes de las teorías de los mercados de trabajo segmentados. Kerr es muy claro en el puntaje de los aspectos centrales de su noción del mercado de trabajo: El modelo puro del mercado de trabajo suponía que había un mercado de trabajo único; que todos los trabajadores participaban activamente en él e intentaban maximizar sus

¹⁷ Marianthi, Rannia Leontaridi. Segmented Labour Markets: Theory and evidence. Journal of economic Surveys, vol. 1, 1998

ventajas netas¹⁸. Ello implicaba que todos los puestos de trabajo estaban abiertos a la persona que hiciera la mejor oferta, y ello daba como resultado una tarifa salarial vigente para cada ocupación que ajustaba la oferta y la demanda, sin embargo, en la práctica, con frecuencia no existía una tarifa vigente sino una dispersión de tarifas dentro de la misma área de mercado de trabajo.

La concepción de que no existía un único mercado de trabajo se asociaba con su funcionamiento a través de instituciones y por tanto, de la posibilidad de intervención de los agentes en la mejora de su desempeño; así lo planteaba el mismo Kerr (Kerr1954). El nuevo punto de vista era que los mercados de trabajo eran plurales en sus estructuras, características y efectos; los mercados de trabajo fraccionados y las estructuras salariales inconexas eran la regla, no la excepción. El mundo no está tan cerca de ser el mejor de todos los mundos posibles como creen los neoclásicos. Kerr no sólo asegura que existen muchos mercados, también plantea que la propia dispersión de estos ha “desdibujado” los límites de sus propias fronteras.-

El funcionamiento de los mercados de trabajo según Kerr, opera a través de aquellos que están estructurados y los que no están estructurados, que dan origen a tres tipos de mercados: Esta es una nomenclatura casi idéntica a la que posteriormente usaron los discípulos de este economista. 1966 fue el momento crucial en la consolidación de la noción de mercados segmentados, fue el año en el que Doeringer y Piore presentan su tesis doctoral en la Universidad de Harvard, sosteniendo sin decirlo así, el primer modelo de trabajo dual (mercado interno y externo) . Se abrió en ese momento una etapa de fuerte cuestionamiento al modelo básico de mercado. A estas propuestas se les conoce como teorías segmentalistas (Gordon, Edwards, Reich, Bowles), las maneras de entender a los mercados segmentados, de hecho son las mismas, lo único que varía es la nomenclatura con lo cual se identifican por parte de cada autor, así tenemos: mercados externos e internos en el caso de Piore y tres en la versión de Gordon, mercados primarios independientes, primarios subordinados y secundarios; mercado secundario (o no estructurado) y mercado primario (o estructurado) para Kerr.

Estas ideas fueron retomadas por los proponentes de los mercados segmentados a partir de la década de los 70. Dentro de esta teoría hay diferentes vertientes, que se diferencian por la causa a la cual atribuyen la segmentación pero todas ellas consideran la formación de mercados de trabajo internos a las empresas, que determinan los salarios, las contrataciones, el entrenamiento etc., en forma independiente del mercado externo. Como resultado de ello, aparecen diferencias salariales que no se vinculan con las habilidades o productividad de los trabajadores.

¹⁸ Marianthi, Rannia Leontaridi. Segmented Labour Markets: Theory and evidence. Journal of economic Surveys, vol. 1, 1998

Esta teoría se opone a la teoría neoclásica del capital humano que atribuyen a la inversión pública en educación y al entrenamiento personal de las diferencias en salarios, las cuales se suponen que reflejan íntegramente diferencias en productividad marginal. Contrariamente la teoría de los mercados de trabajo segmentados sostiene que existen dos tipos de empleos, que corresponde al segmento primario y secundario de los mercados de trabajo. El primero agrupa los buenos empleos, que se caracterizan de la seguridad, posibilidades de ascenso, salarios altamente negociados, etc. En el mercado secundario, contrariamente, los empleos no requieren habilidades especiales, no ofrecen posibilidades de hacer carrera, los salarios son bajos, y se determinan por la competencia.

3.3.1 Piore, Doeringer y la teoría del mercado dual.

Los mercados internos y el mercado externo de trabajo están interconectados en ciertos puntos de la clasificación de trabajos o puertos de entrada. El mercado primario se organiza a modo de reducir la incertidumbre para los empleadores y los trabajadores. La segmentación responde a los costos de entrenamiento y las necesidades de habilidades específicas para llevarlo a cabo. El patrón busca reducir la rotación en el empleo y los costos de entrenamiento.

El nivel de las remuneraciones también está determinado por la costumbre, y lo que en una sociedad se considera “justo” para un trabajador con ciertas características. En este mercado se construyen escalas de salarios hay entrenamiento en el trabajo, sistemas de pensiones e incentivos, así como disciplina y el desarrollo de una conciencia de lealtad.

El mercado interno no funciona en base a una maximización de utilidades, sino conforme a reglas establecidas, generalmente de acuerdo con los sindicatos, que lo mantienen separado de la competencia. Esta teoría atiende más a los factores que determinan la demanda de trabajo, que a las características de los trabajadores que enfatiza la teoría neoclásica del capital humano, centrada en la oferta.

Para los teóricos del mercado dual, las empresas con demanda de producto estable tienden a crear mercados primarios, con los cuales el trabajo se convierte en un factor cuasi fijo de producción, por el alto costo de su entrenamiento¹⁹.

Piore distingue dos niveles dentro del mercado primario: en el nivel superior están los trabajos profesionales y administrativos que muestran los más altos

¹⁹ Marianthi, Rannia Leontaridi. Segmented Labour Markets: Theory and evidence. Journal of economic Surveys, vol. 1, 1998

salarios, y oportunidades de progreso, pero también presentan una movilidad y rotación alta, comparable a las del mercado secundario.

En el nivel bajo del mercado primario, la remuneración promedio es más baja, hay menores posibilidades de ascenso, y los procedimientos administrativos para la determinación del pago son más rígidos.

La segmentación en clases sociales explica la estructura de los mercados de trabajo. Los puestos son ocupados por personas que vienen de ciertas escuelas, localidades y clases sociales; y al mismo tiempo, los estudiantes de una escuela tienen predeterminadas las probabilidades de ingreso a ciertos tipos de trabajo.

El mercado secundario, los trabajadores no reciben el menor pago porque tengan menores habilidades; lo que sucede es que se ven negativamente afectados por su interacción con la gente y su clase social que es discriminada, por lo que no basta con aumentar las oportunidades de empleo en los mercados primarios, para elevar el nivel de vida de esos trabajadores, ya que de todas maneras ellos se verían confinados al mercado secundario por otros aspectos de su vida social.

Para la teoría radical, el desarrollo del capitalismo busca que los empresarios tengan un mayor control sobre el proletariado. La búsqueda de una mayor seguridad en los aprovisionamientos los llevó a la integración vertical de la industria y alteró las relaciones interna entre los factores de la producción; Para ellos el control burocrático y la motivación en el mercado primario rompen la alianza natural del proletariado.

En resumen, aunque hay diferencias entre los segmentacionistas respecto a las causas de segmentación del mercado laboral todos están de acuerdo en que la segmentación existe, y en las características de los mercados primario y secundario al interior de las empresas, así como sus relaciones en el mercado laboral exterior.

Todos ellos conciben que lo que separa estos segmentos son las puertas de entrada. Los mercados internos están definidos por Piore como el ámbito de la empresa y refiere a empleos caracterizados por el uso de habilidades intelectuales, por mejores condiciones de empleos (seguridad en el empleo, antigüedad existencia de prestaciones sociales, un mejor ingreso y contratación formal), mientras el mercado externo era el de los empleos manuales, de bajo ingreso y ambientes laborales inseguros y poco estimulantes, refiriéndose mas a condiciones de empleos y a procesos de trabajo. Estas teorías en general, intentaban mas explicar la disminución en la capacidad de respuesta de los trabajadores contemporáneos al embate del capital en su expresión como proceso de producción, así como la persistencia de condiciones extraeconómicas en la definición del empleo y del ingreso padecidas por ciertas capas de fuerza laboral.

La teoría del capital humano sostiene que existe una relación directa entre la educación, la experiencia y los ingresos. Esto quiere decir que un individuo

ganará más, mientras más educación y experiencia posea. Más concretamente esta hipótesis nos conduce a afirmar que la dispersión salarial en el mercado de trabajo se debe a la dispersión de las variables de capital humano como educación y experiencia. Sin embargo, las características de los trabajadores no son las únicas variables que pueden explicar sus ingresos o la dispersión salarial. Junto a ellas, las características de las empresas contratantes influyen en igual o mayor medida. La demanda de trabajo lejos de ser homogénea, esta compuesta por empresas diferentes entre sí. Poseen diferentes stocks de capital físico, tienen diferentes intensidades de uso de mano de obra (por lo que contratan diferentes cantidades de trabajo) y tienen diferente productividad del trabajo.

3.4 La calificación de la mano de obra en México.

La mano de obra educada como factor productivo es una condición de primera importancia para impulsar el crecimiento económico a decir de la teoría del capital humano. ¿Cuenta México en la actualidad con una oferta adecuada de trabajadores calificados? Si bien algunos responderían de manera negativa, la situación actual de la demanda de tales trabajadores en el país constituye otra perspectiva para evaluar la pregunta. Esto es, cómo es la oferta de mano de obra calificada respecto a los requerimientos de la economía mexicana.

El avance del conocimiento en los países avanzados y la aplicación de los recursos necesarios para lograrlo constituyen la pauta de lo que todo el país en desarrollo quisiera lograr en esa materia.²⁰ En este apartado se presenta una respuesta a la pregunta planteada por medio del análisis de las necesidades de mano de obra en el México actual.

Nuestro enfoque obedece a que cuando no hay empleo suficiente para la mano de obra en sus distintos niveles de calificación, ello frena el crecimiento económico. Por otro lado se supone que el proceso de apertura de las economías favorece la formación de mano de obra calificada. En un país en el que faltan empleos y mejores salarios, una primera condición para que la liberalización se juzgue como favorable a la calificación de la mano de obra sería que aquella genera más demanda de esta última. En buena parte del proceso de industrialización sustitutiva hasta la fecha, el ritmo de crecimiento del empleo calificado ha sido marcadamente bajo respecto al ritmo de aumento de la población total y de la población económicamente activa (PEA). A pesar del reciente incremento del comercio exterior, la economía mexicana sigue produciendo fundamentalmente para un mercado interno limitado por el bajo nivel de ingreso y la mala distribución de éste. A su vez, la apertura comercial ha tenido efectos encontrados en la producción nacional y el empleo. Las recientes importaciones

²⁰ RAMIREZ, María Delfina. El empleo y la calificación de mano de obra en México. Comercio exterior, abril 2000.

de bienes intermedios y finales han desplazado en diversos sectores a los productos nacionales.

Por el lado del gobierno en su calidad de empleador directo, el recorte en la contratación de profesionales ha estado aumentando. ¿Cual es el efecto de todos estos cambios en la demanda de mano de obra calificada? ¿Cual es la estructura de calificaciones del trabajo que la economía demanda y cual la eficiencia y la flexibilidad con que funciona el mercado de trabajo?

El subempleo se ha perpetuado en el mercado de trabajo mexicano y al parecer se ha extendido a todos los niveles de educación y a una gran diversidad de ocupaciones de la población trabajadora del país, El ritmo de crecimiento de los egresados y graduados de las universidades públicas y privadas muestra que en general, desde hace varias décadas se ha presentado una sobreoferta de trabajo calificado. Tan patente se volvió esta que los profesionales se han empleado como técnicos, con lo que pierden incentivos para graduarse, pues bastaba con egresar de una licenciatura para trabajar como técnicos medios. Esto hace pensar en que hay un excedente de mano de obra generalizado en todos los niveles de calificación. Sin embargo, la creciente participación y diversificación de la producción industrial y de servicios indica que hay ciertos segmentos de mano de obra altamente calificada o especializada que tal vez no sea tan fácil transferir fuera de cierto conjunto de industrias, lo que pudiera causar rigideces en la oferta de mano que, a su vez, presionen al alza.

Una de las perspectivas de análisis de la apertura comercial establece que la realización podría afectar de manera positiva la innovación tecnológica en los productos y servicios generados, en los procesos de producción, en la forma de comercializar los bienes producidos, etc. Otra perspectiva destaca el uso intensivo de componentes importados en la producción exportable, con el consecuente efecto negativo en el empleo causado por el desplazamiento de productos nacionales. Otro enfoque parte de este vínculo entre el precio de los bienes comerciados con el exterior y el precio de los factores usados en la producción. En este caso el impulso de la liberalización debería traducirse en un impulso a la demanda de la mano de obra empleada de manera intensiva en los bienes exportados (Mano de obra no calificada). En lo que sigue se presenta un análisis del empleo en México en relación con los niveles de educación de la población trabajadora, en particular sobre el efecto de la liberalización en el empleo de la mano de obra calificada y no califica

3.4.1 Segmentos del mercado de trabajo con ajuste diferenciado de salarios.

De acuerdo con los resultados obtenidos en nuestro modelo econométrico y la tendencia del empleo que se ha mostrado en los últimos años nos conduce a

preguntarnos si los sectores productivos más complejos técnicamente se enfrentan a ciertas limitaciones en la disponibilidad de mano de obra calificada, que a su vez pueden generar procesos de ajuste de salarios diferentes de los de la mano de obra de poca calificación. Es decir, la pregunta no sólo se refiere a si los más calificados reciben más ingresos, sino si tienen influencia en el mercado para negociar sus niveles de ingreso.

Al respecto es muy sugerente la hipótesis de J. Reyes Heróles (1983) sobre la existencia de un ajuste diferenciado de los salarios. En su revisión del mercado laboral, el autor distingue un sector moderno y otro tradicional. El primero se caracteriza por una estructura de salarios monetarios rígida, con diferenciales salariales constantes entre las industrias y en cada industria y un empleo bastante permanente en el corto plazo, aunque en un contexto dinámico prevalece el ajuste en el número de contrataciones, lo que incide en las tasas de subempleo y desempleo.

El sector tradicional, por otra parte, recibe el efecto de la variación de las contrataciones en el sector moderno y cuando el desempleo y el subempleo crecen ellos presionan a la baja los salarios reales en ese sector. Los sectores dominados por empresas modernas, urbanos, con seguro social, en que se respeta los salarios mínimos; por otro, un pequeño porcentaje del empleo manufacturero (negocios familiares artesanales y pequeña industria), así como el correspondiente a la agricultura tradicional, el comercio, los servicios tradicionales, en que no se observaba el salario mínimo. Los salarios mínimos afectan en diversos grados el proceso de fijación de salarios de la mayoría de los sectores industriales en México. Sin embargo, hay algunos sectores donde, en virtud de su estructura productiva y la falta de observancia del salario mínimo, dominan salarios determinados por el mercado.

Por otra parte Reyes Heróles concluye que existe una heterogeneidad salarial en los años ochenta ya que por las tendencias en el empleo y los salarios no sorprende que las remuneraciones más bajas se registren en las ramas más tradicionales de la manufactura que ocupan una proporción muy importante de mano de obra de escasa calificación. La estructura intersectorial de los salarios se ha mantenido a través del tiempo. Por ejemplo, las 15 ramas con los salarios medios más bajos, así como las 15 con los más altos en toda la economía permanecieron sin cambio de 1984 a 1992. Esta invariabilidad de la industria intersectorial es notable en una década en que la recesión de 1982, la adhesión de México al GATT en 1986, la caída de los ingresos fiscales por la baja en el precio del petróleo en el mismo año y la apertura sobre todo a partir de 1988, entrañaban ajustes importantes en las actividades productivas de México.

En un periodo de intensa inflación, 1982 a 1988, la relación entre el salario medio y el mínimo general se mantiene estable (deterioro generalizado de salarios). En los salarios medios de cotización para 62 ramas de actividad existe una heterogeneidad intersectorial de los salarios que se reduce hasta alcanzar un

mínimo en 1987. La menor heterogeneidad, empero, resulta de una baja generalizada de los salarios medios de todos los sectores, los cuales alcanzan su nivel promedio mas bajo en 1987. De 1988 en adelante, justo cuando empieza a recuperarse la estabilidad de precios, el salario medio general se distancia del mínimo general y crece de nuevo la heterogeneidad salarial. Este comportamiento resulta inevitable cuando el control del salario mínimo era un componente importante de la estrategia para la estabilidad de precios.

La etapa de aguda inflación y crisis económica se acompaña de un freno generalizado a los salarios, pero cuando la economía empieza a crecer y los precios a estabilizarse, o sea de 1988 en adelante, es cuando aparentemente se atenúa el freno para los salarios en algunos sectores y posiblemente –dada la estrategia de contención del salario mínimo – para la escala superior de ocupaciones.

La creciente heterogeneidad salarial a partir de 1988 se debe en buena medida a una recuperación de la que había a principios de los ochenta. Sin duda la calificación de la mano de obra es un factor determinante de la posición favorable en la estructura salarial en ciertos sectores y ocupaciones dentro de esos mismos. Sin embargo, la brecha creciente entre los salarios medio y mínimo coincide también con la apertura comercial y con la creciente entrada de inversión extranjera. Hay otro factor de tipo institucional que puede tener una contribución importante en la determinación de la heterogeneidad salarial: el gobierno como empleador directo. La construcción de carreteras y presas, la generación eléctrica, los sistemas educativos y de salud y en general las prioridades del gobierno expresadas en su gasto, han tenido un efecto significativo en la demanda y las políticas de salarios para la mano de obra calificada en México.

3.4.2 La educación superior y el trabajo calificado en México.

En muchos de los estudios críticos que siguieron a la teoría del capital humano de los cincuenta se confronto la perspectiva de la educación como acumulación de un factor productivo que favorece el crecimiento económico con fenómenos como el de “desempleo educado”. En algunas de las críticas a la teoría del capital humano, por ejemplo, se sugiere que la productividad de los trabajadores en las economías en desarrollo no está tan estrechamente relacionada a las habilidades obtenidas por medio de la educación sino a la productividad inherente a los trabajos creados en la economía. El proceso de educación, mas que proveer al trabajador con habilidades específicas necesarias para elevar la productividad, hace a los jóvenes “entrenables”, al moldear sus actitudes y sus aptitudes facilitando una adecuación entre trabajadores, trabajos y empresas. La adecuación de un trabajador la determina los empleadores solo parcialmente con base en la calificación técnica específica obtenida mediante la educación, ya

que adecuar al trabajador hacia el nivel de productividad de un trabajo depende principalmente de las características personales del trabajador.

En esta perspectiva, lo fundamental en la productividad del trabajador viene siendo el tipo de trabajos que se ofrecen. La calificación técnica que se obtiene en el proceso productivo viene en segundo término y constituye un indicador de las características personales del trabajador. Una persona exitosa en el desempeño escolar y universitario tendrá las habilidades requeridas para desempeñarse en trabajos de responsabilidad y estas solo son levemente afectadas por el proceso de escolaridad. De acuerdo con este enfoque la mayor educación no determina primeramente una mayor productividad en el trabajo sino más habilidad para desempeñar trabajos de más productividad. Es fundamental entonces no sólo tener trabajadores calificados sino también trabajos que requieran y aprovechen esa calificación.

Las prioridades de la política gubernamental y las características de la expansión económica mexicana son componentes esenciales del desarrollo económico posrevolucionario, que incide en la creación de mano de obra calificada en México. La crisis económica de 1982 trajo de nuevo a la discusión la necesidad de reformar el sistema educativo universitario. De la Madrid reforzó la idea porque México requería un gran número de profesionales altamente calificados para competir en el mercado mundial. Salinas de Gortari continuó esas iniciativas. Para estimular a las universidades privadas, entre otras formas su gobierno contrato a un gran número de egresados de ellas y se tomaron medidas para descentralizar el sistema de educación superior. Otra de las presiones sobre el sistema de educación universitaria proviene de la economía, que demanda profesionales. Loret observo una relación estrecha entre la ocupación profesional y la distribución por carreras de los egresados de la Universidad de 1950 a 1990. En cuanto al empleo generado en el sector público, las prácticas de contratación del gobierno son un factor clave para estimular campos profesionales específicos. Podemos concluir: El sistema universitario como un todo ha respondido generalmente a la demanda económica, es decir, ha producido un gran número de profesionales innecesarios en campos específicos.

La tendencia histórica indica que el desarrollo económico mexicano ha creado una demanda relativa mayor para los técnicos en comparación con los profesionales. Se presentan dos fenómenos de manera simultánea: una creciente demanda de técnicos respecto a la de profesionales graduados, y una oferta en ascenso de egresados y de graduados universitarios. ¿De que manera se reflejan esas tendencias en la naturaleza del desarrollo económico y el proceso de industrialización?

Las oportunidades de empleo para los profesionistas se restringieron por los niveles históricamente altos de protección a la industria en México. Esta protección de la competencia interna e internacional permitió a la industria nacional producir con equipo anticuado, mínima inversión en investigación,

desarrollo y limitada innovación, lo que a su vez minimizó la necesidad de nueva tecnología y restringió la creación de empleo en un área clave de empleo profesional, dado que los empresarios mexicanos tenían poco incentivo para innovar y elevar la productividad.

El patrón histórico de importación de bienes de capital y por tanto, de tecnología externa y experiencia profesional incorporada en la maquinaria traída del exterior restringió las oportunidades de empleo para los profesionales mexicanos, lo que significaba que el estímulo primario a la educación profesional se daba en los países productores de esos bienes de capital.

Otro aspecto interesante de la relación entre educación y empleo es el efecto de un nivel educativo creciente en la oferta de trabajadores para que con el tiempo se eleven los requerimientos de estudios que los empleadores exigen para determinados trabajos. Por ejemplo, encontramos que los empleadores muestran una preferencia hacia los candidatos con mayor escolaridad –en tanto se mantienen iguales otros factores -, preferencia que se ha ido reforzando con una oferta de trabajadores que supera la demanda. En diversos casos los más escolarizados compiten por trabajos que requieren menos escolaridad y rebasan en número a los candidatos con la escolaridad mínima para el puesto que se ofrece.

El sistema de educación superior ha generado una oferta de profesionales que no encuentra cabida en el mercado de trabajo. Se concluye que en la actualidad es crucial impulsar la demanda de mano de obra calificada y no calificada para propiciar un uso más productivo de la misma.

3.4.3 La demanda de mano de obra calificada.

Como se ha mencionado antes si las oportunidades de empleo para los trabajadores más calificados estuvieron acotadas a la históricamente alta protección a la industria en México, la liberalización eventualmente podría generar no sólo la adaptación sino también la creación de nueva tecnología y el empleo de trabajo más calificado. Se ha señalado, asimismo, que el patrón histórico de importaciones de bienes de capital, así como de tecnología y de experiencia profesional externas incorporadas en la maquinaria importada, restringieron las oportunidades de empleo para profesionales mexicanos, lo cual propició la contratación de técnicos de nivel medio. Esta tendencia debería intensificarse con la liberalización y la eliminación de las barreras a la importación de bienes de capital. En particular en el corto plazo. Por otra parte, en la medida en que la apertura al comercio internacional propicie cierto grado de

especialización hacia los bienes y procesos estandarizados que aprovechan las ventajas comparativas del país, crecerá la demanda de mano de obra no calificada y semicalificada.

Conviene hacer algunas aclaraciones respecto a lo anterior. En la teoría tradicional del comercio internacional se establece una relación directa entre la demanda y los precios de los bienes comerciados y la demanda y los precios de los factores empleados en la producción de los bienes comerciados. Cuando se analizan los modelos de dos bienes, dos factores, dos países, así como condiciones de competencia perfecta, las conclusiones son claras. Por ejemplo, considérese la situación en que la exportación precisa al alza el precio interno de los bienes exportados. Al crecer la demanda del factor usado intensivamente en la producción del producto exportable –en condiciones de pleno empleo – aumentará el precio de aquél. Sin embargo, cuando se toman en cuenta los impedimentos a la libre movilidad intersectorial de los factores productivos en el corto plazo, las conclusiones pueden ser radicalmente diferentes. Por ejemplo, considérese una situación con diversos niveles de calificación de la mano de obra, algunos en condiciones de mercado competitivo, en tanto que otros pueden tener una calificación específica para una industria, lo que en el corto plazo puede frenar su movilidad hacia otras actividades. Esto podría implicar que la calificación específica de la mano de obra para una industria determinada creara condiciones para que su precio se fije por mecanismos no competitivos. El resultado podría ser que a igual nivel de educación formal se paguen mayores salarios en ciertas empresas o en ciertas industrias.

Sea que la industria A ocupa una mano de obra calificada y entrenada que se convierte en un factor de uso específico para esa industria, es decir, un factor que no es fácilmente transferible o adquirible entre otras industrias en el corto plazo, y ocupa también mano de obra semicalificada cuyo salario es gobernado por mecanismos competitivos. En estas condiciones un incremento en el precio interno del bien A como resultado de la exportación tendería a beneficiar a los factores de uso específico sin cambiar el nivel de ingreso del factor con mercado competitivo. Lo anterior permite razonar que aún si la apertura propicia mayor empleo de mano de obra de un nivel de calificación determinado, no necesariamente esta mayor demanda se traducirá en un salario más elevado.

3.4.4 Una economía abundante en mano de obra no calificada.

El término “abundancia de un factor” suele usarse en la comparación trabajo-capital, es interesante aplicarlo a los distintos niveles de calificación del trabajo y concluir que la economía mexicana sigue siendo abundante en mano de obra no calificada.

La recesión de 1995 parece ser un parte-aguas en la estructura de los empleos generados por la economía mexicana. De 1991 a 1993 55% de las nuevas ocupaciones se destinó a personas con una escolaridad máxima de primaria

terminada, en tanto que en 1995 a 1997 sólo 7% de las nuevas ocupaciones era para ese grupo. El fenómeno opuesto ocurrió en el caso de la mano de obra más calificada –con instrucción profesional superior –, pues de 6% de las nuevas ocupaciones de 1991 a 1993, captó 30% de 1995 a 1997. Esto claro que la liberalización ha intensificado la demanda de mano de obra semicalificada (más de 6 y hasta 12 años de instrucción escolar) y calificada (más de 12 años de instrucción), aun cuando la demanda total todavía es intensa en mano de obra no calificada. Cabe agregar que la economía mexicana no dispone de un seguro de desempleo, por lo que de modo inevitable la mano de obra más abundante será la “más intensivamente ocupada”. En 1997, casi la mitad de los empleados con primaria terminada o menos percibió menos de un salario mínimo o no lo recibió. Con las limitaciones del caso, debido a la mezcla del subempleo en las cifras de ocupación, se concluye que la liberalización no se ha traducido en mayor demanda de mano de obra no calificada sino, en primer término, en creciente demanda de mano de obra semicalificada y más recientemente en una demanda en aumento de mano de obra con calificación profesional.

Los sectores cuya demanda de mano de obra ha mostrado cierta intensificación en el uso de trabajo semicalificado son sectores con importante producción de bienes comerciables, como la industria de transformación. Puesto que la innovación tecnológica empieza por medio de la importación y de equipos y procesos- lo que no requieren gran cantidad de mano de obra altamente calificada -, esto puede explicar por qué la liberalización estaría traduciéndose en una más intensa ocupación de trabajo semicalificado en la industria, frente a presión de la competencia externa y a las mayores facilidades para la importación de bienes intermedios y de capital. Lo mismo se puede concluir respecto a la compra externa de equipo de capital más moderno y complejo. Su operación requiere principalmente de mano de obra semicalificada. Solo en la medida que empiecen en el país procesos y equipos nuevos, adquirirá importancia la demanda de mano de obra con mas alta calificación.

Los sectores que ocupan una proporción significativa de mano de obra no calificada son los que producen en buena medida bienes no comerciables. Esto contribuye a explicar porque la liberalización no se ha traducido en un aprovechamiento importante de esta ventaja comparativa.

No se requiere afirmar que el aumento de la inversión extranjera va de la mano con una demanda de creciente calificación de los trabajadores. El contra-ejemplo más claro es el de las llamadas maquiladoras de primera generación, que suelen demandar principalmente mano de obra poco calificada. En la medida en que la inversión foránea se acompañe de procesos en que las filiales mexicanas se vuelven más independientes de la empresa matriz y no se limiten al mero trabajo de ensamblando, esto es, que elaboren o participen en el diseño de nuevos productos, de nuevos procesos y en el establecimientos de nuevos mercados, en

esa medida dicha inversión se acompañaría de una creciente demanda de calificación de la mano de obra empleada.²¹

A principios de los noventa era claro que el subempleo de mano de obra profesional mantenía una inercia de crecimiento de varias décadas: Aún cuando los profesionales y técnicos aumentaron de manera conjunta su participación en la PEA, la tendencia histórica muestra que una porción creciente de profesionales tendió a emplearse como técnicos ante la escasez de ocupaciones acordes con su preparación. Según esto la sobreoferta de profesionales por cada oportunidad de empleo bajó de cuatro a uno 1980 a 1990 y de uno y medio a uno de 1991 a 1995.

En el periodo 1991-1994 la producción registró un crecimiento poco dinámico; la apertura comercial, la sobrevaluación del peso, y las fuertes entradas de capital externo, en un entorno de sobre expansión del crédito, propiciaron un incremento de 25% anual de las importaciones de mercancías, muy superior a las exportaciones. Los años de lento crecimiento económico desembocaron en la recesión de 1995.

Una persona con instrucción profesional superior que percibe tres salarios mínimos o menos o que tiene una ocupación sin recibir ingresos, se puede definir como subempleada. El salario mínimo se deterioró 24% en términos reales de 1991 a 1997, por lo que cinco salarios mínimos en 1997 son poco menos de cuatro en pesos de 1991. De tal manera, si 65% de profesionales percibía menos de cinco salarios mínimos en 1991. Resulta inevitable concluir que con la liberalización comercial persiste un grado importante de subempleo profesional que acompaña a la creciente brecha salarial favorable para un segmento de trabajadores calificados.

Para el conjunto de esta mano de obra persiste una insuficiente generación de empleos. Dada la lentitud del crecimiento de la producción y del empleo en la primera mitad de los noventa, un factor que podría ser más importante que la demanda para explicar la diferencia salarial a favor de un segmento de trabajadores calificados podría ser el requerimiento de una “calidad creciente de calificación” en los empleos.

Otro elemento que permite inferir que el diferencial salarial de la mano de obra mas calificada no tiene como explicación principal la oferta insuficiente frente a una demanda creciente de mano de obra calificada debido a la liberalización económica lo constituye el análisis de los nuevos empleos ocupados por este grupo de instrucción de 1993 a 1997. Como se puede deducir de la estructura de ingresos, muchos de los puestos ocupados por egresados universitarios no son propiamente ocupaciones que requieren mano de obra con instrucción profesional.

²¹ RAMIREZ. María Delfina. El empleo y la calificación de mano de obra en México. Comercio exterior, abril 2000.

Varios componentes dan cuenta de la creciente heterogeneidad salarial en los últimos diez años: los tipos de ocupación y de sector y el nivel de calificación. Sin embargo, aun cuando los trabajadores con mayor calificación son los que reciben los salarios más elevados, no se encuentra una brecha importante entre el trabajo no calificado y el calificado debido a que también entre los trabajadores más calificados hay indicios de un subempleo extendido.

Un mercado laboral regulado por mecanismos competitivos para la mano de obra semicalificado permite entender que la mayor demanda no se traduce en salarios reales crecientes. Especialmente si la mano de obra calificada, especializada y con limitada movilidad entre las empresas y sectores en el corto plazo puede lograr diferenciales salariales en los sectores y las ocupaciones favorecidas por la apertura comercial. Esto es lo que señala la teoría de los mercados de trabajo segmentados.

3.5 Flexibilidad y regulación laboral en México.

En el habla común la flexibilización laboral significa empleo precario, salarios bajos, acompañados de escasas o nulas prestaciones sociales; al mismo tiempo, el término implica una supuesta tiranía de los empresarios para imponer sus reglas en los procesos de flexibilización que ha debilitado los derechos colectivos, propiciando lo que el sentido común engloba en la palabra flexibilidad.

Aunque parezca contradictorio, en los decenios de los años ochenta y noventa, con la liberalización comercial, tal modelo se utilizó para garantizar la disminución de los costos salariales, generalizando la exclusión social, a nombre de la eficiencia empresarial y del control de la inflación.

3.5.1 La crisis de la relación salarial.

El trabajo ha perdido el papel central en la organización de la sociedad, por lo menos en los últimos dos decenios del siglo XX, como resultado de los siguientes procesos: la imposición de la empresa como institución central en la organización de las sociedades; así las relaciones laborales se subordinan a la marcha de la empresa. El modelo taylorista-fordista, cuyo arquetipo del trabajo sea el industrial ha sido desplazado por otro, en el cual el trabajador presta servicios subordinados al universo diverso de los clientes en un sistema abierto de relaciones obrero-patronales. Asimismo, se ha sustituido más el aspecto contractual implícito en este último concepto.

Así, la política laboral es el instrumento de definición del mercado de trabajo, tornándose imprescindible para el análisis de las políticas sociales. La filosofía neoliberal señala que es necesario disminuir las prestaciones de la seguridad social para desalentar la ociosidad y reducir el déficit en las finanzas

públicas¹⁴²². Ya que la competitividad de la economía se relaciona con la disminución de los costos laborales, el sistema fiscal debería favorecer la inversión aminorando las cargas sociales que tienen las empresas. Tal razonamiento es el fundamento de quienes piden el desmantelamiento del Estado de bienestar.

La diferencia entre el principio del Estado Liberal y el correspondiente al Estado de bienestar es que el primero, mediante el imperio de la ley, trata de asegurar el goce de la vida y la propiedad. Dicha seguridad se salvaguardaría con la inacción del Estado; es decir, su no-interferencia. En cambio, el Estado de bienestar se orienta por el principio del compromiso y afronta el problema de cuánto, que tipo de acción en beneficio de qué categorías de personas y, en consecuencia, a expensas de quién, para lograr los objetivos de seguridad social y bienestar.

La política de demandar y otorgar derechos ha avanzado en tres dimensiones: el aumento considerable de las categorías en riesgo y necesidad (mantenimiento del ingreso, primero para los afectados por accidentes de trabajo y después para quienes padecen desempleo); la inclusión sucesiva de más y más grupos.

Sin embargo, en apariencia la política de demandar y otorgar derechos ha perdido fuerza en la medida en que los derechos del patrón a disponer del trabajo, las facultades y la persona de los asalariados se han impuesto a nombre de la competitividad empresarial y con el establecimiento, como sucede en el Reino Unido y Francia, del empleo de “contratados, caracterizados por su baja remuneración, sus mínimos derechos sociales y, sobre todo, su precariedad, amén de que son de tiempo parcial.

Lo anterior está generando que contingentes importantes de la población se vean a sí mismos como desempleados en potencia, subempleados, trabajadores precarios, temporarios o de tiempo parcial. Ante todo, la producción social ahora exige cada vez menos trabajo y distribuye cada vez menos salarios, con lo que resulta más difícil procurarse un ingreso suficiente y estable mediante un trabajo remunerado. Así el derecho a un ingreso suficiente y estable depende de una ocupación permanente, así como la necesidad de actuar, de ser apreciado por los otros.

De este modo, en la medida en que la experiencia se acumula pierde valor. Un trabajador con experiencia ha sido “descalificado”. La nueva forma de producción flexible descarta que acumular experiencia otorgue a una persona posición y derechos, ya que la consideran resultado de un viejo sistema burocrático en el que los derechos de antigüedad, se supone, paralizan a las instituciones.

²² Vite, Miguel. Flexibilidad y regulación laboral. Comercio exterior, abril 2002

3.5.2 Flexibilidad laboral.

La flexibilidad se asemeja a la juventud; en cambio, la rigidez se asemeja a la vejez. Estos prejuicios sirven para justificar el despido de los trabajadores de más edad cuando llega la hora de la reconversión de la empresa. Al mismo tiempo, los trabajadores mayores, con más experiencia son más críticos, por ejemplo, de los actos de los ejecutivos, quizá por la lealtad a la institución, sin embargo, los jóvenes son más tolerantes a aceptar órdenes desacertadas y si están descontentos es probable que se marchen antes de tener conflicto con la empresa. De este modo, en la medida que la experiencia se acumula pierde valor. La nueva forma de producción flexible descarta que acumular experiencia otorgue a una persona posición y derechos, ya que la consideran resultado de un viejo sistema burocrático en el que los derechos de antigüedad, se supone, paralizan las instituciones. En consecuencia, el régimen solamente necesita de la capacidad inmediata y, por tanto, en muchas ocasiones una comprensión superficial del trabajo por desempeñar.

La flexibilidad laboral es un aspecto crucial en la redefinición de las relaciones entre el capital y el trabajo, entre el movimiento obrero y el Estado.²³ No obstante, el concepto se ha usado de manera indiscriminada para referirse a fenómenos de diversos tipos; para evitar la variedad se pueden determinar al menos tres dimensiones que se han elaborado al usar el término flexibilidad. Primero al referirse a la organización de la empresa, el concepto de flexibilidad designa aspectos de organización y productivos, es decir, la capacidad para variar el volumen de la producción e introducir nuevos modelos y productos con procesos rápidos y eficaces.

La segunda dimensión se refiere al empleo de la mano de obra; en este sentido, la flexibilidad incluye la multicalificación, el entrenamiento del obrero para realizar diferentes operaciones, la rotación de tareas y la participación de los trabajadores en algunas decisiones del proceso de producción (en la mayoría de las ocasiones escasas).

Tercero, se aplica también a las políticas de empleo, es decir, a la adecuación de los patrones salariales en función de la productividad, los ajustes de horarios de trabajo a la capacidad para contratar y despedir trabajadores de acuerdo con las necesidades inmediatas de la producción, el uso en algunas ocasiones de contratistas para ciertas tareas, pagos por tiempo parcial, etc. Por su parte, la corriente de la nueva economía institucionalista define la transición hacia modelos flexibles como un fenómeno evolutivo, contingente, multidimensional que se distingue por la necesidad de un cambio técnico-organizativo para las empresas que se enfrentan a la competencia. Para las teorías sobre el control del trabajo, la flexibilidad se considera parte de la estrategia empresarial que busca incrementar la rentabilidad mediante la intensificación de las cargas de trabajo, el

²³ Contreras, Oscar. Los estudios de la flexibilidad en México, estudios sociológicos. No 54 Colegio de México, Diciembre 2002.

reforzamiento de los controles sobre el proceso productivo gracias a la racionalización obtenida por medios tecnológicos y organizativos. La primera visión teórica respecto a los instrumentos registra las innovaciones tecnológicas de diversos tipos de rediseño del trabajo de organización. La segunda destaca las soluciones técnicas y normativas dirigidas a quebrantar el poder de los trabajadores en el proceso productivo.

Por su parte, en cuanto a los efectos, la primera corriente de pensamiento se enfoca sobre todo en la recomposición del trabajo, la descentralización de las decisiones y la creación de nuevas ocupaciones y mecanismos de movilidad. La segunda vertiente considera como efectos la recalificación excluyente, la concentración del poder, la inestabilidad y la inseguridad en el empleo.

De este modo, cuando se analiza la flexibilidad en el ámbito de la organización de la empresa, se da por supuesto que la introducción de nuevas tecnologías ocasionan cambios en la estructura tradicional taylorista fordista, basada en la división del trabajo y el control jerárquico, sin discutirse la configuración resultante de la interacción entre las nuevas tecnologías y formas de organización del trabajo. No considera que la diversidad de opciones técnico-organizativas sea tan grande como la variedad de combinaciones posibles entre el mercado del producto, el mercado de trabajo y la tecnología disponible. Además, las opciones se valoran y eligen de acuerdo con políticas propias de la empresa y no con las llamadas estrategias globales del capital.

Por otro lado, al centrarse algunos estudios en la repercusión de las nuevas tecnologías en la calificación de la mano de obra y en la estructura ocupacional, no se establece la conexión entre el proceso social de organización del trabajo y la base técnico-material de la producción. O sea, la función del trabajador en la empresa, con cierta base tecnológica, y el proceso de formación y reconocimiento de las calificaciones laborales.

Las estrategias empresariales no pueden estar solamente determinadas por el tipo de tecnología, la naturaleza de sus mercados, la lógica universal de la acumulación de capital, sino por estrategias individuales y grupales de participación en el mercado que influyen en él y también en el desempeño de la industria²⁴.

3.5.3 La regulación laboral mexicana.

El modelo mexicano de regulación laboral tiene como base el poder de intervención estatal para hacer viable la satisfacción de las necesidades obreras y patronales. El modelo se caracterizó por: la protección legal para todos los asalariados reduciendo o eliminando la discrecionalidad patronal en la duración del empleo y en la determinación de las condiciones de trabajo; el

²⁴ Vite, Miguel. Flexibilidad y regulación laboral. Comercio exterior, abril 2002

fortalecimiento de la acción colectiva por medio del reconocimiento de los poderes coactivos de los sindicatos²⁵.

Al mismo tiempo, hay escaso margen para la injerencia patronal en el proceso de sindicalización. El Estado ejerce una intervención tutelar a favor de la parte más débil de la relación laboral con criterios de discrecionalidad sobre todo en lo relacionado con la prevención de las deudas y en la resolución de los conflictos individuales y colectivos.

Al margen del apoyo estatal de los sindicatos y las centrales obreras vinculadas al PRI, surgieron ámbitos donde se transgredía la ley laboral, sobre todo en la pequeña y mediana empresa, donde los asalariados prestaban sus servicios en condiciones precarias, ajenas en los hechos a los factores de rigidez legal. Asimismo, en las maquiladoras electrónicas y de autopartes, las empresas de telecomunicaciones y de la aviación comercial, las estrategias de competitividad se basaron en el debilitamiento de los sindicatos y la reducción de las prestaciones sociales y los costos salariales. A partir de 1982 esta situación se generalizó con el cambio del modelo de desarrollo en México, que buscó integrarse al mercado internacional. La llamada flexibilidad corporativa va desde la subordinación sindical a los designios patronales hasta la simulación para escamotear el prescrito por la legalización laboral, que en un principio significó protección e inclusión para los sectores clave del modelo de sustitución de importaciones y ahora sirve para excluir a los trabajadores de los beneficios del crecimiento económico derivado de la liberación comercial.

Con el cambio de modelo se dio prioridad en la agenda gubernamental al control de la inflación, y los salarios mínimos y contractuales se convirtieron en la principal variable de ajuste, lo que ocasionó que a mediados de los años noventa el salario perdiera 80% de su poder adquisitivo. Por su parte, el modelo de regulación laboral se debilitó en sus rasgos consensuales y en cambio se manifestaron más sus aspectos coactivos y represivos de parte de la cúpula sindical ante el crecimiento de la inconformidad obrera. Así se pasó, de 1982 a 1994, de la inclusión selectiva a la exclusión generalizada de los trabajadores de los beneficios de la liberación comercial. En esto tuvo mucho que ver el control corporativo de los trabajadores, la discrecionalidad de la intervención gubernamental, junto con la creencia de mecanismos de representación de los trabajadores en el seno de la empresa y la defensa efectiva de los derechos individuales y colectivos.

En consecuencia hubo una tendencia a la toma unilateral de las decisiones, los despidos justificados con el argumento de la competitividad, la precariedad laboral, el abatimiento de los salarios y la docilidad sindical, así como una terrible segmentación del mercado de trabajo. Es así como, el mercado laboral mexicano se convirtió en un mercado flexible, donde la legislación laboral se transgrede con impunidad.

²⁵ Bensusan, Graciela. El modelo Mexicano de regulación laboral. México 2000 pp.247.

El modelo mexicano de regulación laboral no opone límites al deterioro de las condiciones de trabajo ni ofrece incentivos para impulsar compromisos con base en la productividad, la capacitación permanente, los salarios altos y tampoco puede haber una resolución de las diferencias favorables a los trabajadores.

Sin embargo, en los últimos gobiernos se ha fomentado la búsqueda de inversiones extranjeras, por tal motivo, se buscó conservar la legislación actual, porque favorece la estrategia de competitividad por medio de bajos salarios. En 1994, la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte puso de manifiesto las insuficiencias del modelo de regulación estatal mexicano.

3.6 Costo laboral y competitividad en el sector manufacturero de México.

Alguna de las más importantes modificaciones a la legislación laboral y provisional de los últimos años ha apuntado a reducir los costos laborales²⁶. Se ha argumentado que, por ser el costo laboral un componente importante del costo total de producción su rebaja provocará una reducción del costo del bien haciendo más competitivas a las empresas beneficiadas por esta política.

La política de reducción del costo laboral se traduce en dos estrategias, reducir las contribuciones sociales y los impuestos al trabajo, y por otra, incentivar la contratación de determinados tipos de trabajadores, especialmente jóvenes sin experiencia laboral y desempleados de larga duración. El objetivo es abaratar el costo de contratación de estos trabajadores y, por esta vía, fomentar su empleo.

En el caso de los jóvenes, por ejemplo, es preciso equilibrar el costo relativo de

²⁶ Tokman, Víctor. Costo laboral y competitividad en el sector manufacturero 1990-1998. Revista de la CEPAL, diciembre 1999.

emplear a un joven sin experiencia - de menor productividad - con el de emplear a un trabajador adulto con experiencia. Este equilibrio se logra si el estado absorbe una parte del costo laboral no salarial de esa persona (principalmente los costos provisionales), reduciendo así para el empleador las cargas o impuestos al trabajo, o si se libera al empresario de toda o parte de la obligación contributiva (laboral) que es su responsabilidad.

Los empresarios consideran, en general, que la reducción del costo laboral, junto con la mayor flexibilidad en las modificaciones de contratación y con la movilidad de los trabajadores dentro de las empresas, permite que éstas se tornen más competitivas, pues ofrecen sus productos a precios más convenientes y adecuan con más facilidad su organización y el número de sus trabajadores a los cambios en la demanda. Los trabajadores, por su parte, temen consecuencias adversas en sus ingresos y en la extensión y calidad de los sistemas de protección. Cabe preguntarse entonces si es necesario disminuir los costos laborales para tornar más competitivas a las empresas.

3.6.1 Apertura comercial: sus efectos sobre los costos laborales y la competitividad.

Para el análisis que sigue se adopta la hipótesis de que habrá ganancias de competitividad cuando la productividad del trabajo aumente a tasas superiores a

las del costo laboral. Por su parte, el empresario considera en su cálculo económico el crecimiento de los costos de la empresa, incluido el laboral, frente a la evolución de los precios de sus productos (IPP) y, por ello, percibe que el crecimiento del índice así definido afecta su capacidad de competir. Esta situación, que se presenta en los años iniciales del proceso de apertura, ambos trabajador y empleador tienen apreciaciones opuestas, pero ambas justificadas, de la evolución del costo laboral real.

El cambio en los precios relativos índice de precios al consumidor – índice de precios al productor se debe a que la evolución de los precios al consumidor refleja una mayor influencia del crecimiento de los precios de los bienes y servicios no transables, los que suelen demorar en ajustarse porque están menos expuestos a la mayor competencia externa que se genera por la apertura, mientras que en la evolución de los precios al productor inciden más los precios de los bienes transables, que se ven afectados rápidamente por la apertura comercial y tienden a alinearse con los precios internacionales.

Con posterioridad, y una vez que las empresas se ajustan a las condiciones del mercado, introducen mejoras en la organización de la producción y el trabajo, e invierten en tecnología y en capacitación de los trabajadores, el efecto de la competencia se traslada al sector de los bienes no transables²⁷.

²⁷ Tokman, Víctor. Costo laboral y competitividad en el sector manufacturero 1990-1998. Revista de la CEPAL, diciembre 1999.

Dada la percepción diferente, ya señalada, que se produce entre trabajadores y empleadores, surgen los siguientes resultados. Desde la perspectiva del empresario se registran pérdidas de competitividad. Lo anterior deriva del cambio en los precios relativos como consecuencia de políticas macroeconómicas: por un lado la apertura comercial que trae consigo mayores recursos provenientes del exterior y, por otro, una política de estabilización que utiliza la política cambiaria como ancla. Además, la expansión de exportaciones que acompaña a la apertura, principalmente de productos primarios, contribuye también a deprimir el tipo de cambio. Todo ello afecta más rápidamente a los precios de los sectores transables (los más relevantes para el productor) que a los no transables que tienen mayor importancia para los trabajadores en cuanto consumidores. Por lo tanto, la evolución de los costos e ingresos laborales es percibida de manera diferente por los involucrados, mientras que el origen del comportamiento diferenciado se encuentra más allá del ámbito laboral.

3.6.2 Tipo de cambio efectivo, productividad y costo laboral en México.

De acuerdo con los resultados de nuestro modelo estimado el desafío más grande al que se enfrenta México es el de la pobreza, el cual no podrá solucionarse si no se generan buenos empleos y se recuperan los salarios e ingresos de la población que trabaja. Se requiere un rápido crecimiento de la economía, de tal

manera que el mismo este determinado por el incremento del empleo y por otra del aumento de la productividad, que es la única base para el mejoramiento sostenido de los salarios e ingresos.

La apertura comercial de la economía, iniciada básicamente en el último tercio del decenio de los ochenta, obligo a aumentar la competitividad del aparato productivo nacional para, por una parte, estimular las exportaciones y, por otra, hacer frente a la creciente competencia de las importaciones en el mercado interno. La difusión de las actividades manufactureras ha sido impulsada por empresas transnacionales que han fraccionado en varias partes del mundo el proceso productivo de algunos bienes, según los niveles de competitividad que aquellas muestran en las actividades de su especialidad. Se ha hecho hincapié en que esto dio lugar a una nueva división internacional del trabajo, ya no por productos, sino por actividades o fases del proceso productivo, en la cual la totalidad o fracciones de esta que sean intensivas en trabajo poco calificado se localizan en países donde ese factor es abundante y percibe un salario bajo, mientras que en los mejor dotados en trabajo calificado se efectúan las operaciones más complejas.

Un elemento que determino la localización de la industria manufacturera en México es la abundancia de fuerza de trabajo poco calificada y con bajos salarios; ello y la cercanía con Estados Unidos explican el gran crecimiento que esta industria ha tenido en el país. Por otra parte, se afirma de igual forma que la incorporación al comercio internacional de nuevos países con elevada población y salarios bajos, significa que México pierde competitividad. Sin embargo, este

enfoque pone énfasis solo en los salarios relativos como elementos determinantes de la competitividad de los países, pero aquella depende de más variables.

Para este caso se aborda la competitividad desde el punto de vista del costo laboral, que no solo depende de la tasa de salarios, sino también del tipo de cambio, ósea, de los salarios expresados en divisas y de la productividad del trabajo. Por tanto, tomando en cuenta la relación positiva entre el salario y la productividad resultado de nuestro modelo estimado, ante la creciente competencia de los países con salarios bajos la industria manufacturera deberá reestructurarse para sustentar su competitividad, en una proporción creciente, en el incremento de la productividad, lo que a su vez hace posible el aumento de los salarios de sus trabajadores y no solamente en bajar los costos laborales. En países de escala media de desarrollo, como México, en los cuales se ve a la competencia como un factor que destruye el empleo manufacturero e impide que los salarios crezcan se origina una visión pesimista acerca de las bases de las ventajas comparativas para las economías Latinoamericanas.

En este sentido se busca responder a la siguiente pregunta ¿La reestructuración de la industria manufacturera se este efectuando de tal manera que su competitividad se base de manera progresiva en el aumento de la productividad y no solo en los salarios bajos?

En un entorno globalizado es fundamental referirse al papel determinante que juegan las relaciones específicas entre los sectores de bienes transables y no transables de una economía. Según Roy Harrod, los bienes transables son los que tienen precios transables comunes. Dicho lo anterior se deduce que el nivel de producción depende en distinto grado de la demanda interna y externa y, por tanto de su nivel de apertura. Esto quiere decir que una economía será mas susceptible al ciclo mundial en la medida que el peso relativo de su sector de bienes transables sea mayor que el de los no transables. En otras palabras, los sectores que producen bienes transables, ajustaran su función de costos (en este caso principalmente salarios) y su productividad a la dinámica económica mundial. Esta situación juega un papel determinante en la vía de crecimiento de una economía. De hecho si el sector que produce bienes transables es el que mayor peso relativo tiene en un país, las remuneraciones estarán muy influidas por los intereses externos. Por tanto mientras mayor sea el grado de apertura de un país, mayor será la influencia de los precios externos en los internos y, por consecuencia, de las remuneraciones externas en las internas.

A partir de 1988 México comenzó un proceso de apertura muy intenso y colocó en el centro de su estrategia de desarrollo el impulso al sector exportador, aprovechando la ventaja relativa que le confería la abundante mano de obra no calificada y por ende los salarios bajos. El resultado de esta estrategia fue el siguiente.

Como resultado de los cambios en la estructura del empleo, se hizo más precario el empleo asalariado en la industria manufacturera. El efecto potencial de la reducción del costo de contratación de un trabajador temporal sobre los costos laborales medios de las empresas depende del porcentaje del total de trabajadores que la ley permite cubrir con trabajadores temporales bajo modalidades promovidas por las legislaciones.

De allí que el costo de emplear a un trabajador sin contrato sería inferior al de emplear a uno con contrato temporal. Este ha sido el principal efecto económico de la flexibilización de las modalidades de contratación. En un contexto en que las tasas de cambio se utilizan como ancla de la política de estabilización, esta flexibilización debería facilitar el ajuste del mercado de trabajo y permite que, para una productividad dada, la reducción del costo laboral medio se traduzca en ganancias de competitividad. La evolución de la competitividad ha estado determinada por la influencia de los cambios en la estructura del empleo y de las políticas cambiarias sobre los costos laborales y por el efecto de la reducción en los niveles de empleo sobre la productividad²⁸.

La mayoría de los países que implementaron reformas económicas entre ellos México experimentó una sobrevaluación de la moneda nacional y un rezago cambiario, debido tanto a la afluencia de capitales externos como al uso del tipo

²⁸ Tokman, Víctor. Costo laboral y competitividad en el sector manufacturero 1990-1998. Revista de la CEPAL, diciembre 1999.

de cambio como ancla en la política de estabilización. De igual forma la política cambiaria aplicada vinculó la moneda local a la evolución de la relación entre la inflación interna y externa, por lo que el tipo de cambio mantuvo su paridad y subió a tasas similares o incluso superiores a las de inflación. Este último caso produjo una subvaluación de la moneda nacional o una devaluación real.

Las ganancias reales de competitividad laboral, se producen cuando la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo es superior a la del costo laboral y además, sea suficiente para compensar el efecto del rezago del tipo de cambio²⁹.

La capacidad competitiva de los países resulta tanto de las decisiones de empresarios y trabajadores en materia de costos laborales y productividad, como de las políticas macroeconómicas. Durante el periodo analizado, el rezago cambiario existente encareció el costo laboral nominal y disminuyó los retornos en moneda nacional de las exportaciones, generándose pérdidas de competitividad.

Como ya se señaló, en las políticas cambiarias seguidas han influido en la afluencia de capitales externos de corto plazo a raíz de la apertura de los mercados, y la política de estabilización. La apertura de la economía habría tenido así no solo los aparentes efectos positivos, sino también un efecto cambiario que hasta ahora incide negativamente en la competitividad manufacturera. Además la apertura desplaza el peso del ajuste interno hacia los costos, principalmente laborales, y la productividad. La evolución del costo

²⁹ Tokman, Víctor. Costo laboral y competitividad en el sector manufacturero 1990-1998. Revista de la CEPAL, diciembre 1999

laboral incide sobre la competitividad, pero su incidencia depende de la evolución de la productividad y está determinada además por el efecto de las políticas macroeconómicas. A su vez, estos factores resultan ser, más importantes que la evolución de los salarios y los gravámenes sobre los salarios para financiar las prestaciones sociales.

La competitividad debería haberse elevado entre 20 y 60% sólo para mantener los niveles de competitividad relativa. Como era difícil, si no imposible, efectuar una nueva reducción del costo laboral de ese orden y como tampoco era posible aumentar la productividad en esa misma magnitud en el corto plazo, la única posibilidad fue la de redireccionar las políticas cambiarias; es decir, devaluar más la moneda nacional para lograr la consiguiente reducción de los costos expresados en dólares. Los incrementos de productividad logrados en algunos países, gracias a la expansión de la producción industrial y a un menor nivel de empleo, así como las devaluaciones que se han introducido en otros países y que han contribuido a reducir el costo laboral en dólares, permitieron mejorar la competitividad. No obstante, esto no impidió que se produjese una pérdida de competitividad relativa.

Conclusiones.

La funcionalidad de las políticas económicas empleadas para el nuevo patrón de producción nos parece muy clara. Es un modelo que se ha basado más en el fomento del sector externo (inversión extranjera, maquila, sectores exportadores) y menos en el sostenimiento e impulso del sector productivo vinculado en el mercado interno.

Una creciente incapacidad del modelo de absorber trabajadores. En la medida en que se ha venido incrementado la productividad y que el crecimiento de la manufactura no ha sido uniforme, hasta el momento parece que el modelo es incapaz de recuperar los niveles de empleo anteriores lo cual es matizado por un aumento mayor del sector de servicios. El personal ocupado en la manufactura solo aumento el 8.4% durante 1988 y 1996 en tanto que en el total de la economía se incrementó en un 17.5 %.

A partir de mediados de la década pasada como resultado de la crisis y la apertura comercial se rompen diversos encadenamientos productivos, incrementándose las importaciones de manera acelerada: de representar el 6.75 de la oferta total en 1988 se pasa al 12.2 % en 1996. Paralelamente se desarrollan nuevos “encadenamientos productivos” a partir de la instalación de plantas de los proveedores del país de origen bajo la forma de maquila o subcontratación; ambas responden más a la iniciativa e interés de las multinacionales que a una estrategia de desarrollo de redes productivas para fortalecer la capacidad productiva nacional y el mercado interno. Este tipo de desarrollo amplía el enclave de la empresa multinacional.

Las características estructurales son “una creciente concentración de la actividad económica manufacturera, pero también del total de la economía, en un relevante pequeño grupo de ramas y empresas exportadoras, con subsecuentes efectos en la falta de generación de empleo y concentración del ingreso. Desde esta perspectiva, la crisis de diciembre de 1994 y las tendencias seguidas hasta la actualidad han agudizado la polarización económica, social y regional y profundizan la falta de endogeneidad económica.

No puede aislarse la apertura comercial de las demás políticas que la han acompañado durante los últimos veinte años, ni de los efectos sobre la estratificación social, principalmente a través de su impacto sobre los mercados de trabajo, que han sido el centro de análisis porque la estructura ocupacional es base del sistema de estratificación.

La principal conclusión es que la estructura social ha estado bajo tensión durante el periodo de reforma. Esta tensión ha afectado la coherencia social y se ha traducido en un aumento de la heterogeneidad. Como en todos los procesos, ha habido quienes ganan y quienes pierden. La diferencia ahora es que los cambios son significativos y afectan estructuralmente, no solo el presente, sino también el futuro de la población. La equidad se ha deteriorado y los vencedores son una

minoría mientras que los demás – no solo los pobres, sino también los grupos de ingresos medios- se han quedado productivamente rezagados en términos relativos. Los efectos del conjunto de políticas sobre el empleo y los ingresos de trabajo así como la desigualdad de oportunidades, han demostrado ser un factor importante de este resultado. La tendencia resulta perversa en un país que se encuentra en una región con la desigualdad más alta del mundo.

No parece haber pruebas suficientes para sostener que el bloque de políticas ha tenido efectos concentradores. La mayoría de los impactos positivos beneficiaron a los sectores que ya estaban en los tramos superiores de la distribución del ingreso: favoreció a los relativamente más ricos. Los efectos negativos que se han registrado en el mercado de trabajo como resultado del impacto de políticas, precarización de las condiciones de trabajo, terciarización e informalización, así como el desempleo se han concentrado mayormente en los sectores que ya eran relativamente más pobres. De esta forma las diferencias han aumentado. Los asalariados pueden llegar a tener salarios relativamente más altos que en el pasado, pero sus empleos son, en muchos aspectos más precarios e informales. En estos casos las condiciones de los trabajadores han empeorado.

Esta distribución desigual de las ganancias y pérdidas parece ser más lamentable ya que se han cifrado grandes esperanzas en los efectos positivos de las políticas neoliberales – trayectoria que adoptaron la mayoría de los países latinoamericanos desde sus primeras etapas – sobre el crecimiento, la equidad y la integración social. El problema es, sin embargo, en que medida la apertura ha impuesto distorsiones adicionales una situación social ya desequilibrada. Para ponerlo en la perspectiva correcta, debe recordarse que el punto de partida no facilitó el proceso de ajuste en un entorno de globalización, ya que la alta concentración de los ingresos y los graves desequilibrios macroeconómicos atenuaron cualesquiera efectos positivos que pudieron haber resultado de una integración más estrecha con la economía mundial. No sorprende que la mayor preocupación de las personas sea el empleo y su mayor remuneración, así como la inestabilidad y la pérdida de protección laboral.

Las demandas de mayores salarios y mejor seguridad laboral durante los tiempos de ajuste fueron neutralizadas por la necesidad de ahorrar recursos y, en particular, de corregir los desequilibrios económicos del país.

La ocupación se ha hecho más heterogénea tanto en los sectores como al interior de ellos. Las empresas y, por lo tanto los dueños, los gerentes. Los técnicos y la mano de obra calificada están incorporados a la economía global; los trabajadores no calificados, están en una situación precaria, que se caracteriza por bajos ingresos, inestabilidad y falta de protección. Los efectos en los mercados de trabajo han producido cambios en la estructura social; el diferente grado de integración económica de los distintos grupos de población trasciende los empleos.

Los problemas laborales de los años noventa no se deben a un crecimiento sin empleo, sino a la debilidad del proceso de crecimiento económico, agravada por el uso menos intensivo de mano de obra, como efecto principalmente de las transformaciones de las actividades productoras de bienes transables. Se limitó así la demanda laboral, mientras la presión desde el lado de la oferta generaba una alta proporción de empleo no asalariado. Ello no alcanzó a compensar la escasa creación de empleo asalariado, por lo que el desempleo siguió una tendencia ascendente y, hacia fines de la década, alcanzó niveles superiores incluso a los de la crisis de la deuda de los años ochenta. Al revés de lo esperado, las reformas económicas tuvieron un impacto contradictorio, pues mientras estimulaban el crecimiento y, por lo tanto, la demanda laboral, reducían la intensidad del uso de la fuerza laboral.

Tampoco se cumplieron las expectativas respecto a la evolución sectorial del empleo y sus características. La modernización productiva de las empresas en muchos rubros así como la reestructuración sectorial a favor de las actividades terciarias influyen ambas en una mayor e inevitable segmentación del mercado de trabajo, sobre la base del nivel de calidad de los trabajos y educativo, pues la demanda laboral mostró una clara inclinación hacia su favor del personal con escolaridad media y alta. En consecuencia, las personas con menos instrucción formal tuvieron menor acceso al empleo asalariado y se amplió la diferencia de salarios entre los trabajadores calificados y no calificados.

La reestructuración del empleo ayudó a desencadenar un proceso de heterogeneización del mercado de trabajo. Por un lado, se produjo un proceso simultáneo e importante de generación de empleo en los extremos de la estructura laboral, con procesos de ascenso (creciente demanda de trabajo calificado) y concentración del empleo nuevo en segmentos que se caracterizan por una menor calidad (sector informal). Al propio tiempo aumentó la diferencia de la productividad laboral media y de salarios entre las micro empresas y las empresas de mayor tamaño, lo que parece indicar que aumenta la distancia que separa lo formal de lo informal. Por otro lado, también el empleo formal (empresas medianas y grandes) se observa una heterogeneización de las condiciones laborales, tanto en ingresos (aumento de las diferencias salariales entre personal de diferente nivel de capacitación) como en lo que respecta a las condiciones laborales (surgimiento de núcleos estables de trabajadores frente a trabajadores de empleo inestable, con formas estructurales más precarias y menor protección social)

El proceso de apertura externa, promovido desde los años ochenta, fue parte de un ambicioso programa de ajuste y reforma económica que tuvo notorias repercusiones en el mercado de trabajo de la economía mexicana. Se hizo necesario llevar a cabo ajustes en la plantilla de trabajadores, incrementando marginalmente la contratación de eventuales y de trabajadores por tiempo determinado y reduciendo la de trabajadores por tiempo indefinido, lo que incrementó la precariedad en el empleo.

La competencia global y la tendencia a adoptar una modalidad ahorradora de mano de obra impiden que el sector manufacturero vuelva a ser el motor de generación de empleo que fue hasta los años sesenta. La competencia, crecientemente de alcance mundial, limita la posibilidad de crecimiento en rubros de uso intensivo de mano de obra, y en otros, mantendrá la presión de orientarse a soluciones óptimas que dejan cada vez menos posibilidad de adoptar otras combinaciones de factores. Siendo así, la tasa de generación de empleo será moderada al igual que el crecimiento de su salario.

Con este trasfondo parece evidente que también en el futuro la gran mayoría de puestos de trabajo tendrá que surgir de actividades terciarias. La expansión relativa tanto de producto como del empleo en ese sector es una tendencia global y de largo plazo. No se trata simplemente de la escasa generación de empleo en los sectores primario y secundario, sino también del nuevo papel de las actividades terciarias en la estructura económica. La competitividad de los sectores tradicionales productores de bienes transables también depende crecientemente de la integración eficiente con servicios de múltiples tipos, como la investigación y el desarrollo tecnológico. Otras áreas importantes para la competitividad, aunque en forma indirecta, son la salud y la educación. La modernización de la estructura socioeconómica en su conjunto exige la generación de empleo correspondiente para personal de calificaciones medianas y bajas.

Las transformaciones de la estructura productiva de las economías y de la organización de las empresas tienen efectos correspondientes en la estructura de los mercados de trabajo. Muchas empresas manufactureras aumentan el peso de las ocupaciones no directamente vinculadas con la producción, como la investigación, los servicios internos. Por el contrario, la adopción de medidas de desintegración de ciertas actividades puede reducir estadísticamente el número de ocupados y afectar la productividad laboral en estas empresas. Específicamente, la sustitución de organización vertical del proceso productivo en grandes empresas por redes o cadenas con múltiples vínculos con proveedores de todo tipo de insumos en el interior y crecientemente en el exterior tiene un profundo efecto de alcances sobre la generación de empleo y sus características.

En el caso del actual patrón de reproducción del capital y para el caso de la industria manufacturera mexicana, se observa que existe una concepción funcional a las necesidades de ese patrón, de tal manera que la apertura y el privilegio del sector externo como motor de crecimiento fomentan la importación de tecnología.

Considerando que nuestra economía es parte del ciclo de valorización del capital mundial se puede concluir que la forma subordinada de integración productiva que actualmente se lleva a cabo, incluye la adopción de un patrón tecnológico que estimula la dependencia y subordinación de los capitales

multinacionales, quienes concentran las capacidades de producción e innovación y el conocimiento científico tecnológico.

En este sentido la visión dominante en el estado mexicano y sus objetivos de modernización e impulso de la cultura tecnológica se encuentran limitados por las mismas características del modelo de reproducción, reforzando el predominio de las filiales y los grandes oligopolios de capital nacional así como la heterogeneidad y el grado de concentración productiva. En la medida en que son muy pocas las empresas beneficiadas con este modelo centrada en el sector externo, la polarización de la estructura productiva se hará cada vez mas evidente y la diferencia tecnológica en su seno será cada vez mayor, sin que esto signifique que el polo dominante deje de seguir avanzando aceleradamente.

Hemos visto que la capacidad de generación de tecnologías es prácticamente inexistente en las plantas productivas y que los centros de investigación tienen poca incidencia en ella, esto no es casual, sino que expresa la limitación estructural de este mismo patrón.

Propuestas.

El tema de cómo mejorar la competitividad trasciende el análisis meramente técnico y se convierte, en parte al menos, de un examen de la distribución del ingreso. La receta ortodoxa, que no parece tener suficiente sustento conceptual ni empírico, se basa en la necesaria reducción de la calidad de vida de los trabajadores en un periodo cuya extensión es difícil prever. Si bien un país que debe incrementar sus relaciones comerciales y que lo hace con una base productiva atrasada debe dotar a las empresas de ciertas condiciones iniciales que les permitan compensar las diferencias de productividad, esta idea no parece ser la única, y de seguro no es la mas equitativa ni necesariamente la mas eficaz. Para generar esas condiciones parece posible diseñar esquemas de redistribución de ingresos que hagan atractiva la inversión para competir internacionalmente sin recurrir a nuevos deterioros de las remuneraciones de quienes fueron precisamente los más afectados durante los últimos años. La perspectiva ortodoxa, al menos tal y como se difunde corrientemente, sostiene que existe un solo y único camino para optimizar la eficiencia y que el implicaría sacrificios transitorios de equidad. La revisión efectuada sugiere que son amplios los márgenes de libertad para optar entre combinaciones de eficiencia y equidad, y que su selección depende de las relaciones de fuerza de los diversos actores sociales y la estructura del estado, antes de las formulas infalibles, exclusivas y certeras.

En primer lugar hubo como se mencionó anteriormente un cambio en la composición del empleo asalariado según la modalidad de contratación. Aumentó la proporción de asalariados con contrato temporal y sin contrato. En los casos donde hubo pérdida de competitividad, ella no se debió a una caída de productividad, sino al aumento acelerado del costo laboral expresado en dólares

corrientes. Este crecimiento obedeció principalmente al rezago cambiario que encareció significativamente el costo laboral. La corrección de dicho rezago permitió reducir el costo y, por esa vía, compensar parcialmente la pérdida de competitividad generada por las maxidevaluaciones registradas de los países del sudeste asiático.

Según nuestro punto de vista la recuperación de la competitividad perdida, no parecería poder sustentarse en un crecimiento espectacular de la productividad, ni en la reducción de los costos laborales mediante una mayor precarización del empleo, en si una contracción de los salarios. En estas circunstancias, las ganancias deberían sustentarse, en el corto plazo en un redireccionamiento de las políticas cambiarias y de tasa de interés y, en el largo plazo en una estrategia para incrementar la productividad que involucre a empresarios y trabajadores. Tal estrategia incidiría en la política laboral en el campo de las relaciones de trabajo, tanto individual como colectivo. En lo que se refiere a las primeras, preocupan los efectos de la precarización del empleo tanto sobre las condiciones de seguridad y el desarrollo personal y familiar del trabajador, como sobre el desarrollo de su potencial de productividad, más aun si sus posibilidades de participación en programas y actividades de capacitación son limitadas.

La relación colectiva de trabajo, y más específicamente la negociación colectiva, es un importante sector en el que se requiere intervenir para elevar la productividad. De la negociación colectiva mirada como un medio para evitar la sobreexplotación de los trabajadores, se debe pasar a la negociación colectiva visualizada como la búsqueda de compromisos entre trabajadores y empresarios para aplicar estrategias que conduzcan a mejorar la productividad y a distribuir más equitativamente los beneficios que se generen.

Una de las estrategias podría ser la vinculación entre salarios y la productividad, de tal manera que fijando un piso determinado por el nivel salarial hasta entonces vigente, todo aumento del salario durante el periodo acordado se relacione con los incrementos de la productividad.

Por otra parte el crecimiento económico es el determinante principal del nivel de la demanda laboral y, por lo tanto, del peso relativo de los distintos sectores del mercado de trabajo que son impulsados por la oferta y la demanda. Cuando el crecimiento económico es insuficiente, un elevado porcentaje del empleo se concentra en ocupaciones informales. Por estas razones, una política orientada a mejorar los mercados de trabajo tiene que preocuparse del nivel y la estabilidad de este crecimiento. Por otro lado, los problemas laborales de largo plazo y la tendencia hacia un uso menos intensivo de mano de obra obligan a idear instrumentos que fomenten a mediano plazo simultáneamente la producción competitiva y la generación de empleo productivo.

Los mayores índices de productividad que deben alcanzar las empresas mexicanas para enfrentar con mayores éxitos la competencia externa, si bien

reclaman estructuras laborales flexibles, tanto en términos numéricos como funcionales, lo que implica entre otras cosas la utilización de trabajo eventual y/o por tiempo parcial, en la medida en que se apoya en contratos formales de carácter flexible, fomenta la productividad solo si se acompaña de procesos de capacitación paralelos que acrecienten las habilidades laborales.

Anexo 1

Opciones con tipo de cambio fijo.

Las crisis bancarias y financieras en los años recientes, llevan a formulaciones en torno a la adopción de un sistema que logre llevar a un país en desarrollo a la estabilidad, han impulsado a revisar los diferentes caminos que se consideran relevantes para dicho objetivo por lo cual se presentan a continuación una opción de unión monetaria y tres formas de dolarización en los que el tipo de cambio fijo se utiliza como alternativa para combatir la incertidumbre y dota de credibilidad a un país en desarrollo.

La teoría de las áreas monetarias óptimas.

La teoría de las áreas monetarias óptimas (AMO) fue desarrollada básicamente por Robert Mundell (1961) y McKinnon (1963). Según ella un conjunto de regiones o países constituye un área monetaria óptima en la medida que los beneficios de mantener una moneda única superen a los costos que ella pudiera generar. Esto ocurría cuando los factores de la producción, el trabajo y el capital, fueran suficientemente móviles entre países o regiones y existe, una suficiente flexibilidad en los mercados de factores y de bienes, como para permitir ajustes en los precios frente a shocks reales asimétricos, ya que la formación de una unión monetaria implica la pérdida del tipo de cambio como mecanismo de ajuste frente a esos shocks.

Cuando países diferentes integran una unión monetaria eliminan la posibilidad de utilizar el tipo de cambio como instrumento de ajuste. Cuando dos países sufren perturbaciones en el mercado de bienes que son asimétricas, el país que tiene la perturbación positiva tiende a tener presiones inflacionarias y déficit comercial mientras que el país que tiene la perturbación negativa tiende a tener desempleo y superávit comercial. Si la flexibilidad salarial y de precios es suficientemente grande, la deflación de precios y salarios puede eliminar el problema de desempleo en el país afectado adversamente; tal descenso de precios aumentaría la competitividad de su producción, eliminando el déficit comercial. El aumento de precios y salarios en el país afectado positivamente reduce su competitividad, y así tiende a compensar el déficit comercial del país afectado negativamente, por lo cual el aumento de la inflación sería transitorio.

El problema es que a menudo no existe suficiente flexibilidad salarial a la baja ni suficiente movilidad internacional de trabajo. Por ello, el ajuste ante los shocks asimétricos puede demandar un periodo muy prolongado con costos elevados para ambos tipos de países.

Esta teoría parece bastante pesimista sobre la conveniencia de la formación de áreas monetarias, ya que los prerequisites para que los beneficios superen a los costos parecen sumamente restrictivos. Sin embargo, el desarrollo reciente de la

teoría monetaria, al poner énfasis en los problemas de credibilidad de la política económica ha llevado a una nueva versión de esta propuesta

En primer lugar, se supone que las perturbaciones a diferentes países tenderán a ser más simétricas cuanto mayor sea el comercio intra-industrial de los países, ya que éste está basado en la existencia de economías de escala y competencia imperfecta. En la medida que el comercio intra-industrial crezca más que el inter-industrial se tendrá una tendencia hacia la homogeneización de las perturbaciones que afecten a los mercados de bienes.

Krugman (1991) señala que, sin embargo, el tipo de integración comercial que surge como consecuencia de las economías de escala también puede llevar a la concentración espacial de las actividades industriales, en cuyo caso los shocks que afecten a sectores específicos pueden convertirse en shocks que afecten a países específicos.

Frankel y Rose (1996) plantean que la simetría debe ser considerada en gran medida como endógeno al propio proceso de integración. Ellos encuentran evidencia empírica de que cuanto mayor es el grado de integración comercial entre los países, mayor es la correlación positiva entre sus ciclos, pero hay otros aspectos que inducen asimetrías.

Por ejemplo los países europeos presentan marcadas diferencias institucionales en sus mercados laborales. También el hecho de que los países europeos hayan conservado independencia en el manejo de la política fiscal implica que los cambios fiscales pueden ser una fuente de shocks asimétricos.

Según la nueva versión la mayor limitación de la teoría original de las áreas monetarias óptimas es que puso excesivo énfasis en la simetría en el impacto de los shocks sobre las economías llamadas a integrar una unión monetaria, recomendando flexibilidad cambiaria en los casos que los shocks impactan en forma asimétrica; mientras que ha prestado escasa atención a una cuestión mucho más relevante empíricamente; que es la importancia de la credibilidad, para que una moneda independiente pueda cumplir eficientemente sus funciones.

Las propuestas del nuevo enfoque consideran que la credibilidad fue un elemento clave al evaluar los costos y beneficios de la Unión Monetaria Europea, donde la principal economía, Alemania, gozaba de una extraordinaria reputación monetaria.

Desde su punto de vista, la mayor crítica a teoría original de las áreas monetarias óptimas tiene que ver con el problema de la credibilidad de las políticas, ya que esa teoría suponía implícitamente que el tipo de cambio es una herramienta que puede ser utilizada sin ningún costo por las autoridades monetarias.

Sin embargo, la literatura reciente que se ocupa de estudiar los problemas de inconsistencia temporal de las políticas argumenta que el uso del tipo de cambio como herramienta de ajuste a los shocks por parte de los gobiernos, condiciona su capacidad de utilizarla en un futuro, ya que los agentes económicos incorporan esta información a la formación de sus expectativas, y la capacidad del gobierno de sorprenderlos se reduce.

Por otro lado, estos teóricos afirman que los procesos de convergencia hacia una unión monetaria generan lo que puede denominarse un “círculo virtuoso”, en el que los efectos combinados de la mejora efectiva en la calidad de las políticas de los gobiernos y el aumento en la convergencia se retroalimentan, posibilitando de esta forma importantes reducciones en las tasas de interés, y reducciones sustanciales de los déficit fiscales y de la inflación.

Un rasgo fundamental de la economía mundial en la década de los noventa es que los flujos tanto de comercio como de capitales entre el mundo industrializado y las economías emergentes han crecido enormemente. Estas últimas han obtenido enormes ganancias al abrirse a estos flujos, pero el reverso de este proceso es que las economías emergentes están cada vez más sujetas a que cambios repentinos en la confianza de los inversores internacionales, que ponen en riesgo su estabilidad macroeconómica.

Una posible explicación es que las monedas de estos países son débiles, sujetas a crisis de confianza, principalmente porque sus instituciones monetarias no han logrado ganar aún la suficiente credibilidad; los residentes de esos países mantienen una proporción importante de sus activos en una moneda de reserva, que en el caso de América Latina es principalmente el dólar.

Si una gran proporción de los pasivos de estas economías no está denominada en la moneda doméstica, ello implica una fragilidad financiera ya que aquellos que están endeudados están sujetos al riesgo devaluatorio. Una devaluación puede implicar para ellos grandes pérdidas, poniéndolos en serias dificultades para cumplir con sus compromisos financieros. El riesgo devaluatorio, por lo tanto, aumenta el riesgo de incobrabilidad para aquellos que prestan, quienes se protegen aumentando la prima de riesgo sobre la tasa de interés. Cuando se producen las maxidevaluaciones estas tienden a ser consecutivas en los países emergentes. Ello expresa porque, para los países de América Latina, el uso del tipo de cambio como herramienta de ajuste ha tenido a exacerbar los efectos de los shocks antes que atenuarlos, por una cuestión de credibilidad, los ajustes del tipo de cambio deben ser acompañados de incrementos en las tasas de interés, para persuadir al público de que mantenga su riqueza en la moneda doméstica.

Recientemente se ha planteado que la dolarización podría ser una forma eficaz y drástica para eliminar inestabilidades y vulnerabilidades. Los proponentes de este régimen monetario sostienen que mediante la dolarización:

- La inflación baja rápidamente al nivel de la de Estados Unidos,
- Las tasas de interés caen en forma importante tendiendo a convergir con los niveles externos,
- Al desaparecer la política monetaria propia, se cancela la posibilidad de que acciones monetarias discrecionales se conviertan en fuentes de perturbación,
- Desaparecen los riesgos financieros y cambiarios,
- Se favorece la profundización financiera,
- Se promueve una autentica disciplina presupuestal del sector público,
- Se forja una estabilidad macroeconómica que aunada al bajo costo del capital y a la conservación del poder de compra, promoverán un crecimiento económico acelerado y duradero.

A pesar de la lista de consecuencias tan favorables, resulta saludable una razonable dosis de escepticismo. ¿Será realmente la dolarización un vehículo instantáneo y sencillo para lograr tantas virtudes? Antes que nada, ¿qué se entiende por dolarización? , ¿En que consiste?, ¿Es posible que su adopción arroje solo beneficios y no tenga costos? Además, ¿cuáles serian las dificultades para implantar una dolarización? Las interrogantes anteriores conducen a que este concepto requiera, al menos, de una cuidadosa revisión y reflexión.

Esquemas de dolarización

En primer lugar, como sucede con todos los términos de moda, el concepto se utiliza libremente para señalar diferentes esquemas, pero no siempre se precisa en una discusión si estamos hablando de lo mismo. Esto muchas veces crea confusiones lamentables, por lo que es conveniente definir con exactitud las variantes que comúnmente se consideran como “dolarización”.

La definición general es que se acepta al dólar formalmente como moneda de curso legal en un país. Los conceptos clave son las palabras “formalmente” y “legal”, pues la dolarización informal y no legal (pero no ilegal) es un fenómeno muy común pero que no cumple en forma generalizada con las tres características básicas del dinero. Al ser moneda de curso legal en cambio, el dólar será para la sociedad unidad de cuenta, medio para efectuar transacciones y almacén de valor. Pero, en esta acepción la moneda interna no necesariamente es sustituida por el dólar y desaparece, ambas monedas pueden coexistir como medios de pago legales. Sin embargo, a la larga, de acuerdo con lo que pudiéramos denominar como la “ley de Gresham invertida”, la moneda interna tendera a desaparecer. En el caso en que coexistan ambos signos monetarios, la dolarización es la expresión por excelencia de un régimen de tipo de cambio, en

cambio si la moneda interna se extingue, el tipo de cambio simplemente se desaparece.

Tradicionalmente siempre ha existido la posibilidad de buscar refugio o protección en el dólar en tiempos de inestabilidad e incertidumbre; esto podría calificarse como dolarización de facto. Pero el debate actual que ha surgido en torno a la dolarización se centra en un aspecto diferente: dolarizar como una decisión deliberada de política. Entonces pueden considerarse tres esquemas básicos de dolarización:

- **Consejo monetario o caja de conversión.** En este régimen monetario coexisten la moneda local y el dólar como monedas de curso legal, aunque puede ser informal, estableciéndose un tipo de cambio inamovible entre ellas, de preferencia pero no necesariamente de 1:1. Como es bien sabido con un consejo monetario la cantidad de dinero interno solo podrá aumentar en la medida en que se incrementen las reservas internacionales. La finalidad es acotar la discrecionalidad monetaria, con lo que prácticamente desaparece el ejercicio de la política monetaria. En términos de esquemas de dolarización es el régimen más débil. Por ello, muchos señalan que el consejo monetario es un régimen de transición hacia una dolarización mas completa.

- **Dolarización unilateral.** Un país decide adoptar al dólar como moneda sin consultar sin Estados Unidos y en coexistencia con la moneda interna aunque gradualmente está irá desapareciendo. En esta alternativa el banco central destina sus reservas internacionales a comprar dólares en efectivo y comprar con ellos base monetaria. Una vez realizada la conversión se presenta el problema de ir alimentando el flujo de nuevos dólares demandados. La autoridad monetaria está entonces sujeta a una restricción similar a la del consejo monetario, pero con mayor incertidumbre.

Existen dos costos financieros importantes en la dolarización unilateral: se pierde el ingreso por señoreaje proveniente del acervo existente de moneda interna, así como cualquier señoreaje futuro al cancelarse aumentos autónomos posteriores de la base monetaria. El señoreaje de la nueva base monetaria dolarizada se transfiere íntegramente al gobierno de Estados Unidos, es un préstamo gratuito para los estadounidenses. El otro costo es que al eliminar la flexibilidad de contar con un acervo importante de reservas se limitan las posibilidades de liquidez del sistema bancario en tiempos de emergencia, pues no se tiene capacidad de ejercer la función de prestamista de ultima estancia al no tener la facultad de crear base monetaria en forma autónoma

- **Dolarización bilateral.** Presupone un arreglo o convenio entre los dos paises para asegurar el suministro de billetes en dólares, transferir en forma más equitativa el señoriaje y distribuir la carga de enfrentar emergencias del sistema bancario. Además, favorecería, la integración no solo financiera sino sobre todo de los mercados reales entre las dos economías. Claramente es un arreglo más estable que el de la dolarización unilateral.

Adoptar expresamente un esquema de dolarización es un cambio institucional importante, no es una decisión trivial y una vez introducida es de difícil reversión; para que tal régimen monetario tenga éxito, y por ende promueva confianza y credibilidad, es indispensable cumplir con ciertos requisitos, se han sugerido, cuando menos las siguientes precondiciones:

- Un uso del dólar que sea lo suficientemente generalizado en la economía, para que no implique un cambio importante tanto en las costumbres como en la cultura. Haber contado ya por unos años con un consejo monetario, contribuye a lo anterior.

- Haber gozado de un periodo largo de estabilidad macroeconómica, sobre todo, fiscal, cambiaria y de precios para que la dolarización no se interprete como un artificio para eludir la responsabilidad de promover políticas fundamentales sanas.

- Tener instituciones fiscales y procesos presupuestales sólidos para asegurar que no habrá desviaciones futuras, pues al desaparecer la política monetaria con la dolarización, una mayor responsabilidad recaerá sobre la política fiscal para actuar como instrumento estabilizador.

- Contar con los elementos necesarios que puedan asegurar una convergencia del crecimiento de la productividad con el nivel prevaleciente en Estados Unidos. Entre estos elementos se supone que están: el haber, concluido reformas estructurales que propicien una economía libre y abierta; mercados desregulados, sobre todo el laboral; y, mejoras en los procesos tecnológicos y de capacitación de la mano de obra para aminorar una dispersión significativa entre países.

- Tener un sistema financiero sólido. Disponer de un coeficiente alto de reservas internacionales/base monetaria, para disponer en la mayor medida posible de un flujo de señoreaje con el cual se pueda constituir una facilidad de liquidez para emergencias.

Un régimen monetario dolarizado puede presentar ventajas si es instrumentado adecuadamente después de cumplir con los prerrequisitos necesarios. Sin embargo, camino hacia su plena instrumentación, se dará un proceso de transición. Dicha transición puede implicar costos. Por ejemplo, en una transición donde coexistan las dos monedas, se observara una asimetría en los pasivos en términos de su vencimiento y su moneda de denominación. Es decir, ante la incertidumbre del valor futuro de la moneda interna, ningún acreedor querrá prestar en pesos a largo plazo. Un ahorrador, en cambio, tendrá el incentivo para invertir a largo plazo en dólares; esta asimetría (conocida como mismatch)

implicará que nos endeudem a corto plazo en pesos, para adquirir dólares con esos recursos e invertirlos a largo plazo. Si se presenta una crisis inflacionaria o cambiaria, aumentarán los problemas de cartera vencida, pues los recursos para amortizar el crédito se encuentran invertidos a plazos más largos y en moneda extranjera. Así una transición con este tipo de asimetrías puede presentar ciertas complicaciones.

Si bien es cierto que con la adopción del dólar como moneda desaparece el riesgo cambiario, al ya no existir la posibilidad de una devaluación, dolarizar no sería suficiente para alcanzar las tasas de interés de Estados Unidos. El riesgo cambiario no es el único factor que influye en la determinación del nivel de las tasas de interés; al surgimiento de un diferencial de tasas de intereses, contribuye en forma importante el riesgo-país. Este se refiere a la evaluación que hacen los mercados de la probabilidad de que un país emisor de deuda incumpla con sus compromisos financieros. Es una percepción de la solvencia de un país, que en realidad poco depende de la moneda que se haya adoptado como especie legal; más bien, depende de las condiciones económicas fundamentales que permitan una gestión ordenada del endeudamiento de un país.

Aunque este dolarizada y no exista la devaluación, cuando una economía esta sujeta a choques externos no esta exenta de sufrir crisis de balanza pagos. En este caso, al no poder absorber por la vía del tipo de cambio el ajuste necesario a este choque, necesariamente el ajuste tendrá que darse mediante una contracción de la actividad económica y del empleo. Este es un costo importante al dolarizar, que no siempre se tiene muy presente. Para economías demasiado vulnerables expuestas a perturbaciones exógenas, un tipo de cambio flotante ha probado de ser una forma más eficaz de absorber el impacto de choques que el tener un régimen de dolarización donde el costo es una contracción económica inevitable. El banco central (o el gobierno) dejan de ser los garantes finales de los recursos de los ahorradores. Esto le imprime una mayor disciplina al sistema financiero y promueve la autorregulación de sus instituciones.

Algunos que defienden la dolarización han señalado que será una ventaja para los asalariados ganar en dólares. Esto es una falacia. Los salarios se determinan en función de la demanda y oferta laboral. Parte del relativo éxito de la Unión Monetaria Europea se debe al arreglo laboral que permite el libre flujo de trabajadores de un país a otro, lo que equivale a igualar la oferta y la demanda en todos los países. Un esquema de dolarización, sin llegar a un arreglo similar, no cambiaría las condiciones del mercado de trabajo del país en desarrollo. Al final de cuentas, lo que hoy determina los salarios de los trabajadores serian las mismas condiciones en un esquema de dolarización.

La dolarización al tratarse de una modificación institucional trascendente que además involucraría un importante cambio de reglas para los agentes económicos, en particular para el sistema financiero, es una decisión que debe ser muy bien estudiada y planteada. Sobre todo por que una vez institucionalizada su reversión es costosa a su vez, deben estudiarse a fondo las precondiciones para la introducción exitosa de un régimen monetario semejante. Sin lugar a dudas dicho arreglo puede imponer transparencia y disciplina al proceso monetario de una economía, y devolver confianza a los agentes económicos al imponer incertidumbre cambiaria y convergencia de la inflación a tasas internacionales. En ese sentido representaría una formula funcional para recuperar y fomentar la estabilidad. No obstante sus efectos positivos ni están garantizados como tampoco exentos de costos sobre todo en la etapa de transición, además de que impone un cambio radical a la forma de operar de la política económica. Es por ello, una decisión que no podría tomarse con precipitación y menos en condiciones en que la ligereza podría conducir a proponer supuestas panaceas sin un cálculo razonado de sus implicaciones y alcances.

UNION MONETARIA

La unión monetaria es el mecanismo que obliga a dos o más países a adoptar una moneda común y una política monetaria única. Requiere un banco central regional que emita el circulante común de acuerdo a los objetivos conjuntamente concertados. En este caso los bancos centrales no se eliminan, pero se limitan a meros ejecutores de las políticas monetarias determinada por el banco central regional.

Bajo esta opción hay una total integración monetaria, por lo que además de las características del arreglo bilateral anterior, se incluyen importantes cambios institucionales en términos de replantear la estructura, objetivos y funcionamiento de los bancos centrales miembros de la unión. Se crea un banco central común aunque no desaparezcan los bancos individuales de cada país. El ejemplo reciente más importante es por supuesto la Unión Monetaria Europea que inicio este año con 11 países, y muy probablemente con el transcurso de los años incluirán a un mayor numero de economías.

El tema de las uniones monetarias, muy vinculados a los regímenes cambiarios, ha recuperado importancia por ser hasta cierto punto un mecanismo posible para reducir la vulnerabilidad de los países en desarrollo por medio de incrementar la credibilidad de las políticas.

El factor esencial para el establecimiento es el objetivo central de su conformación. El impulso a la integración, que puede estar basado en consideraciones de *tipo social y político*. Pero al mismo tiempo puede ser de tipo *meramente económico como, por ejemplo, incrementar el bienestar* agregado o reducir la volatilidad de precios derivada de las variaciones cambiarias.

Debe tomarse en cuenta que ninguno de los miembros podrá aplicar una política monetaria independiente. Para ello es necesario que las economías participantes tengan estructuras similares. En dichas condiciones los choques macroeconómicos externos tendrán efectos semejantes en cada país de la unión, y podrá confrontarse con una política monetaria común.

Entre mas asimétricos sean los efectos de los choques externos, mayores serán los beneficios para cada país de contar con una independencia para modificar el tipo de cambio. Así, forzar una unión monetaria en economías con estructura diferente puede ser muy costoso, y de beneficios dudosos. Otro aspecto a tomar en cuenta concierne al grado de integración de las economías participantes: Cuando hay una fuerte integración subregional, la aplicación de políticas monetarias independientes es poco eficaz frente a una fórmula conjunta.

La unión monetaria se puede analizar con base en dos tipos de elementos que pueden estar asociados a ella. Por una parte están las ventajas que se derivan de la existencia de una moneda común para los países que previamente han funcionado como áreas monetarias independientes, con banco central y moneda propios. En segundo lugar están las desventajas de la unión monetaria, consistentes principalmente en las implicaciones que en términos de inflación y desempleo tiene para cada país integrante de ella la pérdida formal y real de las autonomías monetaria y cambiaria.

La incorporación de un país a una unión monetaria tendrá para ese mismo algunas ventajas claras.

- Aumentará la moneticidad del dinero utilizado en el país;
- Disminuirán de manera considerable los costos de transacción;
- Habrá un aprovechamiento más amplio de las posibilidades de señoreaje;

Una unión monetaria, por su mera existencia, eliminaría la volatilidad cambiaria y de las tasas internas de interés, así como cualquier prima de riesgo cambiario en el endeudamiento externo y en las tasas internas de interés. Con ella el banco central común sólo necesitaría reservas para apoyar de manera directa e indirecta a la moneda común frente a otros signos en el mercado de divisas.

Por otra parte la integración a una unión monetaria contiene las siguientes desventajas:

- El abandono de la autonomía monetaria y cambiaria arrojaría costos que pueden ser muy elevados. Puede darse el caso que para un país sea de más ayuda una política monetaria independiente para poder obtener de manera simultánea un equilibrio interno y externo. La renuncia a esa autonomía podría conducir a situaciones de desempleo significativo si se presentaran perturbaciones reales que llegaran a afectar de manera asimétrica a los países miembros.
- Un hecho fundamental consiste en la posible improbabilidad de que una política monetaria común pueda responder a las necesidades macroeconómicas de un área monetaria grande y regionalmente diversa;
- No habría libertad de movimiento de forma que se permitieran otras vías de ajuste a las perturbaciones externas.

Una unión monetaria como aquí se concibe podría no ser aconsejable cuando, algunos requisitos faltan por llenar, para algunos países, cuestiones importantes deben tomarse en cuenta como el consenso político necesario entre las autoridades correspondientes, y no puedan satisfacer las condiciones del proceso de transición hacia ella.

Si una UM en su resultado final arrojara un saldo neto positivo, le daría un sustrato de racionalidad económica a la posibilidad de llevarla a cabo. En tal caso, sin embargo, tendría que construirse el consenso político y formularse una ruta de transición adecuada antes de que se hiciera realidad.

El debate sobre las ventajas y desventajas de las áreas monetarias, y las virtudes y defectos de los distintos regímenes cambiarios, ha vuelto a ser un tema central de discusión en las economías tanto emergentes como industrializadas.

El interés por el tema es estimulado por la puesta en marcha de la moneda única en Europa, además de las recientes crisis financieras.

V Integración económica y monetaria

En este apartado se argumenta que el Mercosur enfrenta desafíos significativos. Por lo cual es necesario un cambio radical de enfoque desde uno que pone el énfasis sobre las diferencias hasta otro que identifique intereses comunes en el marco de un tratamiento realista de las divergencias y los condicionantes estructurales.

En la situación actual, el Mercosur, enfrenta el dilema de reiterar las experiencias frustradas de integración típicas del pasado, o desarrollar un proceso que lleve a la construcción de intereses, reglas e instituciones comunes. Para esto se requiere capacidad para arbitrar las divergencias en las percepciones y en las preferencias nacionales de política, una oferta adecuada de liderazgo y la identificación e implementación de una agenda cooperativa

El aumento en la interdependencia que se produjo en los últimos años, junto con las recientes turbulencias financieras, constituyen incentivos para avanzar en esa dirección. Debido a esto es de gran importancia la percepción cada vez más extendida de que los problemas planteados por las divergencias de desempeño macroeconómico son muy significativos.

En la actualidad se observa el resurgimiento en el interés por analizar los factores que determinan la autonomía de las políticas macroeconómicas y el rol de los regímenes cambiarios en relación con ello. Hay dos rasgos del contexto internacional que están íntimamente relacionados con este interés. El primero es el incremento en el tamaño como a la volatilidad de los flujos de capital. En este nuevo contexto, para el diseño de políticas es vital contar con una idea razonable y clara de cual es el régimen monetario y cambiario que brinda la mayor autonomía, y simultáneamente, es capaz de adaptarse tanto al tamaño como a la volatilidad de los flujos de capital. El segundo hecho es el auge de los procesos de integración regional. En la medida en que el flujo de comercio crece dentro de un bloque determinado, es natural que aparezca la cuestión de los costos y benéficos de una mayor coordinación de políticas macroeconómicas con los socios.¹ En este sentido, la reciente experiencia de la unificación monetaria en Europa ha ejercido una gran influencia.

Aun cuando existe acuerdo en que los márgenes de autonomía de las políticas nacionales se ha estrechado, hay importantes divergencias sobre las características del régimen cambiario y monetario óptimo, y sobre el nivel de coordinación macroeconómica que un país debería buscar con sus socios comerciales en un acuerdo regional de integración. Las recomendaciones de política en este sentido abarcan un amplio abanico, que va desde la propuesta de

¹ Fanelli, José María; *Coordinación macroeconómica en el Mercosur. Desarrollo económico*, vol. 40 N° 160 (enero-marzo de 2001), pp.653.

Mundell a favor de una moneda mundial única, pasando por la heterodoxia de Frankel, para quien no existe un único régimen cambiario que se adapte a todo país y a todo tiempo, y terminando con los extremos de Eichengreen, que afirma que los regímenes intermedios tienden a ser inestables y que, en consecuencia, la flotación libre y la paridad fija son los únicos arreglos cambiarios con futuro.

En el plano práctico de la política económica el menú de opciones y propuestas no es menos amplio. En la región del Mercosur, por ejemplo, coexisten la heterodoxia cambiaria chilena, la flotación brasileña y la convertibilidad fija argentina. Aunque combinadas en diferentes proporciones, cada uno de estos regímenes ha mostrado tener tanto ventajas como debilidades de relevancia. Este amplio abanico no hizo más que ampliarse con la reciente dolarización de Ecuador.

El objetivo aquí es presentar un análisis sobre una posible coordinación de políticas en el Mercosur, es decir, un estudio de las características del régimen macroeconómico desde las perspectivas de las restricciones y ventajas que presentan los países integrantes para los intentos de coordinación en el bloque regional

La cuestión de la coordinación de políticas es compleja, por lo que es necesario incluir o hacer referencia a una gran gama de variables que influyen en el comportamiento económico de los países. Es necesario no olvidar, por otra parte, que nos movemos en un mundo de mercados imperfectos; en un mundo tal, independientemente de las restricciones para seleccionar el régimen cambiario, una vez que un régimen determinado es puesto en marcha, el mismo ejercerá una influencia que puede no ser neutral sobre la evolución de los variables reales.

Si la estructura de mercados fuera completa, el régimen cambiario sería neutral. La elección de uno u otro arreglo cambiario no tendría efectos reales. La plena flexibilidad de precios, unida a la posibilidad de asignar los recursos eficientemente y manejar los riesgos óptimamente convertiría la información sobre el régimen cambiario y monetario en irrelevante. Sin embargo, el mundo real está muy lejos de ser uno de mercados completos y, por lo tanto, el régimen cambiario importa porque las variaciones nominales afectan el valor de los variables reales. A continuación se muestran tres hechos que apuntan en la dirección de la no-neutralidad del régimen cambiario:

- a) Existe una alta correlación entre las variaciones nominales y las reales del tipo de cambio y esto no debería de ocurrir si el valor real de equilibrio no fuera afectado por los cambios en las variables nominales.
- b) La paridad del poder de compra de las monedas no se cumple en el corto plazo y los periodos de ajuste tienen mucha inercia. Hay evidencia de que en los países desarrollados sólo se verifica a muy largo plazo y se ignora si esto último ocurre en los países en desarrollo,
- c) Los regímenes de tipo de cambio nominal flotante muestran una mayor varianza del tipo de cambio real y de los niveles de precios internos,

Las economías del Mercosur, sin duda, se caracterizan por tener una estructura de mercados incompleta. Y ello particularmente es así en algunos mercados claves para el funcionamiento del régimen de cambios y la política monetaria.²

Los mercados de crédito y bonos son muy débiles, segmentados, y la estructura de maduración incompleta. Esta falta de profundidad financiera hace difícil la implementación de políticas monetarias activas.

Por otra parte, los mercados para cobertura del riesgo cambiario prácticamente no existen, y como regla general es muy difícil cubrirse o diversificar cualquier tipo de riesgo. Debido a estos rasgos estructurales la elección de un régimen específico de coordinación macroeconómica en el Mercosur tiene consecuencias para la evolución del lado real de la economía.

Ahora bien, si la elección del régimen cambiario es no neutral, una pregunta

importante es ¿Qué deben tener en cuenta las autoridades al realizar esa elección?

Para responder a esta interrogante. Se marcan a continuación tres elementos que podrían ser claves:

- El nivel de autonomía en el manejo de la política monetaria,
- El grado de libertad de los movimientos de capital,
- La flexibilidad del tipo de cambio nominal.

Si las autoridades no enfrentaran restricciones financieras, es posible que la política monetaria fuera asignada a objetivos domésticos (inflación y desempleo); que se optara por un régimen cambiario que mantuviera estable el tipo de cambio nominal; y que se garantizara la plena movilidad de capitales para facilitar una correcta asignación del riesgo y los recursos en el tiempo.³

² Fanelli, José María; *Coordinación macroeconómica en el Mercosur. Desarrollo económico*, vol. 40 N° 160 (enero-marzo de 2001), pp.657.

³ Fanelli, José María; *Coordinación macroeconómica en el Mercosur. Desarrollo económico*, vol. 40 N° 160 (enero-marzo de 2001), pp.658.

Por otra parte, podemos asumir que las preferencias reveladas por cada país al elegir sus instrumentos y sus objetivos, son el resultado de una decisión óptima, dadas las restricciones tanto económicas, como políticas y sociales.⁴ Bajo este supuesto, en el caso específico de los integrantes del Mercosur, las decisiones respecto al régimen cambiario estarían revelando que enfrentan restricciones o poseen preferencias de política muy diferentes, ya que las elecciones son dispares.

En Argentina se mantuvo un tipo de cambio fijo y libre movilidad de capitales. Su solución al problema revelaría que prefiere renunciar a la política monetaria antes que la inestabilidad cambiaria. Brasil, en cambio, posee un tipo de cambio flotante en un contexto de movilidad de los flujos. Está claro en este caso, que la opción es a favor de la autonomía monetaria orientada a objetivos domésticos; el costo es obviamente renunciar a la estabilidad del tipo de cambio nominal, aceptando en consecuencia, una mayor volatilidad en el tipo de cambio real. Esta asimetría es un obstáculo de magnitud tanto para la coordinación de políticas como para el comercio intrabloque.

Es necesario por otra parte hacer referencia a ciertos factores que sugieren que el problema es más complejo de lo que parece a simple vista

- En primer lugar, una elección del régimen cambiario que se aproxime al óptimo de cada país y que ayude a la estabilidad es beneficiosa para la salud macroeconómica del bloque regional y también para su comercio. El régimen cambiario que asegura un crecimiento sostenido de la demanda efectiva de cada país tiene un efecto positivo sobre el comercio de cada país,
- La dolarización representa un alejamiento de la idea de coordinación en el bloque, e incluso puede representar una amenaza para la política, en la medida en que una decisión unilateral, tendería a debilitar el espíritu de cooperación, que es insumo indispensable de los acuerdos regionales.
- La segunda cuestión se refiere a la acción de los factores endógenos en el proceso de integración. Esto es clave tanto para el diseño de la meta final de la política de coordinación como para el manejo del ritmo de este mismo proceso. En este caso se propone como primer paso una armonización gradual en el valor de las variables fundamentales. Típicamente se propone comenzar con objetivos domésticos en cada país para la inflación, el déficit fiscal y la deuda pública.⁵ Estas propuestas, por otra parte, son compatibles con diferentes metas finales, donde la más ambiciosa, obviamente, es la de concluir con una unión monetaria en el Mercosur.

V.2 Factores que influyen el estudio macroeconómico y las posibilidades de coordinación.

⁴ *Ibidem*, pp. 658.

⁵ Bouzas, Roberto; *El Mercosur diez años después ¿Proceso de aprendizaje o déjà vu? Desarrollo Económico*, vol. 41, N° 162 (julio-septiembre de 2001), pp. 179.

Con base en lo anterior se ha hecho un listado de elementos que influyen en la estructura macroeconómica que se consideran de mayor relevancia para los problemas de coordinación de políticas en el Mercosur.

i) Flexibilidad de precios.

Con respecto a este tema la literatura asigna un rol clave a este factor. Cuanto mayor la flexibilidad de precios y salarios, menor la importancia del arreglo cambiario. Cuando los precios de bienes y factores son flexibles, un desvío del tipo de cambio real respecto de su valor de equilibrio genera excesos de oferta y demanda que inducen cambios en los precios nominales internos. Bajo estas circunstancias, la renuncia a la política monetaria no tendría prácticamente costos.

Si la flexibilidad de precios no fuera suficiente, en cambio, se observarían correlaciones positivas entre las variaciones nominales y reales del tipo de cambio. Esto es, si los precios tienen cierta rigidez, un aumento del tipo de cambio nominal se traduciría en un aumento del tipo de cambio real. En tales circunstancias, se observarían desvíos significativos y de cierta duración del tipo de cambio real respecto de su valor de equilibrio, sea este determinado por los factores fundamentales o por la paridad del poder de compra. Asimismo los excesos de oferta y demanda tenderán a reducirse no sólo en ajustes de precios sino, también, en cantidades y en consecuencia los desvíos transitorios del tipo de cambio real afectarán el nivel de actividad y empleo.

Uno de los aspectos fundamentales que caracterizan el comportamiento de las economías en desarrollo en general y de América latina en particular, es que las propiedades estocásticas de las series de tiempo presentan diferencias significativas en relación con los países desarrollados.⁶ Las series de precios y de tipo de cambio, no son una excepción en relación con esto y ese hecho tienen implicaciones tanto para el problema de la coordinación como de la elección del régimen cambiario.

ii) La condición de PPC relativa.

Con respecto a este tema podemos decir que Argentina y Uruguay están mucho más integrados comercialmente entre sí, de lo que está este segundo país con Brasil. Mientras Argentina y Uruguay tienden a conformar un bloque natural, y comparten bienes transables regionales, el intercambio de Uruguay con Brasil está compuesto todavía en alta proporción por productos primarios cuyo precio

⁶ Bouzas, Roberto; *El Mercosur diez años después ¿Proceso de aprendizaje o déjà vu?* Desarrollo Económico, vol. 41, N° 162 (julio-septiembre de 2001), pp. 180.

internacional es independiente de la evolución de las economías brasileña y uruguaya.

En función de estos hechos, es razonable esperar que si la integración con Brasil avanza, los precios tenderán a mostrar una dinámica de comportamiento más parecida a la de Uruguay y Argentina. Si esto ocurre como regla general dentro del bloque, con el paso del tiempo habrá una tendencia a que la condición de la PPC se refuerce. Esto tiene consecuencias de alta relevancia para la coordinación de políticas pues habrá una necesidad creciente de armonizar las tasas de inflación de los países del bloque regional.

iii) Preferencias de política y otros determinantes macroeconómicos.

En definitiva, la flexibilidad de precios del bloque no es suficiente. Sería difícil exagerar la importancia de este hecho en el contexto actual del Mercosur. Así lo atestiguan, sin ir más lejos, el reciente episodio de cambio de régimen en Brasil o el ajuste deflacionario de la Argentina en el periodo posterior a la crisis de Rusia. En tales situaciones, las autoridades se ven en la dolorosa obligación de sacrificar algunos objetivos de política en beneficio de otros. De ahí las preferencias políticas.

Todo intento de coordinar políticas con otro país implica agregar una restricción y ello puede implicar o no nuevos sacrificios de objetivos. En la medida en que las funciones de preferencia son similares, la coordinación mayor será el peso de la restricción.⁷ Una unión monetaria implica una convergencia que no es necesaria, al menos a corto plazo, en el caso de iniciativas de coordinación menos ambiciosas como las de apuntar a una gradual convergencia de tasas de inflación, niveles de déficit y coeficientes de endeudamiento.

Como consecuencia de haber sufrido de alta inflación durante un extenso periodo, las economías del bloque tienden a presentar una estructura de contratos de corto periodo de maduración. La mayor flexibilidad nominal de los contratos cortos implica que, dada una cierta desviación de la PPC (o del tipo de cambio real de equilibrio determinado por las variables fundamentales), en principio podría ser más fácil volver al equilibrio para una economía con contratos más cortos.⁸ Una economía de este tipo tiene menos inercia y mayor volatilidad. Así, sería posible observar una mayor varianza en torno del valor de equilibrio, pero un periodo de duración media del desvío menor.

En la literatura suele puntualizarse que la libre movilidad del factor trabajo a través de las fronteras podría ser de ayuda para amortiguar los efectos de las rigideces de precios sobre el desempleo (De Grauwe, 1994). Sin embargo, una

⁷ Bouzas, Roberto; *El Mercosur diez años después ¿Proceso de aprendizaje o déjà vu?* Desarrollo Económico, vol. 41, N° 162 (julio-septiembre de 2001), pp. 182.

⁸ *Ibidem*, pp. 184.

rápida unificación del mercado de trabajo regional no aparece en la agenda de negociación de corto plazo del Mercosur. Por otra parte, dicho sea de paso, la existencia de tasas de desempleo disímiles dentro de cada país no abona el optimismo respecto de la capacidad de las migraciones para ajustar los desequilibrios del mercado de trabajo.

Cuando existen rigideces nominales, la literatura sugiere que podría utilizarse la política fiscal como amortiguador para los problemas de empleo o de efectos regionales asimétricos. Típicamente estas políticas toman la forma de transferencias directas. No obstante, en los países del Mercosur actualmente no existe demasiado espacio para utilizar la política fiscal con tal propósito. Por una parte, los sistemas fiscales son frágiles e ineficientes y están aquejados por problemas estructurales (como el desfinanciamiento del sistema de seguridad social o la falta de claridad en el reparto de derechos y obligaciones entre la nación y los estados federales). Asimismo, los márgenes para realizar una política anticíclica están muy acotados. Una de las razones principales de estos es que los movimientos de capital no sólo son volátiles sino que muestran una cierta tendencia a comportarse de manera procíclica. De tal forma, el acceso del sector público al financiamiento se hace más dificultoso cuando sería más necesario generar un mayor nivel de déficit. En la actualidad, por otra parte, la relativa fragilidad financiera del sector público en los dos mayores países ha determinado que los instrumentos fiscales se hallen subordinados al cumplimiento de un objetivo concreto: garantizar la solvencia del sector público. El fuerte aumento del riesgo país luego de la crisis rusa convirtió el cumplimiento de este objetivo en una necesidad perentoria.

En el caso de Uruguay, por ejemplo, la apertura irrestricta forma parte de su estrategia de desarrollo como centro financiero, mientras que para la Argentina es un ingrediente de su estrategia para ganar credibilidad internacional. El único de los tres países con una cierta propensión a poner algún tipo de traba a la libre movilidad es Brasil. En buena medida, la capacidad para llevar adelante una política monetaria autónoma sin recurrir a controles de capital depende del nivel de desarrollo financiero. En función de estos hechos, se ha colocado como elemento de relevancia para la coordinación el grado de profundización financiera y de apertura.

Otro elemento que se considera importante para el diseño de la coordinación es la tasa de crecimiento tendencial. El Mercosur tiene la particularidad de no incluir ningún país industrializado y, si bien existe disparidad en el producto per cápita, la misma es acotada y, en verdad, puede encontrarse tanta disparidad entre los países como dentro de ellos. En su conjunto, la economía del bloque puede catalogarse como una semiindustrializada de ingreso medio.⁹

En realidad, según las visiones recientes del crecimiento, una economía de ingreso medio debería mostrar una tendencia natural a crecer más rápido que una industrializada. En principio Brasil el país que debería liderar el crecimiento, pues no sólo es de mayor tamaño que Argentina y Uruguay, sino que también tiene un PBI per cápita más bajo. Esta cuestión tiene implicaciones macroeconómicas, porque si se instala un proceso de integración comercial creciente y convergencia de los ingresos per cápita, las economías del acuerdo devendrían más dependientes del Brasil. En segundo lugar, si las diferencias en las tasas de crecimiento muestran magnitudes muy diferentes podrían producirse problemas de cuenta corriente, dependiendo de la configuración de elasticidad de oferta y demanda por bienes transables.

iv) El papel del comercio internacional

Una visión de este tipo es particularmente necesaria en el contexto del Mercosur pues al ser éste un acuerdo regional “joven” es razonable esperar que se produzcan mutaciones significativas en la configuración del comercio y en el nivel de integración intrabloque en plazos no demasiado prolongados.

Las variables que se considera necesario incluir en el análisis de la coordinación macroeconómica. son: el tamaño del país, el grado de apertura, el tipo de especialización y la participación del comercio intraindustrial.

Con relación al tamaño y el nivel de apertura, la teoría afirma que cuanto más pequeño y abierto es un país mayor es el beneficio de mantener la estabilidad del tipo de cambio. Una economía pequeña toma precios internacionales y, si es abierta, la participación de los bienes transables será mayor. En consecuencia aumentarán los beneficios que la estabilidad del tipo de cambio nominal puede brindar tanto en términos de reducción de costos de transacción como en términos de actuar como ancla nominal de los precios. Por otra parte, una economía pequeña y financieramente abierta tiene una capacidad muy limitada para mantener una política monetaria independiente frente a los países grandes. Esto hace que sea más reducido el costo de renunciar a la autonomía en el manejo monetario.

En lo que hace al tamaño, en realidad, el Mercosur es una experiencia bastante singular. Aunque en conjunto tiene un tamaño absoluto considerable, representa

⁹ Motta Veiga, Pedro; *Brasil, el Mercosur y el ALCA, Foreign Affairs en español, Vol. 1 N°1, 2001, pp. 96.*

una proporción reducida de la economía mundial (alrededor del cuarto por ciento). Dentro del bloque, además, ningún país es lo suficientemente grande y cuenta con una reputación tal que le permita actuar como líder en una eventual unión monetaria. Para decirlo, el Mercosur es mucho más pequeño que la Unión Europea y no cuenta entre sus miembros a Alemania. Esto, unido a la presente disparidad de regímenes cambiarios, habla en contra de un esquema rígido de coordinación como lo es una unión monetaria. Esta situación, obviamente, podría cambiar endógenamente en el futuro. Una integración regional creciente y un eventual incremento del tamaño económico relativo del bloque (debido al catching up) haría más atractivo un arreglo basado en tipos de cambio intrabloque más estables. Aunque, obviamente, ello no necesariamente implica un tipo de cambio fijo y sí una convergencia hacia una situación de menor volatilidad tanto real como nominal en el tipo de cambio.

En el caso del Mercosur, sería muy difícil evaluar los desafíos que plantea la coordinación sin incluir en el análisis las secuelas que dejó una historia de alta inflación. Específicamente, hay dos rasgos que es necesario tener en cuenta: el bajo grado de profundización financiera y el avanzado nivel de dolarización de los portafolios. Ambos factores erosionan la capacidad de las autoridades para manejar la política monetaria. La dolarización, además, potencia los efectos de la volatilidad del tipo de cambio sobre los riesgos financieros.

Dentro del conjunto de países del proyecto, Uruguay se acerca bastante al paradigma del país pequeño, abierto y dolarizado. Uruguay tiene uno de los mercados de cambio sin restricciones más antiguos de la región (operando desde 1974) y adoptó desde el comienzo de los años noventa una banda de flotación respecto del dólar americano, con deslizamiento suave del centro de la misma con el objetivo de estabilizar el tipo de cambio pero dada la volatilidad y la tasa de crecimiento de los precios, tal estabilización no implicó la apuesta a un tipo de cambio fijo. Dentro de este esquema se logró una reducción gradual pero importante de la tasa de inflación.

La Argentina, por su parte, es un país tomador de precios pero es bastante cerrado. Sin embargo su pasado de inestabilidad y la voluntad de reducir la esperanza y la volatilidad de las tasa de variación de los precios nominales, la llevaron a adoptar la convertibilidad como un recurso extremo para ganar credibilidad y anclar los valores nominales. Por otra parte, una vez implementada la caja de conversión, la dolarización actuó como cerrojo del sistema. Esto es, como existe una muy alta proporción de agentes endeudados en dólares, un cambio de régimen tendría un altísimo costo en términos de inestabilidad financiera. Ello limita severamente la posibilidad de que las autoridades recurran aun cambio no anticipado de régimen como alternativa de política económica. El caso de la dolarización de los portafolios como una restricción adicional a la hora de diseñar mecanismos de coordinación.

Brasil es también un país muy cerrado y no tiene un peso de mercado que le permita actuar como un formador de precios. A diferencia de Uruguay y Argentina, una vez superada la etapa de alta inestabilidad que siguió a la crisis de la deuda, Brasil ha mostrado una cierta inestabilidad en su elección del régimen cambiario. Luego del fracaso del real (que en buena medida utilizó el tipo de cambio nominal como herramienta antiinflacionaria), las autoridades adoptaron un sistema de flotación. En las nuevas circunstancias, el Brasil se comporta, de hecho, como un país grande, cerrado y no dolarizado. Brasil muestra claramente que este país maneja su política monetaria de manera autónoma y, también, está enfrentando niveles importantes de volatilidad cambiaria, tanto nominal como real en el corto plazo. Hecho este último no sorprende, dada la existencia de imperfecciones que actúan a favor de la no-neutralidad. La volatilidad, sin embargo, es marcadamente más acotada que la observada en los ochenta.

En el actual contexto hay dos factores que en principio sugieren una posible inconsistencia de largo plazo entre el régimen cambiario y monetario brasileño y la evolución del comercio y los fundamentos macroeconómicos. Ellos son, por una parte, la creciente interdependencia dentro del bloque y la política de apertura comercial en general, y, por otra, una cierta tendencia a la dolarización de las carteras observadas, sobre todo, en periodos de turbulencia.

Desde la perspectiva de la coordinación macroeconómica un hecho significativo es que, a pesar de los esfuerzos de apertura unilateral y del acuerdo regional, Brasil y Argentina siguen siendo economías extremadamente cerradas en términos internacionales. Ello es claramente así cuando se toman como referencia economías de similar nivel y desarrollo. Entre las tres economías se observa un fuerte aumento de las importaciones y, concomitantemente, desbalances de importancia en la cuenta comercial en ciertos años. Un hecho notable es que mientras la participación de cada socio en las importaciones de los otros países del bloque no subió de manera significativa, la proporción de las exportaciones destinadas al Mercosur en cada país sí lo hizo. Esto sugiere que las preferencias regionales sirvieron para que los países socios no perdieran participación en las compras de sus vecinos en un contexto de fuerte aumento de las importaciones. En la actualidad, Uruguay es el país que muestra mayor dependencia de los países del Mercosur como destino para sus exportaciones, seguido por Argentina. Brasil es el que destina la menor proporción de sus exportaciones hacia el bloque.

Las transformaciones en la morfología del comercio exterior, en lo que hace a especialización productiva importan, básicamente, en cuanto contribuyen a determinar el tipo de shock que es relevante para cada economía y, también, el grado de movimiento en los ciclos económicos de las economías del acuerdo regional. En relación con esta cuestión, hay dos hipótesis respecto de las consecuencias de los acuerdos regionales sobre la especialización, cuyas implicancias son disímiles. Según Eichengreen (1992) y Krugman (1993), una

integración creciente incentiva la especialización ya que cada economía tiene la oportunidad de explotar en mayor medida sus ventajas comparativas. Bajo esta hipótesis, cada país tenderá a desarrollar sectores diferentes y ello actuará a favor de un aumento en la asimetría de los ciclos dentro de la región. Este resultado se debe a que los shock que afectan a cada industria particular son idiosincrásicos y ello actuará en contra de una alta correlación de los ciclos. Frankel y Rose (1996) sostienen la hipótesis alternativa de que el aumento de la integración juega a favor de una mayor sincronía. Adelantan dos argumentos a favor de ella. El primero es que si dos economías comercian mucho entre sí, un shock de demanda en una tenderá a afectar a la otra. El segundo es que, en la actualidad, buena parte del comercio es de tipo intraindustrial y si en el proceso de integración el comercio intrasectorial tiende a ser dominante, los shock de demanda y de productividad afectarán por igual a las industrias a ambos lados de la frontera.

En la medida en que los shocks tienden a ser asimétricos, aumenta el valor de una política monetaria independiente en cada país del acuerdo regional. En el contexto del Mercosur, sin embargo, es necesario tener presente que de esta conclusión no se sigue que la asimetría de los ciclos hace más fácil la coordinación de políticas en general y que la simetría la simplifica. La asimetría sólo hace menos conveniente la coordinación de políticas con base en un tipo de cambio fijo, no la coordinación de políticas en general. En el caso de países con escasa profundidad financiera y alta dolarización como los del Mercosur, sin embargo, los grados de libertad para hacer política monetaria son mucho más escasos, como ya lo hicimos notar. Asimismo, no siempre ciclos simétricos resultan favorables para una coordinación exitosa. Por ejemplo, si dos países sufren una fuerte recesión de forma simultánea disparada por el mismo shock exógeno, y uno de ellos decide recurrir a barreras no arancelarias o controles en los movimientos de capital, ello ocurriría en una situación en que su vecino sería muy poco proclive a tolerar este tipo de desvíos respecto del proceso de integración debido a sus propios problemas. El mismo tipo de medidas sería mucho más tolerable, en cambio, si el país vecino estuviera disfrutando de un fuerte aumento en sus niveles de actividad.

Brasil y el regionalismo en las Américas: Condicionantes políticos y económicos.

A Brasil corresponde cerca de dos tercios del PIB del Mercosur. Dada esta circunstancia, su evolución económica, sus políticas internas y su posición negociadora dentro del bloque condicionan prácticamente la evolución global del proceso de integración, su metodología y su agenda de negociaciones, “ en la práctica, la agenda de mediano y largo plazo del Mercosur dependerá de las opciones que indiquen su socio mayor, Brasil”

La integración subregional representa la primera respuesta brasileña a los nuevos desafíos de inserción externa planteados por la globalización y la formación de “bloques” económicos regionales.

En Brasil, este contexto emerge después de la Guerra Fría, y se percibe como menos permisivo para las estrategias de desarrollo que el contexto vigente hasta entonces; y en él se reducen los recursos de poder del país en el sistema de relaciones internacionales. Por lo tanto, el Mercosur- y, en particular, la redefinición de las relaciones con Argentina- está sólidamente anclado en la revisión de la estrategia internacional de Brasil. Esta inserción colocó la integración en una posición destacada dentro del marco de referencia de la política exterior brasileña, pero también implicó que, en Brasil, la importancia atribuida al proyecto regional dependa de cómo se evalué su capacidad de contribuir directamente a los objetivos generales de esa estrategia nacional.

Es decir, si la motivación política de Brasil en relación con el Mercosur significa una garantía de estabilidad para el proyecto, en el plano estratégico, su inserción en el modelo de pensamiento que rige la política exterior brasileña condiciona el grado de “absorción” del proyecto a su compatibilidad con los componentes esenciales de ese modelo de pensamiento.

En Brasil en contraste, con el interés político atribuido al proyecto subregional, los incentivos económicos asociados con dicho proyecto se consideran limitados, principalmente en función de la diferencia de tamaño entre Brasil y sus socios. De esta tensión entre elevada motivación política e incentivos económicos restringidos, se desprende una postura de participación que incluye un compromiso estratégico con la integración subregional; sin embargo, esto no genera la adhesión automática a las propuestas de profundización de la unión aduanera ni implica la aceptación de propuestas consideradas capaces de restringir el margen de libertad de los gobiernos (federal y estatales) en las áreas de políticas de desarrollo.

En este sentido, la posición negociadora de Brasil es, sin duda, el factor determinante del actual perfil del Mercosur: una unión aduanera imperfecta, dotada de escasos mecanismos de institucionalización, y frágiles instrumentos de “penalización” a las políticas nacionales de los países miembros.

V.4 Perspectivas de integración financiera

En la discusión sobre regímenes cambiarios para el bloque se abren tres posibilidades. La primera es el statu quo, sin coordinación macroeconómica en el Mercosur. La segunda es la dolarización. La tercera es intentar la coordinación, cuyo último paso eventualmente sería la formación de una unión monetaria. Dadas las cuestiones mencionadas anteriormente que muestran que el régimen cambiario es no neutral, estas alternativas no son irrelevantes para el funcionamiento del lado real de la economía.

Dado el momento actual en el que nos encontramos, las recientes experiencias no hablan a favor del statu quo. Mantenerlo implicaría asumir que los países, en su conjunto, no tienen oportunidades de coordinación que explotar y ello es claramente falso, sobre todo en un escenario de integración más profunda dentro del bloque. Hay mucho por avanzar, por ejemplo, en cuanto a reducir la volatilidad de los tipos de cambio reales bilaterales.

La evidencia recogida en los últimos años desaconseja en lo inmediato tanto la dolarización conjunta como una unión monetaria. Ambas implicarían fijar de manera permanente los tipos de cambio. Y hay dos obstáculos fundamentales. Primero, la estructura actual del comercio muestra que las economías brasileña y argentina está aún muy cerradas, y el intercambio intrabloque es todavía bajo. Segundo, subsiste un importante grado de volatilidad en las economías tanto en los precios relativos como en los absolutos.

La experiencia de la Unión Monetaria Europea (UEM).

Muy pocos proyectos han suscitado tantas expectativas como el de la Unión Económica Monetaria Europea. La firma del tratado de Roma inicio el camino hacia la Europa unida. Con el paso de los años, ha tenido su continuación en nuevas construcciones politico-económicas que han otorgado al continente europeo un carácter pionero en los procesos de integración económica en gran escala.

Las transformaciones han sido tan radicales como aceleradas, tan sorprendentes como complejas por lo que resulta esencial llevar acabo un análisis de lo que hasta ahora ha dejado como experiencia la Unión Monetaria Europea, con el fin

de tener un marco de referencia para poder comprender el verdadero nivel de complejidad que tiene una integración económica.

La consolidación de la UEM como un área monetaria plantea numerosos aspectos, que se descubren en este apartado, por ello, los esfuerzos realizados merecen ser analizados desde el mismo origen de este proceso.

Las perturbaciones monetarias que marcan el fin de los años sesenta despertaron el interés por los aspectos monetarios. Por tanto el germen de la unión monetaria se encuentra en los síntomas de inestabilidad del SMI y las crisis de los acuerdos de Bretton Woods.

En este entorno histórico nació el plan Barre (1969), que propuso la creación de una unión monetaria dotada de un mecanismo de apoyo a corto plazo entre los bancos centrales. Fue sin duda el antecedente que sustentó las disposiciones del informe Werner 1970, el cual sentó las bases para un proceso de integración monetaria por etapas. El objetivo último era la convertibilidad irrevocable de las monedas de los estados miembros, la libre circulación del capital y la fijación definitiva de los tipos de cambio.

Se recomendaba incrementar la coordinación de políticas económicas, reducir las fluctuaciones de los tipos de cambio, la armonización fiscal y establecer la cooperación en materia de política estructural y regional.

Sin embargo, la inestabilidad cambiaria de los años posteriores orilló a constituir el SME (1979), el cual constaba de tres elementos fundamentales:

1. La parrilla de paridades, que define un tipo de cambio fijo pero ajustable, estableciendo bandas de fluctuación con respecto a la paridad central.
2. El ecu : antecedente de la moneda única (euro), unidad de cuenta tipo cesta.¹⁰
3. El Fondo Europeo de Cooperación Monetaria, que ya desapareció. Su función era prestar ayuda financiera regulando las intervenciones de los bancos centrales para mantener la divisa en los márgenes de fluctuación.¹¹

Los objetivos del SME eran la estabilidad cambiaria y la convergencia económica. La inestabilidad monetaria se consideraba perjudicial para el comercio, la inversión y el crecimiento económico, pero por primera vez la inquietud por controlar la inflación era prioridad para los estados miembros.

¹⁰ El ecu, que en principio iba a ser la moneda europea, es una unidad de cuenta tipo cesta en la que la participación de la moneda de los estados miembros está en función de su importancia económica.

¹¹ El fondo europeo de cooperación monetaria fue creado por medio de un reglamento del tres de abril de 1973. Sus funciones eran: La concertación necesaria para el buen funcionamiento del sistema de cambio de la época, la regulación de las operaciones de intervención de los bancos centrales en moneda comunitaria y la gestión financiera a corto plazo.

A partir de 1985, varios factores transformaron el SME: las fluctuaciones del dólar, unidas a la volatilidad de los tipos de interés; las dificultades para dar consenso a las prioridades de política económica; y la firma del acta única europea.

En el informe Delors (1989) los objetivos de la unión monetaria eran la total liberación de los movimientos de capitales, la plena integración de los mercados financieros, la convertibilidad irreversible de las monedas, la fijación irrevocable de los tipos de cambio unida a la supresión de los márgenes de fluctuación, y la posible sustitución de las divisas nacionales por una moneda única. Por ello, en el informe se propone un plan de tres etapas que aparte de una mayor coordinación económica y monetaria, concluyera con la adopción de la moneda única y la creación del Banco Central Europeo.

Basándose en este informe el Consejo Europeo decidió en 1990 iniciar el proceso lo que coincidió con la total liberalización de los movimientos de capitales en 8 estados miembros.

El tratado de Maastricht (1992) constituye la base para la creación de la UEM: En concreto este tratado contempla que la moneda única sea de las más estables del mundo; estipula los órganos de decisión en materia económica; fija los objetivos en relación con la moneda única; y establece un calendario preciso para alcanzar dicho objetivo.¹²

Para analizar el proceso de integración europea hay que referirse necesariamente al establecimiento de criterios básicos de acceso a la UME Definitiva.

Criterios de convergencia.

La selección de las variables que deben considerarse para definir el perfil idóneo de los países y las metas correspondientes requirió complejas negociaciones a lo largo de muchas reuniones. En primera instancia se prescribió la consolidación de un marco de estabilidad económica previa, para lo cual se señalaron criterios de convergencia que respondían a los objetivos últimos de equilibrio interno y solidez de las finanzas públicas

Para valorar la capacidad de cada estado miembro para entrar en la tercera etapa de la UEM se fijaron diversos indicadores, los que responden a la necesidad de contar con cierta estabilidad económica antes de constituir una Unión Monetaria. Estos en primera instancia son analizados en su aspecto nominal:

- **ALCANZAR UNA ELEVADA ESTABILIDAD DE LOS PRECIOS;** la tasa media anual de crecimiento de los precios al consumidor en cada país no

¹² En realidad el camino hacia la UEM se definió en tres etapas: en la primera se debía lograr la convergencia de las políticas económicas. La segunda pone a funcionar, los criterios de convergencia para saber que países estarán o no. La tercera en donde entra en vigor la moneda única.

debe superar en más de 1.5% , la media de los tres países con menos inflación¹³

- Alcanzar una situación sostenible de las finanzas públicas: aquí se puede hablar de dos condiciones: el déficit público no puede superar el 3% del PIB, y la deuda pública no debe sobrepasar el 60% del PIB.
- Mantener la estabilidad cambiaria: no devaluar la moneda nacional en los dos años anteriores al examen de los criterios
- Los tipos de interés a largo plazo (medidos en términos de rentabilidades relativas de los instrumentos de deuda a largo plazo) no deben sobrepasar el 2% de la media de los tipos de interés de los tres países con mejor inflación.¹⁴

El acuerdo establece la necesidad de reducir la inflación de los países miembros hasta que sus tasas converjan. Se plantea así el criterio de que “el logro de un alto grado de estabilidad de precios deberá quedar de manifiesto en una tasa de inflación próxima a la de, como mínimo, los tres estados miembros más eficaces en cuanto a la estabilidad de precios”. Los estados miembros deberán tener un comportamiento de precios sostenible y una tasa promedio de inflación, observada durante un periodo de un año antes del examen, que no exceda en más de un 1.5% la de, como máximo, los tres estados miembros con mejor comportamiento.

La Moneda Única y los Tipos de cambio Fijos.

La exigencia de los tipos de cambio fijos para la integración monetaria abre nuevas expectativas acerca del problema de la competitividad y de su solución; lo anterior obliga a reconsiderar la necesidad de la verdadera unificación política para afrontar los problemas de la Europa integrada.

La renuncia voluntaria a manipular los tipos de cambio para resolver problemas de competitividad es una de las bases de la Unión Monetaria. En realidad, implica abandonar la política monetaria nacional, para dejarla en manos del Banco Central Europeo.¹⁵

¹³ García Méndez, José Ramón; *La unión económica y monetaria europea: una revisión de la literatura reciente*. Comercio exterior, marzo 1998, pp. 175.

¹⁴ García Méndez, José Ramón; *La unión económica y monetaria europea: una revisión de la literatura reciente*. Comercio exterior, marzo 1998, pp. 175.

¹⁵ Sección Internacional; *Europa: los preludios de la nueva moneda única*. Comercio exterior, marzo 1998, pp. 229.

Tradicionalmente los países optaban por la solución más fácil: controlar los tipos de cambio para mantener la competitividad de sus economías. Sin embargo, este mecanismo tiene limitaciones importantes que se mencionan a continuación:

- No es posible que el banco central intervenga en el mercado de divisas de una forma continuada y cuantitativamente profunda, es decir, hay límites a la hora de devaluar la moneda, sobre si se tienen bandas prefijadas para la fluctuación.
- De otro lado, esta el problema de la credibilidad. Recurrir de modo reiterado a las devaluaciones genera desconfianza en los mercados internacionales, y fomenta expectativas poco halagüeñas en lo que respecta a la inversión extranjera.
- En ausencia de la unidad política, el mecanismo de la devaluación sería un arma muy peligrosa. La devaluación permitiría devolverle a un país la competitividad, pero a costa de deteriorar el poder adquisitivo frente al exterior.

Que un país renuncie a su tipo de cambio como instrumento para corregir la evolución de la demanda o de los precios supone un costo para este país, pero la magnitud de esta dependerá en realidad de otros elementos, como la flexibilidad salarial o la movilidad del factor trabajo.

En este aspecto la unidad política desempeña un papel decisivo. La posible existencia de choques asimétricos podría obligar a determinados países a restringir la demanda. Ante esta coyuntura, y sin poder recurrir al manejo de los tipos de cambio, se podría optar por las políticas fiscales compensadoras. De prevalecer una verdadera unidad política, las transferencias desde el presupuesto comunitario podrían no cubrir los choques, pero al menos atenuar su efecto.

La unidad política

Sólo con el tiempo se comprobaba la verdadera eficacia de una moneda única. Queda claro, que con la moneda única se ha dado un paso definitivo para la consolidación de Europa como un verdadero mercado único, y para ampliar los beneficios que de por sí ya supone este último. No obstante para poder evaluar el futuro de la UEM, es necesario examinar las cuestiones más problemáticas en cuanto a la armonización de medidas de política económica que respete el significado del proceso de integración. Por lo que se refiere a la primera, hay grandes dificultades para adoptar una política común en todos los estados miembros, sobre todo ante la incidencia de lo que la literatura económica denominada choques asimétricos.

De otro lado esta la problemática derivada de la aplicación de las políticas fiscales nacionales en ausencia de una integración política. Ante los choques asimétricos, cabría preguntarse cuál es la eficacia de la política fiscal nacional, si la monetaria es común para todos los estados miembros. Los choques asimétricos

afectan de distinta forma a los diferentes estados en virtud de la diversidad política y estructural.

El camino hacia una solución hace pensar en la más recomendable sin duda, pero de igual forma la más complicada por los intereses políticos nacionales, que es la unificación política. Esta permitiría realizar transferencias de rentas de unos países a otros, corrigiendo los efectos de las crisis específicas de una determinada región.

El problema radica en si las grandes potencias Europeas están dispuestas a costear los desequilibrios del sur europeo. En tal caso, para que el proyecto europeo sea viable a corto plazo, se requiere de una mayor coordinación política, pues la convergencia real sólo se puede lograr a largo plazo. De otro modo los deterioros en términos reales provocados por las crisis económicas específicas de un área determinada harían muy costosa la pertenencia a la UEM, sobre todo para los países menos desarrollados.

Ahora bien, ante la falta de una unidad política en el entorno europeo se debería reclamar una mayor autonomía de la política fiscal nacional para así hacer frente a los procesos de ajuste interno. Sin embargo, la decisión de mantener un control estricto del déficit público, y las propuestas de sancionar los desequilibrios presupuestarios, no parecen augurar el logro de esa autonomía. Por tanto, una vez más es necesario insistir en la necesidad de una mayor integración política para afrontar las posibles crisis en el seno de la UEM.

Con la creación de la UME, los países participantes han estado dispuestos a renunciar a su moneda- algo generalmente muy enraizado como símbolo de identidad nacional – y adoptar su propia política monetaria. A cambio participan en la elaboración de la política monetaria común, pero con escasas repercusiones reales para la mayor parte de ellos, puesto que su peso es muy limitado en las decisiones. Así, en situaciones coyunturales asimétricas, cuando uno o más países sufren perturbaciones específicas, la política monetaria seguida no será la más estable desde el punto de vista de dicho grupo minoritario. Por tanto, los países participantes en la UEM han valorado más el acceso a los mercados de capital y la reducción de costos de financiamiento que la flexibilidad que podría ofrecer la disponibilidad de las políticas monetarias y cambiaría propias.

Anexo 2

Guadalupe Mantey (2003) argumenta que la inestabilidad financiera en América Latina en este caso México se origina por barreras oligopolicas en la transferencia de tecnología desde los países centrales, que causan los fenómenos de inflación estructural y comercio desigual; y que las políticas de anclaje de tipo de cambio, así como los estímulos a la entrada de capital externo de corto plazo, que usualmente se consideraron los determinantes de las crisis, deben verse como una estrategia racional de los bancos centrales para cumplir su objetivo prioritario de preservar el poder adquisitivo de la moneda, bajo las condiciones de apertura comercial y financiera impuestas por el Consenso de Washington. Las variaciones en el tipo de cambio no han afectado significativamente la propensión a importar, sin embargo, esta se ha incrementado dramáticamente tras la desgravación del comercio exterior, evidenciando el fenómeno del comercio desigual.

Apoyado en un extenso trabajo de investigación empírica en los países en desarrollo, Thirlwall (2003) ha observado que el fenómeno del comercio desigual, al permitir a los países ricos crecer mas rápido que los países pobres, y generar ventajas competitivas dinámicas, incrementa la dependencia tecnológica de las economías atrasadas, y hace imposible la convergencia a largo plazo en los niveles de ingreso per cápita entre países centrales y periféricos.

La gravedad de esta dinámica bajo el modelo de apertura, se aprecia en la aceleración de la caída de los términos de intercambio en los países en desarrollo observada durante la ultima década, y de manera especial en el hecho de que sean las manufacturas que estos países exportan, las que presentan la baja mas acentuada en precios relativos de 1993 a 2003.

La extensión del deterioro en los términos de intercambio a las manufacturas de los países en desarrollo, y no solo a los productos primarios que ellos producen, indica que el comercio desigual no se elimina automáticamente con la industrialización, como suponían los teóricos estructuralistas de la CEPAL. El dato adicional de que el deterioro en los términos de intercambio de las manufacturas estuvo inversamente asociado al nivel tecnológico de los productos exportados (UNCTAD 2004), sugiere que el fenómeno obedece a barreras oligopolicas en la transferencia de tecnología.

La competencia imperfecta en el comercio internacional también ha sido evidenciada a través de l impacto no proporcional que tienen las variaciones en los tipos de cambio en los precios de los productos exportados por los países desarrollados.

Arestis y Milberg (1993) muestran que en los países industrializados, donde las diferencias tecnológicas entre las empresas locales y sus competidoras extranjeras no son significativas, la devaluación de la moneda local induce a las empresas extranjeras a reducir su margen de utilidad sobre el costo unitario, a fin

de no perder participación en el mercado, lo que implica un traspaso incompleto del ajuste del tipo de cambio.

Aplicando el mismo razonamiento a países en desarrollo donde las diferencias tecnológicas entre las empresas locales y sus competidores externos son importantes, y de hecho son los líderes de precio en el mercado local, el resultado previsible de una devaluación de la moneda local sería el incremento mas que proporcional en el margen de utilidad sobre el costo de los productores locales. Esto sucedería por las siguientes razones:

- porque su dependencia tecnológica los limitaría para iniciar una guerra de precios;
- porque la devaluación de la moneda local iría seguida de una contracción en la actividad económica, que haría incosteable la guerra de precios;
- porque el aumento en el costo unitario de sus competidores extranjeros en moneda nacional, por efecto de la devaluación de la moneda local, fortalecería su grado de monopolio en el mercado interno.

Estas consideraciones llevan a la misma conclusión que obtenían los estructuralistas de la CEPAL respecto a los efectos inflacionarios de una devaluación en economías periféricas, pero por un camino diferente, y con distintas indicaciones de política económica. Mientras los estructuralistas suponían que la inflación estructural, al igual que el comercio desigual, se eliminaría al avanzar en la sustitución de importaciones; la explicación del traspaso magnificado del tipo de cambio de eliminación, en base al poder de mercado de los productores extranjeros, plantea la necesidad de una estrategia mas compleja de industrialización e innovación tecnológica para erradicarla.

La permanencia de un elevado traspaso de tipo de cambio a la inflación en las economías de mayor tamaño en América Latina, a pesar de que se han superado desde hace tiempo la etapa de sustitución de importaciones de bienes de consumo, hace pensar que la explicación del fenómeno como resultado de condiciones oligopòlicas en la transferencia de tecnología es mas realista.

Si se admite que las dos asimetrías que frenan el desarrollo de América Latina, es decir, la inflación estructural y el comercio desigual se originan por imperfecciones de mercado que obstaculizan la transferencia de tecnología, resulta comprensible que las variaciones en los tipos de cambio sean insuficientes para estabilizar la economía.

Esta situación, que podría haber sido manejable para los países latinoamericanos con una apertura comercial gradual y selectiva, se complico con la rápida liberalización comercial y financiera impuesta por el consenso de Washington; los gobiernos de la región respondieron a este condicionamiento por políticas de estabilización basadas en el anclaje de tipo de cambio, la contención de la demanda interna, y el estímulo de la entrada de capital externo.

El ancla de tipo de cambio sustentaba en entradas de capital, ha sido tradicionalmente una política anti-inflacionaria exitosa en el corto plazo, pero que sistemáticamente se auto-derrota en el mediano plazo. La duración de la credibilidad basada en la estabilidad del tipo de cambio depende del tiempo en

que tardan en aparecer los déficit fiscal y comercial, y los inversionistas perciben la imposibilidad de que el país pague su deuda externa.

Las explicaciones que se han dado a las crisis cambiarias y financieras que se produjeron en la región durante los 90's destacan la sobrevaluación de las monedas, y el efecto negativo que esto causó en la balanza comercial de los países. Suponen que la reversión de los flujos de capital que llevó al colapso de los tipos de cambio fue originada por la falta de credibilidad de sus bancos centrales, a consecuencia de la inconsistencia de sus políticas.

Con base en la experiencia de México y Brasil de 1980 a la fecha, el deterioro de la balanza comercial que inició la inestabilidad financiera en ambas economías, fue en mayor medida producto de la apertura comercial que de la sobrevaluación cambiaria.

Un síndrome de las economías que enfrenta el comercio desigual es que los aumentos en su tipo de cambio real no producen efectos positivos en su balanza comercial. Esto, como hemos señalado, obedece a que el nivel tecnológico de sus exportaciones es bajo, y la fuerte competencia internacional les impide retener los beneficios de la mayor competitividad lograda con la devaluación; en tanto que sus importaciones tienen un nivel tecnológico mayor y son inelásticas a la variación en los precios relativos lograda con el ajuste cambiario. Dado que en estas economías, la devaluación acompañada de una política monetaria recesiva tiene un fuerte impacto inflacionario, resulta explicable que sus bancos centrales la rehuyan, y opten por políticas de sobrevaluación cambiaria y estímulo a la entrada de capital, aunque sea de corto plazo, para cumplir con su mandato de estabilizar el poder adquisitivo de la moneda.

De lo expuesto se pueden derivar las siguientes conclusiones:

- en las economías de mayor tamaño en América Latina, la debilidad estructural del sector externo continúa siendo el punto de partida de la inestabilidad financiera.
- El endeudamiento externo de corto plazo no es la causa primera sino una consecuencia de la anterior, al ser usado por los gobiernos de la región, como paliativo para evadir la inflación estructural, y para resolver el problema del comercio desigual, bajo las condiciones de apertura comercial y financiera impuestas por el consenso de Washington.
- La inflación estructural y el comercio desigual, característico de varios países de América Latina, evidencian condiciones de competencia oligopólica en el comercio internacional. Estas imperfecciones se explican por las barreras que existen en la transmisión de tecnología de los países más desarrollados a las economías de la periferia.
- Estos dos fenómenos, que limitan el desarrollo y causan inestabilidad financiera, no se pueden resolver con la simple adopción de un determinado régimen cambiario. Para erradicarlos, se requieren políticas de industrialización e innovación tecnológica.

Bibliografía.

Akyuz, Yilmaz; El debate sobre la arquitectura financiera reformando a los reformadores. Boletín de CEMLA sep-oct 2000.

Arias, Carlos Xosé, Liberalización y seguridad financiera en los mercados emergentes. Comercio Exterior, 2000.

Arias, José Carlos; Reformas financieras en América latina . Desarrollo económico ene-mar 2001

Banco Central de la Republica de Argentina. Creación de una moneda regional. Boletín de CEMLA, jul-ago 1999.

BECCARIA, Luís. Competitividad y regulaciones laborales, Revista de la CEPAL, agosto 1998.

Bensusan, Graciela. El modelo Mexicano de regulación laboral. México 2000.

Bouzas, Roberto; El MERCOSUR diez años después. Desarrollo económico jul-sep 2001.

Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos; Políticas Macroeconómicas para enfrentar la crisis extrema: Resultados y expectativas en los países de la región. Boletín del CEMLA, jul-ago, 1999.

Cáceres, Luis rene; Integración monetaria en las regiones de Centroamérica. Comercio exterior Agosto 2000.

Castañeda M, Raúl; Unión monetaria en América del norte : una perspectiva. Comercio exterior julio 2001.

Comercio intraindustrial en México. Comercio exterior, julio 2001.

Contreras, Oscar . Los estudios de la flexibilidad en México , estudios sociológicos. No 54 Colegio de México, Diciembre 2002.

Fanelli, José María; Liberalización financiera y cuenta de capital: observaciones sobre la experiencia de los países en desarrollo. Desarrollo económico, vol. 38 No 149 (abril- junio, 1998).

Fanelli M, José; Coordinación macroeconomica del MERCOSUR. Desarrollo económico ene-mar 2001.

Garret, Geoffrey; Mercados globales y política nacional, colisión inevitable o círculo vicioso. Desarrollo económico ene-mar 1999.

Gonzales C, Antonio; Crisis financiera y su impacto sobre América Latina. Boletín de CEMLA nov-dic 1998.

Guillen Romo, A. Desarrollo reciente de la crisis. Comercio Exterior, Febrero, 1999.

Guillen, Arturo; Crisis Asiática y reestructuración de la economía mundial. Comercio Exterior, enero, 1999.

Guillén, Romo Antonio. Flujos comerciales en el marco del Tratado de libre Comercio de América del Norte. Comercio exterior julio 2001.

Ibarra, David; Moreno, Brid; Juan Carlos. Regimen Cambiario: Un debate actual. Comercio Exterior, abril de 1999.

Korzeniewicz, Roberto Patricio, William C; Pobreza y desigualdad en América Latina. Desarrollo económico oct-dic 2000.

Kregel, Jan; Flujos de capital, banca mundial y crisis financiera después de Bretón Woods. Comercio Exterior; Enero 1999.

Lerda, Juan Carlos; Globalización y pérdida de autonomía. Revista de la CEPAL abril 1996.

Manchón, Federico; Repercusiones de la crisis financiera y capacidad de respuesta. Comercio exterior, ene 1999.

Mantey de Anguiano, Guadalupe; Política monetaria y cambiaria para el crecimiento con flujos de capital externo volátiles. Comercio exterior mayo 1999.

Marianthi, Rannia Leontaridi. Segmented Labour Markets: Theory and evidence. Journal of economic Surveys, vol. 1, 1998.

Méndez Gracia, José Ramón; La unión económica y monetaria europea. Comercio exterior marzo 1998.

O'CONNOR, David, Apertura económica y demanda de trabajo calificado en los países en desarrollo teoría y hechos. Comercio exterior, abril 2002.

RAMIREZ, María Delfina. El empleo y la calificación de mano de obra en México. Comercio exterior, abril 2000.

Santillán, Javier; Política cambiaria y autonomía del Banco Central, Monetaria, jul-sep 1996.

Santillan, Javier. Política cambiaria y autonomía del Banco Central. Monetaria, julio- septiembre.

Tokman, Víctor. Costo laboral y competitividad en el sector manufacturero 1990-1998. Revista de la CEPAL, diciembre 1999.

Villarreal, Rene. La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad Sistémica. Comercio exterior, septiembre 2001.

Vite, Miguel. Flexibilidad y regulación laboral. Comercio exterior, abril 2002

Rubli Kaiser, Federico; Algunas reflexiones entorno al debate de la dolarización. Boletín del CEMLA, nov-dic 1991.

St Iglitz, Joseph; Más instrumentos y metas mas amplias para el desarrollo: Hacia el consenso Post-Washington. Desarrollo económico oct-dic 1999.