

Un modelo explicativo de las diferencias nacionales de salarios medios: el caso de Canadá, Estados Unidos y México¹

Alejandro Valle Baeza

I. INTRODUCCIÓN

En *América: What Went Wrong*, un libro que ocupó por varias semanas la lista de grandes éxitos de *The New York Times*, el segundo capítulo intitulado «Derrotados por México» enfatiza los peligros que significan los bajos salarios mexicanos para los trabajadores estadounidenses. Relata, entre otros ejemplos, como en 1986 *Universal Manufacturing Company* de Paterson Nueva Jersey dejó sin empleo a 500 trabajadores al trasladarse a Matamoros. Los trabajadores estadounidenses ganaban 7.91 dólares por hora y los mexicanos recibían 1.45 dólares por hora.² Las enormes diferencias salariales entre México y Canadá y EUA parecen plantear la posibilidad de que todas las nuevas inversiones de EUA y Canadá encontrarán conveniente trasladarse a México. Esa amenaza será esgrimida una y otra vez contra los trabajadores estadounidenses y canadienses para arrancarles concesiones al capital. En México la CONCANACO

1. Este trabajo recibió financiamiento de la Dirección General de Asuntos del personal Académico de la UNAM, proyecto IN400-592. Agradezco a todos los participantes del proyecto su ayuda para este trabajo y especialmente a Gloria Martínez, Carlos Guerrero y Florentino Salazar. Los errores en el trabajo son míos.

2. citado en *El Financiero*, junio 11 de 1992, pp. 23.

una de las más importantes organizaciones patronales promueve una reforma profunda a la Ley Federal del Trabajo para volver más flexible las condiciones del trabajo urgiendo a los trabajadores mexicanos con la mayor competencia impuesta por el TLC. De manera que los bajos salarios mexicanos sirven para presionar a los trabajadores canadienses y estadounidenses para que acepten salarios más bajos y para que los mexicanos acepten bajarlos todavía más.

En este trabajo se avanza hacia una explicación de las diferencias salariales entre países y por qué no son simplemente una ventaja para los capitalistas asentados en México desde el punto de vista de la economía marxista. Argumentaremos que las diferencias salariales son resultado: de las productividades desiguales, de las diferencias en la distribución de la riqueza entre asalariados y capitalistas y de la distancia entre la tasa de cambio vigente y la tasa de cambio que igualaría los niveles de precios entre los países involucrados, la tasa de paridad de poder adquisitivo (PPA). Dicha conclusión se deriva de manera muy directa de la teoría marxista del valor trabajo, en dicha teoría se enmarca una definición muy simple de productividad y partir de ella es posible llegar a las conclusiones anteriores. La implicación más importante del análisis es que los bajos salarios mexicanos son expresión de un retraso en la productividad y que frena las posibilidades de utilizar a México para que Canadá y EUA compitan con sus rivales trasladándose aquí. Parece que los sindicatos de los tres países tendrán que convivir con este problema por un largo tiempo.

Este artículo presenta simultáneamente, problemas teóricos y empíricos. Debido a los muchos problemas que existe con la correspondencia entre la teoría y el análisis empírico, las conclusiones que obtenemos son preliminares.

Primero plantearemos el problema de las diferencias salariales a partir de lo ocurrido en la Posguerra con las economías norteamericanas. En segundo término resumiremos algunas de las posiciones de los economistas críticos que se refieren a la cuestión de las diferencias salariales. Posteriormente desarrollaremos nuestra explicación. A continuación examinaremos la evidencia empírica para detectar los principales problemas en nuestra investigación. Finalmente apuntaremos algunas conclusiones provisionales.

II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

A. Los salarios son muy diferentes entre México y los otros dos países

Puede apreciarse en el cuadro 1 que los niveles salariales en la industria manufacturera son semejantes en los EUA y Canadá y muy diferentes a los mexicanos.

Cuadro 1

México, Canadá y Estados Unidos de América. Salario por hora en la industria manufacturera

País	1981	1989
México	2.6	1.3
Canadá	7.6	11.5
EUA	8.0	10.5

Fuente: elaboración propia con información de la base de datos del Taller de Análisis Económico de la Facultad de Economía.

En el cuadro anterior se observa que la proporción entre los salarios mexicanos y los de Canadá y EUA ha pasado de ser de aproximadamente 1 a 3 en 1981 a ser de entre 1 a 8 o 1 a 9 en 1989. Hay una gran distancia entre los salarios mexicanos y los de aquellos países, ¿pero cuál es la explicación del cambio tan importante en la proporción salarial entre 1981 y 1989? Por otro lado la gran disparidad salarial es uno de los atractivos que han desarrollado la maquila en México y si la situación actual volviera a ser la de 1981 habría serios problemas en esa actividad.

La gráfica 1 muestra la relación entre los salarios en actividades no agrícolas en México expresados en dólares y los salarios en los otros dos países norteamericanos desde 1947 hasta 1993. Puede verse que ha habido un período de acercamiento de los salarios mexicanos a los de Canadá y EUA.

Canadá, México y EUA, salarios semanales Industria (no agrícola)

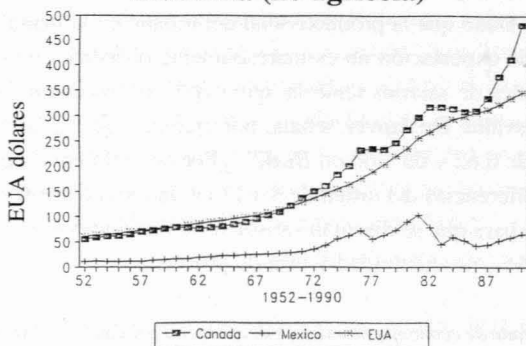


Figura 1

3. Las referencias a las fuentes estadísticas aparecen en el Apéndice.

¿Por qué son menores los salarios mexicanos que los de los otros países norteamericanos? ¿Qué pueden esperar los sindicatos de los tres países conforme avance la integración económica? En lo que sigue veremos que hay tres razones principales que explican los bajos salarios mexicanos:

- a) Las diferencias de productividad.
- b) Las diferencias en la distribución de la riqueza entre las clases sociales.
- c) Las variaciones en la tasa de cambio.

III. ALGUNOS PUNTOS DE VISTA DE LA ECONOMÍA CRÍTICA SOBRE LAS DIFERENCIAS SALARIALES

Mandel afirma que los salarios bajos no son un reflejo del bajo nivel de la productividad de la mano de obra en los países coloniales. Ello no se sostiene—según Mandel—puesto que hay ramas donde las productividades son semejantes a la estadounidense y sin embargo los salarios son del orden de 10% de los de ese país.⁴

«La productividad está ante todo, en función del equipo puesto a disposición del trabajador, de su aptitud técnica y cultural general y de su capacidad de esfuerzo físico. Ahora bien el colonialismo produce precisamente un nivel anormalmente bajo de estos tres elementos básicos de la productividad. Puede afirmarse con mucha más razón que el bajo nivel de la productividad no es la causa, sino el resultado del bajo nivel del salario y del conjunto del subdesarrollo que caracteriza a la economía colonial y semicolonial.

Alain de Janvry sostiene algo semejante: la diferencia salarial entre la industria manufacturera de Brasil y la de EUA era del orden de 1 a 8 en 1973 y de 1 a 18 para Marruecos y EUA. Dado que la productividad del trabajo en la manufactura moderna y en los enclaves de exportación no es marcadamente diferente de la del centro⁵; las diferencias nacionales de salarios tendrían que explicarse mediante las discrepancias en las tasas de plusvalía. De Janvry señala, por ejemplo, que la tasa de plusvalía en EUA era en 1972 de 0.62 y de 1.66 en Brasil⁶. ¿Por qué diferencias que son menores de 3 a 1 explican diferencias del orden de 8 a 1? De Janvry no afirma las cosas con la precisión necesaria para que se discutan satisfactoriamente los nexos entre diferencias nacionales de salarios, productividad y tasa de plusvalía.

4. Mandel, E. *Tratado de economía marxista*, Ed. Era (serie popular) t. II, México, 1978, pp. 276.

5. Janvry de, Alan *The Agrarian Question and Reformism in Latin America*, pp. 38.

6. *ibid.*

Emmanuel también afirma en le *Intercambio Desigual* algo semejante, pues sostiene que «la intensidad del trabajo –productividad del trabajo con igualdad de herramientas– del obrero medio de las zonas subdesarrolladas es un 50 o 60% de la del obrero medio de la de las zonas industrializadas en tanto que los salarios son 30 veces más bajos».⁷

En una traducción reciente de un trabajo de A. Shaikh pone la cita anterior de Emmanuel y utiliza el término «productividad directa»⁸ para referirse al hecho de que aún con medios de producción idénticos la fuerza de trabajo del país subdesarrollado produce menos que su contraparte en un país industrializado.

De manera que en lo que hemos revisado hasta ahora de literatura crítica se desestima la importancia de la productividad para explicar las diferencias salariales entre países pues se considera que las productividades no son tan diversas como lo son los salarios.

IV. HACIA UNA EXPLICACIÓN

A. Productividad

En todos los autores antes mencionados hay un problema que consiste en el inadecuado manejo del concepto de productividad. Ellos afirman que hay ínsulas en las que en países con distintos grados de desarrollo se utilizan los mismos medios de producción. Pero eso no iguala la eficacia del trabajo en la producción de los bienes considerados ni cambia el hecho de que los salarios se establecen socialmente. Mandel, Shaikh y Emmanuel reconocen que una parte de las diferencias salariales entre zonas con grados diferentes de desarrollo se explican por las diferentes productividades y tratan de distinguir entre las diferencias atribuibles a las tecnología empleadas y las explicadas por el grado de «acondicionamiento a la producción capitalista»⁹. Sin embargo; la productividad que analizan es una productividad local, a nivel de empresa o de rama industrial. Ese es el concepto corriente de productividad: una relación entre la cantidad de valores de uso producidos en una empresa y la cantidad de trabajo directamente empleado. Desde luego que aún en ésta definición hay un sinnúmero de dificultades que tienen que ver con la uniformidad del producto o del trabajo; pero ignorando esas dificultades hay un problema más importante. Supongamos que una empresa acerera

7. Emmanuel, A. *El Intercambio desigual*, Siglo XXI eds., México, 1972, pp. 89.

8. Shaikh, A. *Valor Acumulación y Crisis*, Tercer Mundo Eds., Colombia, 1991, pp. 202.

9. Shaikh, A. *ibid.*

compara la cantidad de acero producida por trabajador con el dato de su rival y sabe que esa productividad es menor en su empresa. A menos que los medios de producción utilizados en ambas empresas sean iguales no podrá atribuir diferencia en el rendimiento por trabajador a las características de su fuerza laboral, ni concluir que sus costos unitarios de producción son mayores. Sólo si las tecnologías son relativamente uniformes las comparaciones de esa productividad resultan significativas. Dentro de una economía nacional el costo de producción tiene que ver con todos los insumos utilizados y con el costo salarial. Ello implica una cosa fácil de enunciar y difícil de manejar: las interrelaciones entre los distintos procesos productivos son generalmente enormes, de manera que todos los costos son interdependientes. Esto se manifiesta, por ejemplo, en que los costos de los productos agrícolas influyen a los costos de la siderurgia, a los de la rama automotriz, etcétera, y éstos costos determinan a su vez los costos agrícolas. Ese hecho fue comentado por diversas escuelas de pensamiento económico desde el siglo XIX. Pero, esa importante característica de los sistemas económicos no se maneja adecuadamente ni de manera tan generalizada como debería. Para entender las diferencias salariales, una definición aceptable de productividad necesita tomar en cuenta todas las interrelaciones económicas existentes. Eso es lo que hace el concepto marxista de valor trabajo. La interrelación de los costos proviene de que cada proceso laboral es individual y social al mismo tiempo. Individual en tanto que propiedad de una capital particular orientado al lucro. Es, al mismo tiempo, social pues precisa de una multitud de otros procesos laborales para desempeñarse. La eficacia del resultado de cada proceso laboral depende de sus condiciones particulares pero inevitablemente depende también de la eficacia de todos los procesos que lo nutren. Eso es precisamente una de las cosas que queda dicha en la concepción marxista acerca de que el valor de un producto está determinado por el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para la producción de la mercancía. Cada proceso laboral rinde un producto que es resultado de la aplicación de una porción del trabajo social y no sólo de los trabajadores directamente involucrados.

Por lo anterior proponemos la siguiente definición de productividad:

La productividad con la que se elabora un bien es el recíproco del valor de dicho bien. Es obvio que si se trata de una canasta de mercancías será un promedio ponderado de los valores de dichos bienes y lo razonable será ponderar con las cantidades de los bienes considerados.

Sea m_i el valor de la mercancía i , entonces la productividad $\pi_i = 1/m_i$ sería igual al consumo por trabajador si esa mercancía fuese el único componente de la demanda final. La productividad agregada puede ser definida como:

$$\pi = 1/\sum y_i m_i \quad i = 1, 2...n$$

también es igual al consumo por trabajador de la canasta y_i , $i = 1, 2...n$.

Argumentaremos que los distintos niveles salariales están relacionados con la eficacia del trabajo social, independientemente de que esta desigualdad en la eficacia se explique por causas naturales –diferencias en la fertilidad del suelo o de las minas– o por causas sociales, como son distintos niveles de acumulación o el acondicionamiento de la fuerza de trabajo para trabajar en la producción capitalista.

Un trabajador agrícola mexicano ganará menos que un estadounidense aún cuando labore tierra de idéntica fertilidad, trabaje con la misma intensidad, emplee los mismos medios de producción y sea igualmente explotado, debido a que en otras ramas, la productividad sea menor que la productividad en los Estados Unidos.

Para entender lo primero supongamos que sólo se produce maíz en los tres países y que no hay capitalistas en ningún país. Consideremos que se produce maíz con una productividad de cincuenta toneladas anuales por hombre en EUA y en Canadá. Si el precio en dólares en cada país es de dos dólares por tonelada el producto anual por hombre ocupado será de 100 dólares y el ingreso por hombre ocupado será igual al producto. Supongamos que en México la productividad es de 10 toneladas por año y que el precio sea de 10 pesos, el producto anual por hombre ocupado será de 100 pesos y el ingreso que podría recibir un trabajador sería, también de 100 pesos por año.

Si los tres países comercian internacionalmente habrá una tasa de cambio que relacionará unas monedas con otras. La función de la tasa de cambio es tratar de uniformar los precios internacionales. Una tonelada de maíz mexicano deberá venderse, en dólares estadounidenses, al mismo precio que una tonelada de maíz producida en EUA. Por lo tanto la tasa de cambio debe ser de 5 pesos por dólar para que el maíz con precio doméstico de 10 pesos se venda al mismo precio que el estadounidense en el mercado internacional. Las tasas de cambio en los diferentes países serían:

$$1 \text{ dólar canadiense} = 1 \text{ dólar estadounidense} = 5 \text{ pesos mexicanos.}$$

Por ello los ingresos por hombre ocupado serían de 100 dólares estadounidenses en Canadá y EUA, pero sólo de 20 dólares anuales por hombre ocupado en México. Las diferencias de productividad explicarían íntegramente las diferencias de ingreso por hombre ocupado. Todo esto es correcto si la tasa de cambio permite igualar los precios, pues de otra manera aparece otra variable. Por ejemplo si la tasa de cambio entre Canadá y EUA en nuestro ejemplo no fuera de 1 dólar canadiense por dólar de EUA la relación entre los ingresos por hombre ocupado reflejaría este hecho: parecerían más alejados de lo que las productividades determinan.

Podemos formalizar lo anterior para el caso de un sólo bien de manera muy simple. Si denotamos con P_A , y con m_A el precio y el valor del maíz en el país A y si denotamos con α_A a la relación entre ambos conceptos o sea lo que Marx denominó la **expresión dineraria del valor**, tendremos:

$$P_A = \alpha_A m_A \quad (1)$$

$$P_B = \alpha_B m_B \quad (2)$$

si denotamos con C^* a la tasa de cambio que iguala ambos precios

$$P_A = C^* P_B \quad (3)$$

sustituyendo 1 y 2 en 3 llegamos a:

$$\frac{\alpha_A}{C^* \alpha_B} = \frac{m_B}{m_A} = \frac{\pi_A}{\pi_B} \quad (4)$$

Puede probarse que el PIB monetario por hombre ocupado será igual a la expresión dineraria del valor y por lo tanto la razón de los PIB por hombre empleado en las dos economías en términos de alguna de las dos monedas será igual al cociente de las productividades π_i . Esto se cumple si la tasa de cambio entre las monedas iguala los precios del país en los dos países considerados. De no ocurrir así, de regir la tasa de cambio c , tendremos que la expresión 4 deberá modificarse:

$$\frac{\alpha_A}{z C \alpha_B} = \frac{m_B}{m_A} = \frac{\pi_A}{\pi_B} \quad (5)$$

donde z es la relación: c^*/c . Si $z < 1$ la moneda del país B está sobrevaluada pues el precio del maíz en el país A será inferior al del país B. Ocurrirá lo contrario si $z > 1$.

De acuerdo a lo anterior la relación entre los PIB por hombre empleado expresarán las distancias entre las productividades y la distancia entre la tasa de cambio corriente y la tasa de cambio que igualaría los precios, la tasa de cambio de paridad de poder adquisitivo PPA.

Ahora agreguemos una dosis de realismo y consideremos que hay capitalistas en los tres países.

B. Salarios y productividad

Según hemos visto, las diferencias de productividad deben manifestarse como diferencias en los niveles de ingreso. Pero la productividad no puede entenderse a nivel local sino que necesariamente involucra a la economía en su conjunto. Aquí veremos que algo semejante ocurre con el salario. Ello será así porque el salario se establece de acuerdo a las condiciones sociales y de productividad, en toda la economía y no en una rama particular. Esto es una parte de los elementos «histórico morales» de que hablaba Marx. Difícilmente podría darse que una empresa o una rama que disfrutara de condiciones más elevadas de productividad se tradujera en salarios ostensiblemente más altos. La competencia entre trabajadores se traducirá en una tendencia a la homogeneidad de los salarios medios. El salario medio deberá expresar la productividad habida en un país pero adicionalmente deberá expresar la distribución de la riqueza entre las clases sociales. Haciendo la usual simplificación de sólo considerar dos clases sociales en nuestro modelo con los tres países norteamericanos, la tasa anual de salario tendrá que ser menor al producto interno por hombre ocupado.

Supongamos que en EUA y Canadá los patrones se apropian de la mitad del producto y en México de las tres cuartas partes. El salario anual sería de 50 dólares en Canadá y EUA puesto que el producto por trabajador es de 100 dólares anuales. En México el salario será de 5 dólares al año, la cuarta parte de un producto anual de 20 dólares por hombre ocupado. Conforme la porción del producto que reciben los trabajadores sea menor el salario decrecerá. Empleando los términos marxistas si la explotación aumenta el salario disminuye. Pero cuando hacemos comparaciones internacionales también entre la productividad, a mayor productividad mayor salario.

Lo anterior puede formularse así:

$$\frac{s_A}{zcs_B} = \frac{\pi_A(1-e_A)}{\pi_B(1-e_B)} \quad (6)$$

s_A y s_B son los salarios del país A y los del país B.

e_A y e_B son las tasas de plusvalía definidas como la porción del trabajo que se apropia la clase capitalista.

z es la relación entre la tasa de cambio que equilibraría los precios de los países A y B y la tasa de cambio vigente.

Cuando ambas son iguales z es uno obviamente.

Supongamos que las tasas de plusvalía en México es el doble de la de EUA y que la tasa de cambio vigente es la que equilibra los precios; manteniendo las diferencias de productividad ($\pi_A/\pi_B = 5$) entonces los salarios mexicanos serán 1/10 de los estadounidenses.

En resumen, podemos deducir de la teoría del valor trabajo que los salarios relativos en distintos países dependen de: la productividad, la tasa de plusvalía, la paridad de poder adquisitivo y la tasa de cambio vigente. Es necesario elaborar más el modelo para incluir n mercancías y otras variables. Por ejemplo, el comercio internacional modifica la productividad y nuestro modelo no toma ese aspecto en consideración. No obstante, la conclusión principal se mantiene: los salarios relativos se explican por las diferencias en productividad, la tasa de plusvalía, el tipo de cambio vigente y el de PPA.

V. ANÁLISIS PRELIMINAR DE LA INFORMACIÓN

No debe olvidarse que nuestro modelo es bastante simple, es un modelo «con sólo maíz» que ha sido utilizado desde los tiempos de David Ricardo. La realidad es mucho más compleja, así que uno se puede preguntar: si tal modelo es útil para entender la realidad ¿Los datos empíricos apoyan el modelo? Antes de tratar de responder a estas preguntas, analizaremos un modelo contable que es análogo al modelo previo.

El análisis de datos salariales supone muchas dificultades. Tenemos, en primer lugar, los grandes problemas para vincular las variables consideradas en un modelo teórico con las variables observables. En segundo lugar tenemos las dificultades enormes para tener datos comparables dentro de y entre los países. Sin embargo la primera utilidad de un modelo teórico debiera ser el análisis de la consistencia de la información y la detección de problemas. Eso ayuda a corregir los datos según las exigencias del análisis teórico; sin este último elemento, el perfeccionamiento de la información puede convertirse en un artesanado obsesivo.

Suponiendo sólo dos distintos ingresos, obtenemos que la tasa salarial es igual a la participación salarial σ_i multiplicada por el producto interno bruto por trabajador ocupado y_i . Por supuesto que es necesario tomar en cuenta el tipo de cambio.

$$\frac{s_A}{c s_B} = \frac{\sigma_A y_A}{c \sigma_B y_B} \quad (7)$$

Ahora tenemos dos modelos: un modelo marxista de diferencias salariales (MMDS) y un modelo contable de diferencias salariales (MCDS) con obvias semejanzas y diferencias. El rasgo más importante del MMDS es dar un sentido al MCDS. En la literatura neoclásica sobre productividad, el producto interno bruto por trabajador se denomina «productividad del trabajo». Esta nomenclatura está equivocada ya que la teoría neoclásica afirma que hay otros factores de producción distintos al trabajo. Pero en la teoría marxista, el PIB por trabajador ocupado puede ser definido apropiadamente como la productividad. La diferencia principal entre ambos modelos es el tipo de cambio. En el MMDS el tipo de cambio utilizado se puede deducir de la teoría; desde nuestro punto de vista, con el MCDS el tipo de cambio no está definido; se tiene que optar por tipo de cambio vigente o el tipo PPA. Esta ambigüedad es un defecto del MCDS.

La ventaja del MCDS es que nos permite verificar la consistencia de los datos. Si el PIB por persona ocupada y la tasa salarial no provienen de la misma fuente, es posible detectar problemas que surgen de las fuentes de información y se obtiene así otra evidencia empírica que apoya el MMDS, de hecho si c^* reemplaza a c en la expresión 7, igualando con la expresión 6, obtenemos:

$$\frac{\pi_A(1-e_A)}{\pi_B(1-e_B)} = \frac{\sigma_A y_A}{c^* \sigma_B y_B}$$

Esta expresión no es totalmente correcta ya que el lado izquierdo de la igualdad se obtuvo a partir de un modelo de un solo bien, mientras que el miembro derecho proviene de un modelo con múltiples mercancías. Sin embargo la semejanza sugiere que el PIB por trabajador ocupado puede ser analizado como una variable *proxy* de la productividad, y que la participación salarial puede ser una variable *proxy* de la tasa de plusvalía.

Veamos como se comporta nuestro indicador de productividad, valor agregado por hombre ocupado. Para eso nos limitaremos a examinar la información de Estados Unidos de Norteamérica y de México. Los datos muestran que hay una gran distancia entre ambos países aunque se ha venido acortando y está muy influida por las desviaciones entre la tasa de cambio de mercado y la tasa de cambio de paridad de poder adquisitivo PPA. La gráfica 2 muestra la relación entre las productividades a tasas de cambio de mercado y la relación entre las productividades a la tasa de cambio de paridad de poder adquisitivo. Se gráfica el cociente $y(\text{US})/y(\text{MEX})$ (productividad agregada en los EU y en México en dólares (EU) corrientes) y también el cociente $y(\text{US})/y^*(\text{MEX})$, siendo $y^*(\text{MEX})$ es la productividad mexicana al tipo de cambio de

PPA. Es claro que ésta última se comporta sin muchas de las oscilaciones de la primera. Por lo tanto, la sobre o subvaluación del peso mexicano afecta obviamente las comparaciones de productividad y de salarios.

México y EUA productividades relativas 1950-90

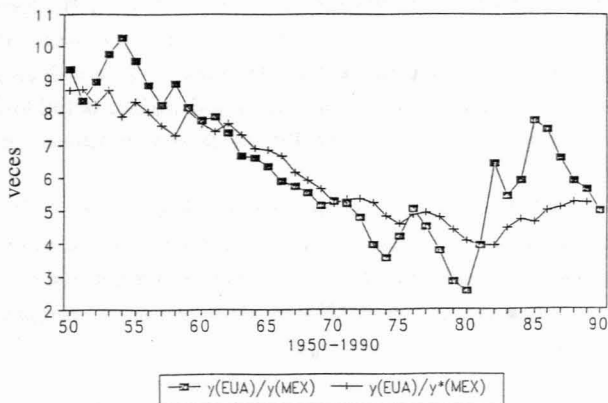


Figura 2

Una conclusión importante que se puede derivar de las diferencias en productividad agregada entre México y las economías de EU y Canadá: las diferencias entre los salarios mexicanos y los salarios en EU y Canadá determinadas por las diferencias en productividad, no se pueden disminuir rápidamente. Si la productividad en los EU fuese 3 veces la productividad mexicana, y si la primera creciera al 1% anual, mientras que la segunda lo hiciera al 4% anual, el tiempo requerido para igual ambos niveles sería de 37.5 años. Parece que los sindicatos de América del Norte deben aprender a manejar las grandes diferencias salariales entre México y los otros dos países.

Una segunda conclusión que se deriva del bajo nivel de la productividad agregada en México es que, en muchos casos sería más cara producir en México que en los Estados Unidos o en Canadá a pesar de los bajos salarios mexicanos. De acuerdo con la teoría marxista del valor, una baja productividad quiere decir que, en promedio, los productos mexicanos cuestan más trabajo que otros productos de Norteamérica. También se debe recordar que el tipo de cambio sólo podría igualar algunos precios ya que las diferencias en productividad no son uniformes. Desde nuestro punto de vista, esta conjetura podría explicar el porqué la maquiladora es una forma fácil de obtener lo mejor de dos mundos: las maquiladoras importan materiales semielaborados de los

EU, el país más productivo, y agregan una parte significativa del costo salarial en México, el país de los bajos salarios. Para muchas industrias mayores valores-trabajo en México que en EU o Canadá implican mayores costos no laborales. Simétricamente, habrá productos que sean más baratos en México que en los EU a pesar de la menor productividad mexicana. Esto podría ser un elemento importante para predecir qué industrias o procesos son candidatos para emigrar en la búsqueda de bajos salarios. Por supuesto que el análisis de la productividad se debe desarrollar todavía más. Eso es lo que hacemos en los párrafos siguientes, a fin de llegar a conclusiones más confiables.

Las diferencias salariales entre México y EUA dependen de las diferencias de productividades, de la relación entre las tasas de cambio de mercado y de paridad de poder adquisitivo, y de la participación de los salarios en el PIB. La participación de los salarios en el PIB estadounidense es superior al 60%, en tanto que en México ha llegado a ser inferior al 30%, de manera que deberemos esperar que la razón entre los salarios estadounidenses y los mexicanos sea aproximadamente el doble de la razón entre productividades. La gráfica 3 muestra lo contrario de lo que esperamos.

México y EUA productividades y salarios relativos

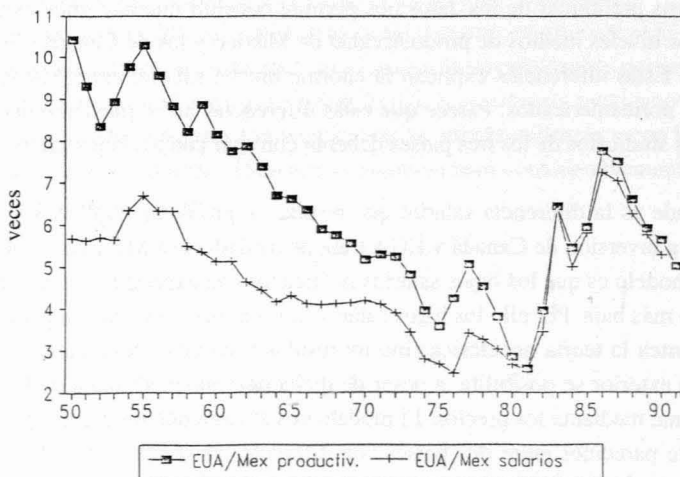


Figura 3

Esta es una conclusión bastante comprensible, dado que la información sobre los salarios mexicanos proviene de una muestra no estadística tomada de las empresas

grandes. Como esta encuesta¹⁰ parece sesgada es necesario corregir de alguna manera la información antes de concluir algo definitivo sobre las comparaciones salariales entre México y los otros dos países norteamericanos. En principio parece que las diferencias salariales serían todavía mayores a lo que muestran las cifras.

El análisis previo fue hecho para la economía en su conjunto, sin embargo, es posible aplicar una parte de él al análisis sectorial. Si el tipo de cambio vigente difiere del PPA la tasa de salario manufacturero en México, medida en dólares, cambia a pesar de otras variables. Recordando el cuadro 1 donde se puede ver que los salarios por hora en la manufactura cambiaron de 2.6 dólares en 1981 a 1.3 dólares en 1989. Analizando los cambios en el deflector implícito del producto, tanto en los EUA como en México, y el tipo de cambio vigente, y suponiendo que su valor en 1981 es el PPA, el cociente z resulta ser igual a 1.673 en 1989. De esa forma, en 1989, los salarios mexicanos por hora serían de 2.175 dólares usando el PPA. Por lo tanto, las diferencias entre el tipo de cambio vigente y el PPA explican una parte importante de la variación de la tasa salarial en las manufacturas mexicanas en el período 1981-1989.

VI. ALGUNAS CONCLUSIONES

Un análisis preliminar de los datos nos permite concluir que hay grandes diferencias entre los niveles medios de productividad de México y los de Canadá y los Estados Unidos. Estas diferencias explican la enorme brecha salarial entre México y los otros países norteamericanos. Parece que estas diferencias no se pueden reducir rápidamente; los sindicatos de los tres países deberán convivir con los bajos salarios mexicanos.

Tan grande es la diferencia salarial que resulta un problema explicar por qué no toda la nueva inversión de Canadá y EUA trata de trasladarse a México. La propuesta de nuestro modelo es que los bajos salarios mexicanos son expresión de una productividad media más baja. Por ello los bajos salarios no son una «ventaja comparativa» tal como lo plantea la teoría neoclásica sino un resultado de una «desventaja absoluta». El comercio exterior se posibilita, a pesar de dicha desventaja absoluta de la producción mexicana, mediante los precios. El modelo nos sugiere que los precios podrán ser relativamente parecidos entre dos países con diferentes productividades. Estas se reflejarían en salarios diferentes. La apertura comercial que se experimenta en todo el

10. La información reciente proviene de una la *Encuesta Industrial Mensual* que edita INEGI y antes SPP. Otra fuente, no comparable con ésta es *Encuesta anual de empleo y salarios industriales*, SPP.

mundo parece una clara tendencia de las economías capitalistas contemporáneas. Su motivación es preservar o expandir el capitalismo. No es la eliminación de las pugnas intercapitalistas sino el establecimiento de nuevas relaciones para pelear. En las nuevas relaciones comerciales se están formando bloques y sus posibilidades de triunfo dependen de una variable clave: la productividad. En los nuevos bloques se trata de aprovechar que las diferencias de productividad se traducen en diferencias de salarios. La maquila es una forma de aprovechamiento que trata de comprar la mano de obra «barata» en cuanto a su nivel de vida, pero no tan barata porque la productividad social del trabajo es menor para producir con la eficacia internacional. Esto sólo es posible importando un altísimo porcentaje del producto. De manera que la maquila es la solución capitalista por excelencia y los bajos salarios no podrán desaparecer rápidamente. Los salarios mexicanos no podrán igualarse a los de Canadá y EUA cuando se equiparen las productividades medias.

Un primer análisis de la base empírica requerida por nuestro modelo permite concluir que las diferencias de productividades medias entre México y EUA son muy grandes y explicarían una parte muy importante de las diferencias salariales entre esos países. Una segunda conclusión es que las variaciones en el tipo de cambio vigente del peso mexicano, respecto del tipo de cambio de PPA podrían explicar una parte significativa de las diferencias salariales, especialmente si se considera un período con una sobrevaluación y una subvaluación, como es el período 1981-1989.

La tercera conclusión que obtenemos es que, con la información más accesible, la razón entre los salarios no es la que cabía esperar presumiblemente por un sesgo inherente a la encuesta que provee la información. Los salarios mexicanos publicados parecen demasiado altos para compararse con los estadounidenses y con los canadienses. Es muy posible que las diferencias salariales sean considerablemente mayores a lo que muestran las cifras.