

Integración económica y competitividad: México y Estados Unidos

*Pablo Ruiz Nápoles**

INTRODUCCIÓN

Estados Unidos es el principal socio comercial de México. Las exportaciones hacia y las importaciones provenientes de Estados Unidos comprenden más de 80 por ciento del total del comercio exterior de México. También más de 80 por ciento del turismo se realiza con ese país, con el cual se comparte una frontera terrestre de más de tres mil kilómetros de longitud. Casi 90 por ciento de la inversión extranjera en México, tanto directa como indirecta, es propiedad de empresas y ciudadanos estadounidenses. La mayor parte de la deuda externa de México está contratada con bancos de Estados Unidos. La mayoría de las plantas de ensamblaje establecidas en México, conocidas como *maquiladoras*, son propiedad de firmas estadounidenses, así como las franquicias de servicios que se han abierto en todo el país.

Esta estrecha relación se ha convertido en una integración económica desde la apertura de la economía mexicana en la segunda mitad de los años ochenta y la suscripción y puesta en marcha, en los noventa, del TLCAN.

Un aspecto fundamental para la economía mexicana es su balanza comercial, la cual está determinada casi en su totalidad por el comercio con Estados Unidos. En el resultado y los efectos de dicha balan-

* Doctor en Economía, profesor titular de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía, UNAM. Correo electrónico: <ruizna@servidor.unam.mx>

za, en un contexto de libre comercio, el asunto de la *competitividad* se vuelve crucial.

Uno de los propósitos del gobierno mexicano al abrir la economía fue la estimulación del ingreso de inversión extranjera, para seguir una estrategia de crecimiento exportador, basado principalmente en ésta. Tal estrategia, en el marco del TLCAN, implica la competencia entre productores por el amplio mercado de América del Norte.

En este artículo se analizan factores determinantes de la competitividad de la economía mexicana frente a la estadounidense. En particular, se estudian los costos unitarios de trabajo en la industria manufacturera, en México y Estados Unidos, su medición, evolución, tendencias e implicaciones en la política económica.

CRISIS ECONÓMICAS Y CRISIS DE DIVISAS

Un aspecto muy relevante de la economía mexicana es su sector externo; para medir el equilibrio en ese sector, un indicador esencial es el saldo que registra la cuenta corriente de la balanza de pagos, saldo que, desde finales de los años cuarenta, ha sido casi siempre negativo, siendo su determinante principal la balanza comercial. Más aún, las crisis económicas del pasado reciente (1976-1977, 1981-1982 y 1994-1995) han sido causadas por crisis de divisas, las cuales se manifiestan con la escasez de éstas y son provocadas por un déficit inmanejable en la cuenta corriente y fugas masivas de capital.

A lo largo de la historia económica actual, el tema de la competitividad ha sido un elemento fundamental para explicar los vaivenes de la economía y sus límites en el crecimiento. En el contexto mundial, en el que tiende a predominar el libre cambio y el proceso de integración a la economía estadounidense, esta cuestión es crucial para el presente y el futuro de la economía mexicana.

La competitividad comúnmente se asocia a las ventajas comparativas del comercio y al tipo de cambio de su moneda nacional, su régimen y sus políticas. Analizaremos algunos factores que determinan la competitividad entre la economía mexicana y la estadounidense. Sostenemos que, más que las fluctuaciones del tipo de cambio nominal, lo que determina la competitividad son los costos unitarios rela-

tivos entre los dos países, lo cual tiene implicaciones importantes de política económica.

Tradicionalmente la economía mexicana ha experimentado un persistente y creciente déficit comercial en su balanza de pagos, salvo en años de crisis en los que ha disminuido, e incluso ha habido superávit. Dicho déficit se financió durante los años cincuenta y sesenta a través del endeudamiento con el exterior, lo que permitió al gobierno mantener una política de tipo de cambio fijo y un régimen de libre convertibilidad desde 1954 hasta 1976; simultáneamente, un complejo sistema proteccionista era el instrumento de política comercial.

En los setenta, el déficit creció y se volvió un problema, ya que la situación financiera mundial en esos años dificultaba la obtención de créditos, y las condiciones de éstos eran más duras que antes.

A mediados de los años setenta, la inflación interna provocaba que la sobrevaluación del peso respecto al dólar fuera significativa, haciendo insostenible la paridad cambiaria mantenida hasta entonces. La sobrevaluación y el déficit externo creciente provocaron una fuga de divisas que derivó en la devaluación y la adopción de medidas de ajuste por parte del gobierno, cuyo resultado inmediato fue una recesión económica. Desde entonces, el gobierno mexicano ha probado todas las políticas cambiarias posibles en la búsqueda de corregir el déficit en la cuenta corriente, incluyendo, aunque por un breve lapso, el control de cambios. Aun así, después de la crisis de 1976, ha habido otras dos similares (en 1982 y 1994), cada vez de mayor intensidad.

Los programas de ajuste adoptados por el gobierno en las tres crisis siguieron, con mayor o menor rigor, las pautas del programa típico del FMI; esto es, una fuerte depreciación de la moneda, reducción del gasto público, restricción al crédito interno, aumento de tasas de interés y reducción de los salarios reales.

Las depreciaciones —conocidas popularmente como devaluaciones— y la recesión han frenado temporalmente las importaciones y estimulado las exportaciones. No obstante, cuando la economía ha vuelto a crecer, el déficit externo reaparece y continúa en aumento hasta la siguiente crisis.

El modelo económico seguido por el gobierno se modificó a partir de 1983, orientándose “hacia afuera”. Se perseguía un “cambio estructural”, básicamente a través de la apertura económica y la atracción de

capital foráneo. Este proceso de cambio en la orientación general de la política económica se intensificó a partir de la administración iniciada en 1988, siguiendo un paquete de medidas de liberalización, desregulación y privatización, impulsado en varios otros países por el FMI y el Banco Mundial.

Desde el inicio del proceso, y sobre todo a partir del ingreso de México al GATT, se abandonó la política comercial, de modo que los instrumentos de política para regular la balanza externa han sido la tasa de interés y el tipo de cambio.

Como corolario de esta política, el gobierno suscribió el ingreso de nuestro país al TLCAN a partir de 1994, completando así, el proceso que convirtió a México en una de las economías más abiertas del mundo. No obstante, este proceso no fue exclusivo de México, el paso del proteccionismo al librecambismo fue una tendencia más o menos generalizada en muchos países de América Latina durante los años ochenta.

Aparte del visible propósito de reducir la inflación, la apertura buscaba, como se señaló antes, estimular la inversión extranjera como parte de una estrategia de crecimiento basada en las exportaciones. Sin embargo, aunque hubo inversión productiva, en particular en las ramas exportadoras, la mayor parte de la inversión foránea se orientó a la adquisición de valores, es decir, fue altamente especulativa.

A pesar del relativo éxito de las exportaciones manufactureras, hacia la segunda mitad de los ochenta, una vez que la economía comenzó a crecer, a partir de 1989, el déficit comercial reapareció y se amplió. En ese periodo, el tipo de cambio se mantuvo muy estable, con un deslizamiento moderado.

El esquema de ajuste de la balanza externa utilizado entonces sólo consideraba relevante el balance externo global (suma de cuenta corriente y de capital). En ese esquema el déficit corriente es irrelevante y lo importante es que la variación de la reserva en divisas sea positiva. El peligro en este enfoque es la inflación, que puede ser generada por una gran acumulación de divisas; para evitarla, se orientaba la política monetaria. El mecanismo de ajuste externo se concentró en la tasa de interés. En tanto que hubo ingreso neto de capitales, el esquema funcionó más o menos bien, aunque hacia 1992 se consideraba que el peso estaba sobrevaluado y se requería un ajuste cambiario.

Quienes estaban a cargo de la política económica sabían del impacto que una devaluación tendría sobre la tasa de inflación; por ello, siendo su objetivo principal la estabilidad de precios —y tal vez también por otras razones de orden político—, no ajustaron suficientemente el tipo de cambio a las expectativas de inflación y a la inflación relativa acumulada.

Durante 1994, el incremento súbito de las tasas de interés internacionales, el deterioro creciente de la balanza comercial y el rezago del tipo de cambio nominal respecto a la diferencia de tasas de inflación interna y externa, provocaron una fuga de capitales que tal vez se incrementó por efecto de la incertidumbre generada por algunos acontecimientos políticos. El monto estimado de sobrevaluación del peso a finales de 1994 era significativo, pero la magnitud de la crisis de divisas generó que el tipo de cambio se depreciara en mucho mayor medida en un brevísimo plazo.

El siguiente periodo, de 1995 a 1999, inició con la aplicación de un paquete de medidas de ajuste, similar a los precedentes. En esta ocasión, sin embargo, la ortodoxia en la política económica fue más rígida que en las anteriores, tal vez porque el apoyo financiero otorgado por el gobierno de Estados Unidos implicó mayores compromisos formales para el de México en el manejo de la política económica, como no había ocurrido antes.

El programa de ajuste implicó la depreciación más fuerte del peso en muchos años, la aplicación de medidas muy restrictivas de la actividad económica para frenar la inflación y un incremento sin precedentes en las tasas de interés. Como uno de los resultados de estas medidas, la balanza comercial fue positiva en 1995-1996.

Desde entonces, el gobierno ha seguido una política cambiaria consistente en dejar al libre mercado la fijación del tipo de cambio. Un resultado visible de esta política es que el tipo de cambio nominal respecto al dólar ha fluctuado cada vez menos, tendiendo a la estabilidad. Sin embargo, el margen de subvaluación del peso se ha reducido porque la inflación interna ha sido superior a la externa y el tipo de cambio nominal no se ha depreciado lo suficiente. Esta situación ha generado críticas en el sentido de que la política económica del gobierno ha puesto demasiado énfasis en frenar la inflación a costa de no depreciar la moneda. Por ello, se ha perdido el margen de

competitividad que otorga un peso subvaluado. Cualquiera que sea la explicación, el hecho es que los resultados de la cuenta corriente en 1997 y 1998 muestran que cuando la economía comienza a crecer, aparece la propensión al déficit.

COMPETITIVIDAD, TIPO DE CAMBIO Y COSTOS UNITARIOS

La noción de sub o sobrevaluación de la moneda conlleva la tesis básica de que el valor relativo de la moneda nacional está determinado por su poder de compra respecto del exterior. Según esta idea, el tipo de cambio real de la moneda lo determina la relación de los precios internos con los externos.

En el caso de una política de tipo de cambio flexible, el ajuste entre el tipo de cambio nominal y el real debería ser automático a través del mercado de cambios; mientras que si se tratara de una política de tipo de cambio fijo, la autoridad monetaria responsable ha de realizar periódicamente este ajuste, conforme a las variaciones relativas de los precios.

Si expresamos el tipo de cambio de un país en unidades de moneda local por unidad de moneda extranjera, entre mayor sea el tipo más bajos son los precios de las mercancías producidas por ese país (medidos en moneda extranjera), y más altos los de los productos extranjeros medidos en la moneda local. Así, el efecto directo e inmediato de una devaluación sería exportar más e importar menos, lo cual mejoraría la balanza comercial.

Aun cuando esta teoría fue muy popular hasta los años sesenta, desde hace tiempo se le considera limitada, cuyas implicaciones en términos de política económica han sido motivo de controversia, básicamente porque, tomando en cuenta el efecto de la depreciación sobre otras variables económicas, se genera siempre un incremento de precios. Así, la devaluación de la moneda de un país, el cual busca mejorar su competitividad haciendo que sus productos locales sean más baratos en el exterior, en realidad, en el corto plazo, se anula a sí misma por la inflación que genera, debido a que una política ortodoxa de ajuste considera como necesario para abatir el desequilibrio externo, lo que aunado a la depreciación orilla a que se apliquen medidas *recesionistas* con-

sistentes en contracción crediticia, eliminación del déficit fiscal (vía reducción del gasto público) y contención salarial. Sin embargo, este tipo de políticas olvida un factor real muy importante que explica la balanza comercial y, en consecuencia, el desequilibrio externo: la *competitividad*.

CUADRO 1
ÍNDICE DEL TIPO DE CAMBIO REAL Y COSTOS UNITARIOS DE TRABAJO

<i>Año</i>	<i>Tipo de cambio Base 1977=100</i>	<i>Costos unitarios</i>
1970	106.80	93.21
1971	108.01	95.29
1972	109.83	96.58
1973	115.88	93.78
1974	129.15	92.04
1975	136.25	98.75
1976	120.76	104.84
1977	100	100
1978	108.27	95.12
1979	114.83	94.11
1980	126.94	85.34
1981	137.85	89.81
1982	89.69	88.50
1983	82.39	70.88
1984	93.53	65.19
1985	93.06	62.30
1986	71.48	60.35
1987	71.51	56.79
1988	89.37	58.35
1989	93.85	65.02
1990	98.44	68.44
1991	108.07	71.01
1992	118.06	78.06
1993	125.07	81.71
1994	119.92	85.45
1995	83.27	66.79
1996	91.74	62.61

FUENTE: Elaboración propia.

Al respecto, algunos autores sostienen que cualquier medida del nivel de competitividad de un país se basa, en primer lugar, en sus *ventajas absolutas*, en términos de tecnología de producto y produc-

tividad del trabajo. Esta última puede medirse a través de los *costos unitarios de trabajo* y constituye una explicación del tipo de cambio *real de largo plazo*.

En el caso de México, tomando como referencia a Estados Unidos, se obtuvieron los costos unitarios de trabajo directo del sector manufacturero de ambos países, con datos anuales para el periodo 1970-1996. De acuerdo con los resultados, encontramos que, mientras que en Estados Unidos, los costos unitarios de trabajo presentan una tendencia al descenso desde 1980 y un aumento en 1996, en México descienden de 1976 hasta 1987 y ascienden de 1988 a 1994 para bajar en 1995 y 1996.

En términos absolutos, los costos unitarios de trabajo en el caso de México son en promedio casi la mitad de los correspondientes a los de Estados Unidos. Desde mediados de los setenta hasta 1987, los costos unitarios de trabajo *relativos* de ambos países descendieron casi constantemente, pero de 1988 a 1994 la tendencia se revirtió y los costos relativos crecieron. Esta tendencia al crecimiento se debió al efecto combinado de los costos decrecientes en Estados Unidos y los costos crecientes en México.

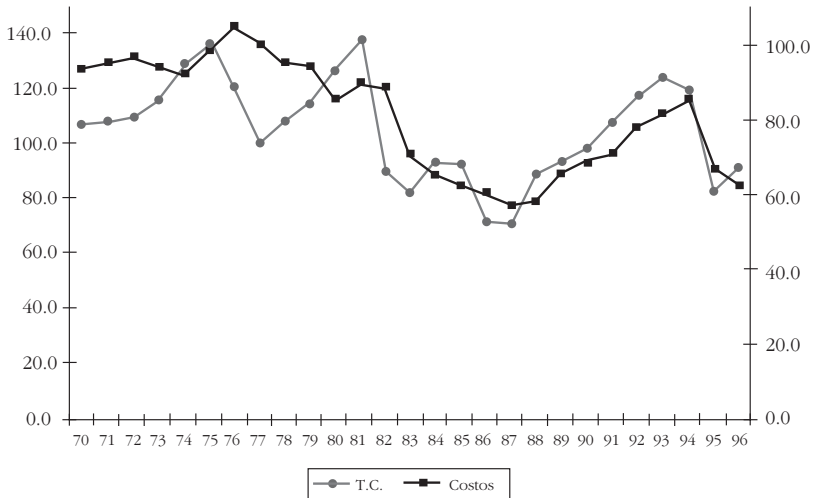
Si se comparan los costos unitarios de trabajo manufacturero de las dos naciones y el tipo de cambio real, medidos ambos como índices (de 1970 a 1996), se puede observar que el recorrido de ambos es muy similar.

IMPLICACIONES DE POLÍTICA

Una seria implicación de lo anterior es que la depreciación nominal de la moneda no se traduce necesariamente en una depreciación real, ya que aquélla produce inflación en el corto plazo, lo cual contrarresta el efecto de la depreciación en el tipo de cambio real. La depreciación real de la moneda sólo puede producirse en este enfoque de costos de trabajo, por una reducción de éstos en términos relativos respecto al exterior.

Los costos unitarios de trabajo dependen de dos variables: los salarios y la productividad del sector. Para reducir los costos de trabajo es necesario, entonces, que ocurra o un descenso de salarios o un aumento de la productividad, o bien ambos. Como la variable importante a

GRÁFICA 1
TIPO DE CAMBIO REAL Y COSTOS UNITARIOS DE TRABAJO RELATIVOS



considerar son los costos *relativos* respecto del exterior, el descenso de costos unitarios locales debe darse en una tasa mayor que el principal competidor, de modo que la posición competitiva del país mejore.

La depreciación nominal de la moneda, junto con una política recessionista, puede reducir, en efecto, los salarios reales y, con ello, disminuir los costos unitarios de trabajo. Sin embargo, una reducción duradera de los mismos sólo es posible con el aumento de la productividad mediante el uso de técnicas más eficientes.

El aumento de la productividad, si el salario no aumenta en mayor proporción, es equivalente a una depreciación real de la moneda, que hace más competitivo ese sector de la economía respecto del exterior. Esta última podría ser la explicación de la tendencia descendente que muestran los costos unitarios manufactureros en Estados Unidos.

En el caso de México, en cambio, la reducción de los costos unitarios más bien parece el resultado de una política de reducción de los salarios reales desde 1981. La tasa de crecimiento de los salarios ha estado en general por debajo de la tasa de inflación.

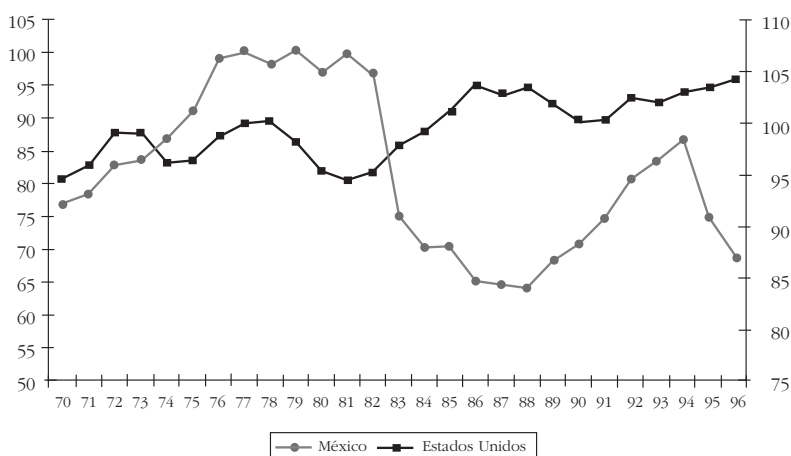
Productividad y salarios

Se mide la productividad y los salarios del sector manufacturero en México y Estados Unidos para el periodo de estudio, encontramos que la declinación de los costos relativos de trabajo en los años ochenta se debió principalmente al descenso de los costos de trabajo en México y ello, a su vez, fue el resultado de una política particular: la reducción sistemática del salario real desde 1981.

El salario real del sector manufacturero en México descendió entre 1981-1988, mientras que en Estados Unidos fue en aumento de 1981-1986. Podemos distinguir dos periodos: el primero, de 1976-1982, cuando los salarios reales en México estaban moviéndose por arriba, relativamente, de los salarios reales en Estados Unidos; y el segundo, de 1983 en adelante, cuando estaban por abajo. No obstante, en el periodo 1987-1994 la distancia entre ambos salarios se aminoró, debido sobre todo a la reducción en la tasa de inflación en México.

Por otra parte, el indicador de la productividad del trabajo utilizado señala que hubo un crecimiento importante de la productividad del sector manufacturero en México a partir de 1983, lo que ayudó

GRÁFICA 2
ÍNDICE DE SALARIOS REALES



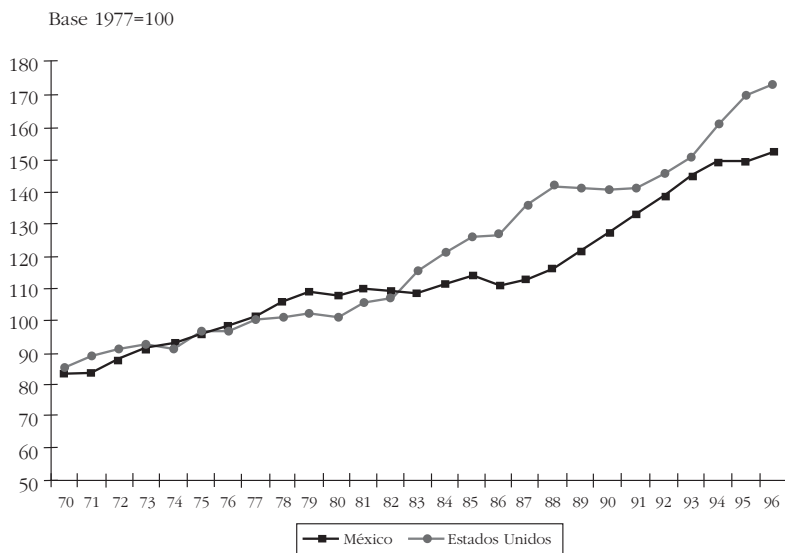
CUADRO 2
 ÍNDICE DE PRODUCTIVIDAD
 BASE 1977=100

<i>Año</i>	<i>México</i>	<i>Estados Unidos</i>
1970	82.95	84.54
1971	83.12	88.40
1972	87.36	90.55
1973	90.63	91.65
1974	91.81	90.57
1975	95.33	95.72
1976	97.42	96.27
1977	100	100
1978	105.54	100.49
1979	108.31	101.49
1980	107.54	100.07
1981	109.28	104.98
1982	108.50	106.28
1983	107.68	114.78
1984	110.80	120.81
1985	113.88	125.19
1986	109.98	126.07
1987	112.12	135.25
1988	115.61	141.50
1989	120.90	140.53
1990	127.33	140.58
1991	133.05	140.81
1992	138.94	145.43
1993	145.14	150.55
1994	149.44	160.94
1995	149.60	170
1996	152.40	173.14

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Bureau of Economic Affairs y del INEGI.

al descenso de los costos unitarios de trabajo. Sin embargo, este aumento en la productividad fue menor que el aumento de la productividad del trabajo manufacturero en Estados Unidos, especialmente a partir de 1986. Así, en cuanto los salarios comenzaron a recuperarse en México, desde 1988, la tendencia de los costos de trabajo relativos se invirtió y comenzaron a crecer rápidamente.

GRÁFICA 3
ÍNDICE DE PRODUCTIVIDAD



Ello, empero, no muestra las diferencias reales en la productividad del trabajo entre México y Estados Unidos en el sector manufacturero, sino solamente las diferencias en las tasas de crecimiento.

Para observar las diferencias recurrimos a la misma fórmula utilizada para calcular la productividad del trabajo, aunque en este caso se mide el producto en la misma moneda a precios corrientes del sector manufacturero de ambos países. Los cálculos corresponden sólo a los años en que el tipo de cambio nominal alcanzó el tipo de cambio real. La diferencia en la productividad del trabajo entre México y Estados Unidos se ha reducido ligeramente en el tiempo, pero sigue siendo de más de dos a uno.

Para el mismo periodo también se calculó la tasa de salario en dólares corrientes para ambos países y los resultados revelaron que las diferencias salariales son mayores que en la productividad, siendo más alto el promedio anual de salario en Estados Unidos. En este caso, la diferencia entre ambas naciones no se ha reducido a lo largo del tiempo, sino que se ha incrementado y asciende a más de cuatro a uno.

CUADRO 3
PIB PER CÁPITA DEL SECTOR MANUFACTURERO (EN DÓLARES CORRIENTES)

<i>Año</i>	<i>México</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>México-Estados Unidos</i>
1970	4 877	12 833	0.38
1977	9 519	23 366	0.47
1982	14 387	34 303	0.42
1985	17 578	41 425	0.42
1991	25 577	55 456	0.46
1996	27 967	70 480	0.39

FUENTE: Elaboración propia, con datos del US Department of Commerce y del INEGI.

CUADRO 4
SALARIO MEDIO ANUAL EN LA MANUFACTURA (EN DÓLARES CORRIENTES)

<i>Año</i>	<i>México</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>México-Estados Unidos</i>
1970	1 821	8 147	0.22
1977	3 463	13 471	0.26
1982	4 776	20 387	0.23
1985	4 035	24 186	0.17
1991	6 271	30 341	0.21
1996	5 643	36 347	0.16

FUENTE: Elaboración propia, con datos del US Department of Commerce y del INEGI.

CONCLUSIONES

Cuando analizamos el lapso de las dos últimas crisis de divisas encontramos que entre 1982-1987 los costos unitarios de trabajo relativos entre México y Estados Unidos descendieron, lo que significó una depreciación real del peso e hizo más competitiva la economía en esos años. Tal descenso se basó esencialmente en la reducción de los salarios reales relativos. Entre 1988-1994, la tendencia se revirtió a raíz de un mayor aumento de la productividad en Estados Unidos, lo cual hizo subir los costos de trabajo relativo eliminando el margen de subvaluación existente a finales de 1991.

El gobierno mexicano trató de mejorar el nivel de competitividad del sector manufacturero, basándose principalmente en la reducción de los salarios reales mediante un proceso de inflación-devaluación que funcionó durante casi una década. Pero como la productividad no creció tan rápido como en el país vecino, una vez que la inflación se contuvo usando el tipo de cambio como ancla, la tendencia se invirtió y el margen de competitividad se eliminó gradualmente.

En condiciones de apertura irrestricta de la economía y manteniendo el tipo de cambio nominal entre márgenes estrechos, la balanza comercial mostró un déficit sin precedentes que en 1994 estaba fuera de control.

Durante la crisis de 1994, algunos economistas opinaron que su causa fue la resistencia del gobierno mexicano a depreciar el peso en la cantidad requerida, según la tasa acumulada de inflación relativa México-Estados Unidos. Desde nuestro punto de vista, esto no es totalmente cierto. En primer lugar, una depreciación nominal produce siempre inflación, la que muy pronto elimina el margen competitivo de precios inicialmente obtenido con la depreciación, de modo que al final el tipo de cambio real se mantiene inalterado, a menos que durante el proceso los costos de trabajo relativos se reduzcan; en segundo, una depreciación no elimina la causa déficit comercial que es el origen de la crisis de divisas. Esto, en efecto, lo soslayaron los hacedores de la política económica. Lo que en verdad reduce el déficit en el corto plazo es la recesión, que sucede a la devaluación como política complementaria, ya que reduce las importaciones y la demanda por bienes exportables.

No obstante, cuando la economía sale de la recesión, las tendencias de las importaciones, las exportaciones y la balanza comercial reaparecen. Desde luego que es mucho peor si el tipo de cambio nominal se mantiene artificialmente alejado de la relación de precios, pues eso da lugar a movimientos especulativos de capital.

En suma, desde este enfoque, la depreciación nominal tiene un efecto limitado y temporal en la competitividad. Una mejoría de mayor alcance en esta última y, por lo tanto, en la balanza comercial, requiere el uso de técnicas de producción más eficientes que reduzcan los costos. En el caso de México, que compite con Estados Unidos por el mercado de Norteamérica, las diferencias en el nivel y la tasa de variación de la productividad en el sector manufacturero respecto

a aquél, pueden explicarse por las diferencias tecnológicas existentes entre ambos países. Estas diferencias tienden a persistir, cualquiera que sea la política del tipo de cambio, mismas que se expresan siempre en costos más bajos, y las diferencias salariales no pueden contrarrestarlas completa y permanentemente. La apertura de la economía mexicana hacia la estadounidense provocó que estas diferencias se mostraran más claramente, con algunos resultados desfavorables para nuestro país.

Las distintas políticas cambiarias aplicadas desde 1983 han fracasado en su intento por mejorar la competitividad de México, porque el objetivo de los hacedores de política ha estado limitado a reducir los salarios, y tal proceso ha mostrado ya sus límites; y el otro proceso más importante de incremento de la productividad relativa del trabajo tampoco ha sido exitoso.