



UNIVERSIDAD MICHOCANA DE SAN NICOLÁS DE HIDALGO
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
MAESTRÍA EN POLÍTICAS PÚBLICAS

LA COMPETITIVIDAD Y LA POLÍTICA SALARIAL EN MÉXICO,
UN ANÁLISIS DE POLÍTICA PÚBLICA: 1982-2015

TESIS

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:
MAESTRA EN POLÍTICAS PÚBLICAS

PRESENTA:

YURIDIANA MOLINA GUEVARA

DIRECTOR DE TESIS:

DR. PLINIO HERNÁNDEZ BARRIGA

MORELIA, MICHOCÁN, AGOSTO 2016



ÍNDICE

RELACIÓN DE GRÁFICAS, TABLAS Y FIGURAS	1
SIGLAS.....	2
RESUMEN.....	3
ABSTRACT.....	4
INTRODUCCIÓN.....	5
CAPÍTULO I. FUNDAMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	8
1.1. Planteamiento del problema.....	8
1.1.1. Descripción del problema.....	8
1.1.2. Preguntas de investigación.....	11
1.1.2.1. Pregunta general.....	11
1.1.2.2. Preguntas específicas.....	11
1.2. Objetivos de la investigación.....	11
1.2.1. Objetivo general.....	11
1.2.2. Objetivos específicos.....	11
1.3. Justificación.....	12
1.3.1. Trascendencia: relevancia social, teórica y metodológica.....	12
1.3.2. Horizonte temporal y espacial.....	13
1.3.3. Viabilidad de la investigación.....	13
1.4. Metodología de la investigación científica.....	13
1.5. Tipo de investigación.....	13
1.5.1. Exploratorio.....	13
1.5.2. Descriptivo.....	14
1.5.3. Correlacional.....	14
1.5.4. Explicativo.....	14
1.6. Hipótesis de la investigación.....	15
1.6.1. Hipótesis general.....	15
1.6.2. Hipótesis específicas.....	15
1.7. Identificación de variables.....	15
CAPÍTULO II. CONTEXTUALIZACIÓN Y ANTECEDENTES.....	16
CAPÍTULO III. POLÍTICAS PÚBLICAS Y POLÍTICA SALARIAL.....	25
3.1. Política y políticas públicas.....	25
3.2. Etapas de la política pública.....	29
3.3. El Gobierno y las políticas públicas.....	31
3.4. Política económica, política salarial y políticas públicas.....	33
CAPÍTULO IV. LA COMPETITIVIDAD Y LOS SALARIOS: UN ANÁLISIS TEÓRICO.....	35
4.1. Competitividad.....	35
4.1.1. La teoría clásica de la competitividad.....	35

4.1.2. Las nuevas teorías de la competitividad.....	37
4.1.3. Competitividad espuria.....	43
4.1.4. Competitividad auténtica.....	44
4.2. Los salarios.....	45
4.2.1. Los sistemas de salarios.....	45
4.2.2. La determinación de los salarios.....	46
4.3. El salario como factor de competitividad.....	57
CAPÍTULO V. METODOLOGÍA Y PROCESAMIENTO DE DATOS.....	61
5.1. Metodología.....	61
5.2. Especificación del modelo	63
5.3. Fuentes de información y periodo muestral.....	65
5.4. Análisis de integración.....	66
5.5. Especificación del modelo final	67
5.6. Análisis de las variables binarias.....	70
CAPÍTULO VI. ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	71
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	73
REFERENCIAS.....	76
ANEXOS.....	83

RELACIÓN DE GRÁFICAS, TABLAS Y FIGURAS

A. Gráficas

No.	Gráficas	Pág.
2.1	Participación de sueldos y salarios en el PIB en México, 1982-2013	18
2.2	Tasa de variación del salario mínimo general en México, 1982-2013	19
2.3	Tasa de desempleo en México, 1982-2013	19
2.4	Tasa de crecimiento del PIB en México, 1982-2013	20

B. Tablas

No.	Tablas	Pág.
5.1	Fuentes de información y periodo muestral	65
5.2	Prueba Phillips Perron (PP) para las variables empleadas (tendencia y constante)	67
5.3	Especificación del Modelo Final	68
A1	Series históricas de México (1982-2015)	83
A2	Especificación del Modelo Final	84
A4	Prueba LM Breusch-Godfrey de correlación serial	84
A5	Prueba White de heterocedasticidad con términos cruzados	85
A6	Prueba de especificación, Ramsey	85
A9	Prueba Phillips Perron para log(compe)	86
A10	Prueba Phillips Perron para dlog(compe)	87
A11	Prueba Phillips Perron para log(wpib)	87
A12	Prueba Phillips Perron para dlog(wpib)	87
A13	Prueba Phillips Perron para log(tcr)	88
A14	Prueba Phillips Perron para dlog(tcr)	88
A15	Prueba Phillips Perron para log(prod)	89
A16	Prueba Phillips Perron para dlog(prod)	89

C. Figuras

No.	Figuras	Pág.
A3	Prueba de normalidad de Jarque-Bera	84
A7	Prueba de estabilidad estructural, Cusum Test	85
A8	Prueba de estabilidad estructural, Cusum of Squares	86

SIGLAS

BANXICO: Banco de México.

BID: Banco Interamericano de Desarrollo.

BM: Banco Mundial.

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

CONASAMI: Comisión Nacional de los Salarios Mínimos.

CPEUM: Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

FMI: Fondo Monetario Internacional.

GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

IED: Inversión Extranjera Directa.

INPC: Índice Nacional de Precios al Consumidor

INEGI: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

LFT: Ley Federal del Trabajo.

NGE: Nueva Geografía Económica.

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

OIT: Organización Internacional del Trabajo.

PEA: Población Económicamente Activa.

PIB: Producto Interno Bruto.

STPS: Secretaría del Trabajo y Previsión Social

TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

RESUMEN

A partir de la implementación del modelo económico neoliberal en México en 1982, en el país se ha adoptó una política salarial basada en sostener salarios bajos en un esquema de competitividad espuria, lo cual se ha mantenido desde entonces. Tenido como consecuencia resultados desfavorables sobre el nivel de vida de la población. Es por ello que el objetivo del presente estudio consiste en estudiar a la competitividad y a la política salarial en México durante el periodo 1982-2015.

Mediante el uso de un modelo econométrico de regresión lineal múltiple se estudia la relación entre los salarios, el tipo de cambio y la productividad. Los resultados del trabajo muestran, por un lado, una relación negativa entre los salarios y la competitividad; y por otro lado, una relación directa o positiva entre el tipo de cambio y la productividad con respecto a la competitividad. Se demuestra la hipótesis de competitividad espuria en el país dado el impacto negativo de los salarios sobre la competitividad.

Palabras clave: Modelo Económico Neoliberal, Salarios, Competitividad, Tipo de Cambio, Productividad

ABSTRACT

Since the implementation of the neoliberal economic model in Mexico in 1982, the country has adopted a salary policy based on low-wage support scheme spurious competitiveness, which has remained since. Resulted unfavorable results on the standard of living of the population. The objective of this study is to study competitiveness and wage policy in Mexico during the period 1982-2015.

Employing an econometric model of multiple linear regression this work studies the relationship between wages, the exchange rate and productivity. The results shows, on the one hand, a negative relationship between wages and competitiveness; and on the other hand, a direct or positive relationship between the exchange rate and productivity in relation to competitiveness. The hypothesis of spurious competitiveness in the country given the negative impact of wages on competitiveness is demonstrated.

INTRODUCCIÓN

Con la implementación en México del modelo económico neoliberal, puesto en práctica desde 1982, y la política económica y social asociada a él, el crecimiento económico se buscó a través de la desregulación de los mercados, el libre comercio, los presupuestos viables y una baja inflación. Los elementos clave de este modelo económico fueron: la reducción de las barreras al comercio internacional y la liberalización financiera.

De esta manera, se inició un largo proceso de transición hacia nuevos modos de organizar y promover la producción, así como el intercambio, relacionando a la economía del país con el resto del mundo, lo que ha llevado a que el país se incorpore a una nueva dinámica de mercado donde se ha buscado mejorar la competitividad, estimular el libre acceso a los recursos de capital, a los tecnológicos y promover una estructura económica más flexible.

Todo ello, con el fin de desarrollar un ambiente más favorable para los inversionistas nacionales y extranjeros bajo la promesa de lograr un crecimiento económico sostenido, estabilidad en los precios y los más altos niveles de bienestar para la población.

No obstante, para la clase trabajadora, las políticas de apertura han dado como resultado un deterioro en sus percepciones salariales, implicando además que las formas de empleo y el pago a los salarios sean más flexibles, pues el mecanismo de competencia que el país adoptó, está sustentado en salarios bajos, reprimiendo el consumo de bienes y servicios de los trabajadores, sin que exista afectación alguna a los niveles de ganancia que percibe la clase empresarial.

Los organismos financieros internacionales, particularmente el Fondo Monetario Internacional (FMI), han sido los principales promotores del actual modelo

económico y los gobiernos mexicanos lo han adoptado con entusiasmo, de tal forma que las políticas en materia de salarios que se han implementado en los últimos treinta años han afectado cada vez más el bienestar y los niveles de vida de la clase trabajadora mexicana.

Debido a lo anterior, es que en la presente investigación se busca estudiar la relación que guardan los bajos salarios y la competitividad en la economía mexicana en el periodo 1982-2015.

La investigación se divide en seis capítulos. En el primero de ellos se presentan los fundamentos metodológicos de la investigación. Se muestra el planteamiento del problema y la descripción del mismo concretándolo en preguntas generales y específicas. Se explican además los objetivos y las hipótesis de la investigación, que se precisan también en generales y específicas. Asimismo, en este capítulo se destacan los motivos que justifican la elaboración del presente trabajo.

En el segundo capítulo se presenta un diagnóstico del estudio. Para tal efecto se expone una contextualización histórica de la competitividad y de la política salarial en México con el objetivo de estudiar el proceso que ha caracterizado, en los últimos años, a la política sobre salarios en el país.

El tercer capítulo está dedicado al análisis del vínculo existente entre el estudio de las políticas públicas y la política salarial. Para ello, en primer lugar, se estudia lo referente a la política y la política pública, donde se enfatiza en la conceptualización y las etapas características en el proceso de formación de la política pública. Para finalizar el capítulo se destaca el carácter gubernamental de la política económica. Es en este sentido que finalmente se analiza el significado que tiene la política salarial en el contexto de las políticas públicas.

En el capítulo cuarto se expone el marco teórico del estudio, el cual consiste en un estudio sobre la competitividad y los salarios con el propósito de estudiar la relación existente entre estas variables. En el primer apartado se expone un estudio sobre la competitividad destacando la distinción entre la perspectiva espuria y la perspectiva auténtica de la competitividad. En el segundo apartado, se presenta un análisis sobre los salarios y las principales teorías que explican la determinación de los mismos. Finalmente, en el tercer apartado, se analiza a los salarios como factor de competitividad en el marco de la endogeneidad de los salarios.

En el quinto capítulo se detalla el proceso de estimación e inferencia que se realizó para determinar la relación entre la competitividad y los salarios. Para tal efecto se describe la metodología que se empleó para la verificación empírica del estudio; así como los indicadores empleados y las pruebas que se llevaron a cabo para el análisis de integración de las variables. Para cerrar el capítulo se presenta el modelo econométrico final que se propone para el análisis de la relación entre las variables de estudio.

En el capítulo sexto se efectúa el análisis de los resultados obtenidos, donde se analiza a los determinantes que resultaron más importantes de la competitividad en México en el periodo 1982-2015.

Finalmente se presentan las conclusiones y recomendaciones de la investigación, enfatizándose en la comprobación de las hipótesis de trabajo y el cumplimiento de los objetivos. Se exponen además algunos lineamientos para una propuesta de política pública.

CAPÍTULO I. FUNDAMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

En este capítulo se exponen los fundamentos metodológicos de la investigación. Se presenta el planteamiento del problema, así como las preguntas, objetivos e hipótesis de la investigación, que se precisan en generales y específicos. También se explican los motivos que justifican la realización del trabajo, donde se subraya su trascendencia, viabilidad y el horizonte temporal y espacial. Se expone además el tipo de investigación con el que el estudio se identifica y las variables dependientes e independientes de la investigación.

1.1. Planteamiento del problema

En este apartado se presenta el planteamiento del problema de la investigación, para lo cual se expone una breve descripción del mismo.

1.1.1. Descripción del problema

El modelo económico neoliberal, implementado en México desde 1982, fue ampliamente promovido por organismos financieros internacionales, particularmente por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y por el Banco Mundial (BM), iniciándose de esta manera un largo proceso de transición hacia nuevos modos de organizar y promover la producción y el intercambio, relacionando a la economía del país con el resto del mundo.

Precedente al actual modelo económico, en el país se implementó el denominado modelo de desarrollo estabilizador, vigente desde 1958 y hasta 1970 (y con algunas variaciones hasta 1982), el cual se caracterizó por tener como base una participación directa del Estado en numerosos sectores de la actividad económica, una política comercial proteccionista y un control sobre los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED). La tasa de crecimiento del PIB en este periodo fue, en promedio, de alrededor

de 6.5% al año en términos reales (Suárez, 2008). En ninguno de esos años dejó de crecer la economía y en muchos se pudo combinar con cierta estabilidad de los precios y del tipo de cambio.

El modelo económico neoliberal que compartieron y que con entusiasmo adoptaron los gobiernos mexicanos, estuvo encaminado a abrir la economía a los mercados internacionales y liberalizar diversas actividades productivas que por muchos años habían estado restringidas a las autoridades o al capital mexicano (Suárez, 2008).

Sin embargo, los hechos han demostrado que las políticas de desregulación y apertura han generado condiciones de inestabilidad que han producido crisis cambiarias y financieras. En términos macroeconómicos el sexenio 1982-1988 fue desastroso: el PIB por persona se redujo a un ritmo anual de 2.1% en términos reales; los precios al consumidor aumentaron, en promedio, a un ritmo anual de 90%; el tipo de cambio pasó de 57 pesos por dólar en promedio en 1982 a 2 mil 284 pesos en 1988 (un aumento de más de cuatro mil por ciento) (Tello, 2010).

En esos años se concentró aún más el ingreso en detrimento de las mayorías nacionales, dando lugar a un impacto negativo en el bienestar de la población, tanto de la más pobre como de la de ingresos medios: el ingreso nacional se redujo, pues la economía decreció, y ese reducido ingreso nacional se distribuyó de manera más inequitativa (tanto los salarios mínimos como los contractuales se desplomaron) y el desempleo se multiplicó. Debido a la apertura de la economía nacional, se dejó de estimular el mercado interno, para descansar fundamentalmente en el mercado externo (Tello, 2010).

En este contexto de liberalización de los mercados y de mayor apertura, la competitividad en el país se ha buscado a través de bajos salarios, pues la reducción de los costos laborales ha resultado ser un factor importante a partir del cual se ha

pretendido conseguir un mayor posicionamiento en el mercado internacional, así como en atraer inversión extranjera directa (IED).

De esta manera, para la clase trabajadora, las políticas de apertura han dado como resultado un deterioro en sus percepciones salariales, implicando además que las formas de empleo y el pago a los salarios sean más flexibles.

En el interior de las empresas se ha buscado promover una reestructuración productiva y se han flexibilizado los procesos productivos, pero también las relaciones con la mano de obra. Estas formas de trabajo flexible, han traído consigo la caída en términos reales de los salarios, la ampliación de jornadas de trabajo y menores prestaciones laborales (Ovando y Rodríguez, 2013).

Pese a las promesas de desarrollo económico, no ha habido mejores salarios para los trabajadores. El constante deterioro de las condiciones de vida y de trabajo que enfrenta la familia trabajadora se ha expresado en la restricción de la cantidad y calidad de consumo de alimentos, de falta de vivienda digna, de educación de calidad, de acceso a servicios de salud, de transporte de calidad, etc., es decir, de todos los bienes y servicios indispensables que se requieren para la existencia y reproducción de la vida (Lozano, et. al., 2012).

Por lo tanto, el concepto de competitividad al cual obedece la política económica en el país, debido a las reformas estructurales que dicta el actual modelo económico, hace referencia a una política de apertura comercial sostenida en los bajos salarios, conduciendo al empobrecimiento de los trabajadores y de la nación en general (Suñol, 2006).

1.1.2. Preguntas de investigación

A continuación se presentan las preguntas de investigación.

1.1.2.1. Pregunta general

¿Qué efecto tuvieron los salarios, el tipo de cambio y la productividad sobre la competitividad en México en el periodo 1982-2015?

1.1.2.2. Preguntas específicas

Ahora bien, las preguntas específicas que se derivan de la pregunta general son:

- ¿Cuál fue el impacto de los salarios sobre la competitividad en México en el periodo 1982-2015?
- ¿Cómo fue el efecto del tipo de cambio (peso/dólar estadounidense) sobre la competitividad en México en el periodo 1982-2015?
- ¿De qué forma incidió la productividad en la competitividad en México en el periodo 1982-2015?

1.2. Objetivos de la investigación

En concordancia con las preguntas de investigación, los objetivos a seguir son los que a continuación se describen.

1.2.1. Objetivo general

Determinar el efecto de los salarios, el tipo de cambio y la productividad sobre la competitividad en México en el periodo 1982-2015.

1.2.2. Objetivos específicos

- Estimar el impacto de los salarios sobre la competitividad en México en el periodo 1982-2015.

- Determinar el efecto del tipo de cambio (peso/dólar estadounidense) sobre la competitividad en México en el periodo 1982-2015
- Analizar de qué forma incidió la productividad en la competitividad en México en el periodo 1982-2015.

1.3. Justificación

En este apartado se exponen las razones de la investigación en términos de la trascendencia, la viabilidad y el horizonte temporal y espacial.

1.3.1. Trascendencia: relevancia social, teórica y metodológica

La investigación es conveniente pues busca advertir sobre los efectos de la competitividad sobre los salarios en México. El presente estudio busca contribuir a comprender en qué medida la competitividad se relaciona con la política salarial y por lo tanto con las percepciones salariales de los trabajadores y su bienestar.

El alcance social se encuentra sustentado en los mejores niveles de bienestar que implicarían para la sociedad el reconocer que los salarios no tienen que asumirse como un determinante clave de la competitividad. Así, las implicaciones prácticas refieren a la formulación de una política salarial cuyas funciones primordiales sean la procuración de un mayor bienestar social, en conjunción con otro tipo de políticas económicas, como lo son la política fiscal y la política crediticia.

Respecto al valor teórico se argumenta que la investigación pretende contribuir a promover el debate teórico respecto a los fundamentos y enfoques teóricos que las autoridades económicas toman cuando implementan la política salarial, pues de ello se desprenden distintas perspectivas y propuestas de política económica a ser aplicadas.

1.3.2. Horizonte temporal y espacial

El periodo de estudio se centra en los años 1982-2015 el cual permitirá estudiar los efectos de la instrumentación en México de la estrategia económica neoliberal, particularmente sobre los salarios y la forma en que se busca mejores niveles de competitividad. Las razones que explican la determinación del periodo de estudio se resumen a continuación: 1) obtener resultados empíricos consistentes, 2) la disponibilidad de datos, y 3) el estudio en una perspectiva histórica.

1.3.3. Viabilidad de la investigación

La viabilidad del trabajo se sustenta en la disponibilidad de datos para el análisis empírico, pues los datos disponibles sobre salarios y competitividad están contenidos en las bases de datos estadísticas del FMI, del BANXICO y de la CEPAL.

1.4. Metodología de la investigación científica

El método científico es el marco en el que se desarrolla el presente estudio, pues de acuerdo con Navarro y Torres (2007), éste se puede definir como el conjunto de pasos que se siguen en la generación de conocimiento objetivo, avalado por una serie de reglas rigurosas que permiten justificar, teórica y empíricamente que dicho conocimiento es verdadero.

1.5. Tipo de investigación

A continuación se explica el tipo de investigación con el que la presente investigación se identifica.

1.5.1. Exploratorio

Los estudios exploratorios sirven para familiarizarse con fenómenos relativamente desconocidos, por lo que su propósito es examinar un tema o problema poco

estudiado del cual se tienen muchas dudas o no se ha observado antes (Navarro y Torres, 2007). El estudio es exploratorio pues no solamente sirve para familiarizarse con la competitividad, sino que pretende examinar el tema en relación con la forma en que la política salarial es formulada.

1.5.2. Descriptivo

Los estudios descriptivos tienen como propósito especificar las propiedades, características y los perfiles más importantes de un determinado fenómeno para su análisis (Navarro y Torres, 2007). El trabajo tiene un carácter descriptivo pues implica especificar las propiedades y características de la competitividad y de la política salarial.

1.5.3. Correlacional

Los estudios correlaciones tienen como propósito evaluar la relación entre dos o más conceptos, categorías o variables, por lo que tienen como utilidad saber cómo se puede comportar un concepto o variable conociendo el comportamiento de otras variables relacionadas (Navarro y Chávez, 2007). El estudio es correlacional pues implica determinar la relación entre la competitividad y los salarios en México.

1.5.4. Explicativo

Los estudios explicativos tienen como propósito entender un fenómeno a partir de responder a las causas de los eventos, sucesos y fenómenos físicos o sociales (Navarro y Torres, 2007). El estudio es explicativo pues pretende comprender la política salarial en México respondiendo a las causas y sucesos que la caracterizan en términos de la manera en que se pretende alcanzar mejores niveles de competitividad en el país.

1.6. Hipótesis de la investigación

Las hipótesis que se plantean para el estudio son las que se presentan a continuación.

1.6.1. Hipótesis general

Los salarios, el tipo de cambio y la productividad afectaron a la competitividad en México en el periodo 1982-2015.

1.6.2 Hipótesis específicas

Las hipótesis específicas son las siguientes:

- Los salarios impactaron de forma negativa sobre la competitividad en México en el periodo 1982-2015.
- El tipo de cambio (peso/dólar estadounidense) afectó positivamente a la competitividad en México en el periodo 1982-2015.
- La productividad incidió de manera positiva en la competitividad en México en el periodo 1982-2015.

1.7. Identificación de variables

Como variable dependiente se identifica a la competitividad, mientras que las variables independientes que se proponen son las siguientes: 1) los salarios, 2) el tipo de cambio (peso/dólar estadounidense) y 3) la productividad.

CAPÍTULO II. CONTEXTUALIZACIÓN Y ANTECEDENTES

En materia normativa internacional, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2014) define al salario mínimo como la cuantía mínima de la remuneración que un empleador deberá abonar a sus asalariados por las prestaciones que estos hayan efectuado durante un determinado período, sin que dicha cuantía pueda ser rebajada mediante convenio colectivo ni acuerdo individual.

De acuerdo con el convenio núm. 131 y la recomendación núm. 135 de la OIT (2014), el salario mínimo debe fijarse a un nivel tal que permita satisfacer las necesidades de los trabajadores y sus familias; sin embargo, no contienen indicaciones precisas sobre la cuantía del mismo ni siquiera sobre los tipos de necesidades que deben atenderse. Esta omisión refleja la libertad que el convenio otorga a los Estados para fijar, en plena consulta con los interlocutores sociales, las escalas de salarios mínimos que resulten apropiados a la situación nacional, teniendo en cuenta las necesidades de los trabajadores y de sus familias, además de factores económicos como el nivel de desarrollo económico de cada país.

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM) (2014), en el Artículo 123 establece que toda persona tiene derecho al trabajo digno y socialmente útil; a efecto se promoverán la creación de empleos y la organización social para el trabajo, conforme a la Ley. Asimismo, estipula que los salarios mínimos que deberán disfrutar los trabajadores serán generales o profesionales. Los primeros se regirán en áreas geográficas que se determinen; los segundos se aplicarán en ramas determinadas de la actividad económica o en profesiones, oficios o trabajos especiales. Donde además, los salarios mínimos generales deberán ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos. Los salarios

mínimos profesionales se fijaran considerando las condiciones de las distintas actividades económicas.

En la CPEUM (2014) se establece también que los salarios mínimos se fijarán por una comisión nacional integrada por representantes de los trabajadores, de los patronos y del gobierno, la que podrá auxiliarse de las comisiones especiales de carácter consultivo que considere indispensables para el mejor desempeño de sus funciones. La legislación prevé directamente que un organismo tripartito fije los salarios mínimos, siendo la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CONASAMI), dependiente del poder ejecutivo, quien fija los salarios mínimos con periodicidad anual.

La Ley Federal del Trabajo (LFT) (2014), en el Artículo 562, plantea que el salario mínimo deberá alcanzar entre otras cosas para satisfacer las necesidades de orden material, tales como la habitación, menaje de casa, alimentación, vestido y transporte; las de carácter social y cultural, tales como concurrencia a espectáculos, práctica de deportes, asistencia a escuelas de capacitación, bibliotecas y otros centros de cultura; y las relacionadas con la educación de los hijos.

Pese a las normativas internacionales, lo estipulado en la Carta Magna y lo que declara la LFT, desde 1982 en México se ha implementado un modelo económico de libre mercado (ampliamente conocido como modelo neoliberal), promovido y ampliamente respaldado por organismos financieros internacionales como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), con resultados desfavorables para los trabajadores.

El primer paso en la implementación de dicho modelo fue eliminar una gran cantidad de barreras comerciales. Para 1985 el país inicia negociaciones para integrarse al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Esa

situación prevalece hasta 1994 cuando entra en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el cual implicó una apertura adicional de manera gradual, con fases bien definidas y asimétricas para el país (Burgos, et. al, 2008).

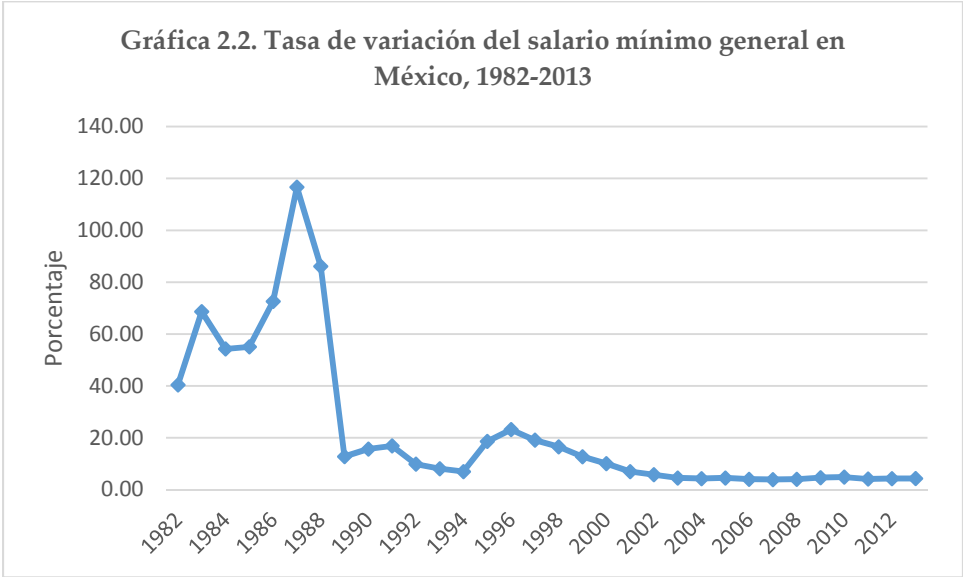
Bajo el discurso de la modernización del país e incluso su entrada al primer mundo, las promesas de desarrollo económico no han dado los resultados esperados en materia de mejores salarios para los trabajadores, puesto que las percepciones de los trabajadores –sueldos y salarios- como porcentaje del PIB han mostrado una tendencia a la disminución, como se puede apreciar en la gráfica 2.1. De representar el 38% del PIB en 1982, en 2013 la participación de los salarios en el PIB alcanzó apenas un 27.38%.



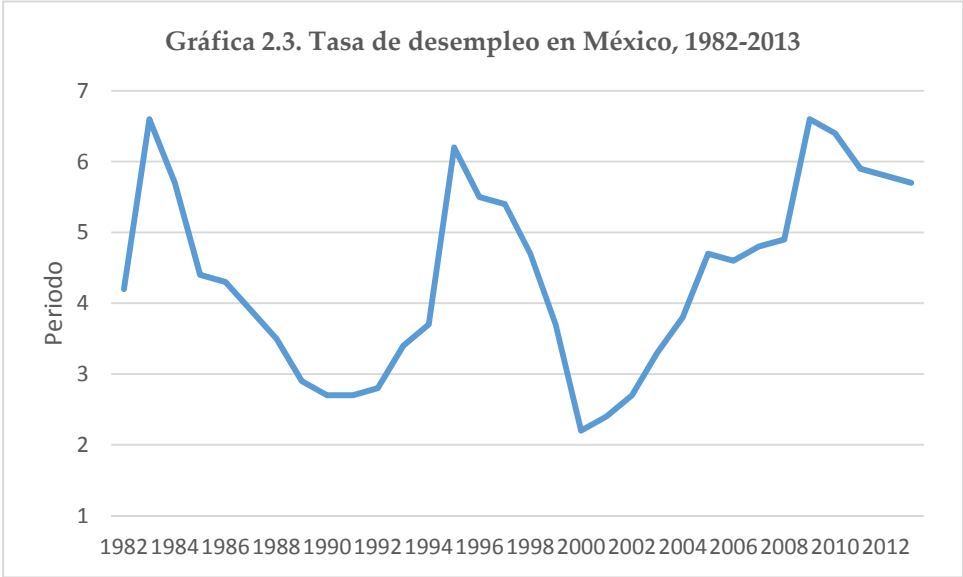
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la CEPAL (2014).

Desde 1982, en el marco del modelo neoliberal, en México los trabajadores no han visto mejorar sus percepciones salariales de manera significativa, y por ende su condición de vida y de trabajo. Por el contrario, el nivel de los salarios se ha mantenido bajo, alejándose cada vez la posibilidad de una vida digna para la mayoría de los asalariados (Lozano, et. al, 2012). En la gráfica 2.2 se muestra la tasa

de variación del salario mínimo general en México en el periodo de estudio. Cabe señalar que aunque en los años que van de 1982 a 1987 el salario mínimo mostró una tendencia creciente, para 1988 el salario sufrió una caída importante, y a partir de éste año se ha mantenido en niveles relativamente bajos.



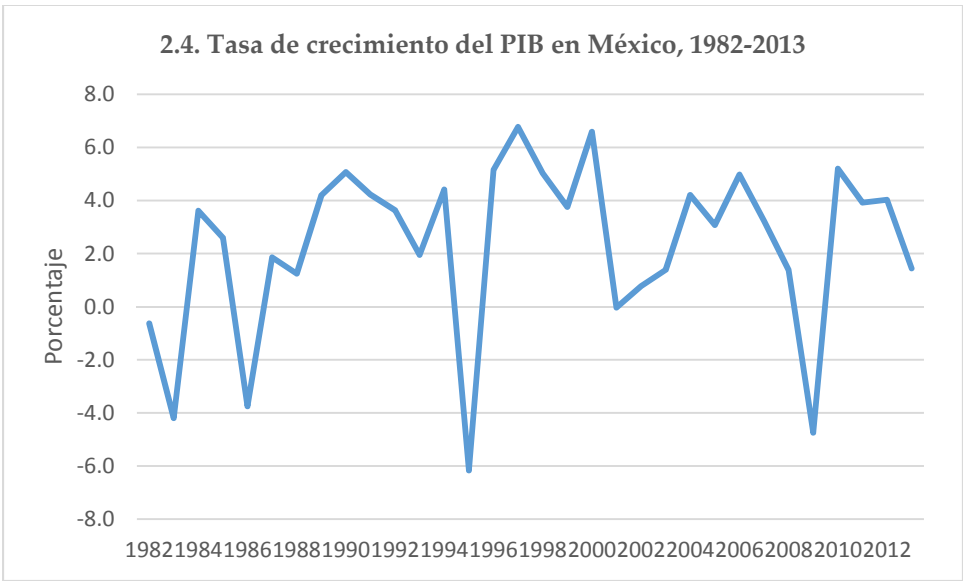
Fuente: Elaboración propia con base en datos de BANXICO (2014).



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la CEPAL (2014).

Los bajos salarios a su vez se han correspondido con un creciente desempleo en el país. Como puede observarse en la gráfica 2.3, en los primeros años del periodo de estudio, existe un comportamiento cíclico del desempleo, expandiéndose en los periodos de crisis económica (1982 y 1995), con periodos de recuperación posteriores. No obstante, el desempleo muestra una clara tendencia al alza pasando del 4.2% en 1982 hasta alcanzar un nivel del 5.7% en 2013.

Bajo el modelo de desarrollo estabilizador precedente al modelo económico neoliberal, cuando el PIB mexicano creció a una tasa media de 6.1% anual en el período 1935-1982, se lograron crear puestos de trabajo suficientes para los demandantes de empleo, reteniéndolos en nuestro país. Luego de poco más de tres décadas de experimentación neoliberal, se ha observado un crecimiento económico reprimido (Calva, 2012). En la gráfica 2.4 se muestra el comportamiento de la tasa de crecimiento del PIB en México, donde se puede observar que el PIB alcanzó apenas una tasa media del 2.2% anual en el periodo de estudio, de manera que los empleos generados fueron insuficientes para dar ocupación.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la CEPAL (2014).

De acuerdo con Calva (2012), para que México pueda crear suficientes puestos de trabajo, el producto nacional debe crecer a una tasa de 6% anual o mayor. Esta relación, aceptada por los especialistas, tiene por fundamento el dato empírico de que la población demandante de empleo crece a una tasa cercana al 4% anual debido a las tasas de crecimiento demográfico observadas durante los años setenta y ochenta, sumadas a la creciente participación de las mujeres en el mercado laboral.

El argumento que ha sustentado la política salarial, del actual modelo económico, consiste en que los aumentos salariales superiores a la inflación esperada provocan presiones inflacionarias que acaban deteriorando aún más el poder adquisitivo del salario (Calva, 2012). No obstante, Arroyo (2012) argumenta que para que un aumento salarial conlleve a la inflación depende de que se combine con otros factores, de la estrategia económica general en la que se inscriba y de la gradualidad con la que se den. De esta manera, el autor explica que los incrementos en los salarios pueden no necesariamente llevar a procesos inflacionarios, pues éstos pueden atenuarse tomando en cuenta las siguientes circunstancias:

- a) El precio de la mano de obra incide en todos los precios, pero su aumento puede compensarse con el aumento de la productividad, de modo que no incida con el precio final.
- b) El aumento salarial amplía el mercado interno, y con ello posibilita la venta de la producción ampliada. A la vez posibilita utilizar en mayor medida la capacidad instalada de las empresas y con ello disminuir los costos fijos y abaratar el costo individual del producto. Una adecuada escala de producción es indispensable para optimizar costos y bajar el ritmo inflacionario.

El argumento impreciso de que el aumento salarial es inflacionario, se pone en evidencia cuando en el modelo económico precedente al neoliberal, los incrementos

salariales a tasas mayores que la suma de las tasas de inflación jamás desencadenaron una escalada inflacionaria, porque entre los propósitos postulados y aplicados durante el modelo de desarrollo estabilizador figuraron: aumentar los salarios reales y mejorar la participación de los asalariados en el ingreso nacional disponible. De este modo, la participación de los salarios en el ingreso nacional disponible pasó de 26.3% en 1950-1958 a 35.2% en 1959-1967, alcanzando 38.3% del ingreso nacional disponible en 1970; mientras que los excedentes de operación, o sea, las ganancias empresariales se redujeron de 70.2% del ingreso nacional disponible en 1950-1958, a 60.7% de 1959-1967, descendiendo hasta 57.3% para 1970 (Calva, 2012).

Si bien en los años ochenta la densidad sindical era de alrededor de 26%, ya para el año 2012 los sindicatos en México representaban tan solo un 13%. Es decir, que frente a la necesidad de sostener el nivel de empleo, los líderes de las centrales obreras y los sindicatos que revisan anualmente su cláusula salarial y cada dos años su contrato colectivo, han aceptado caídas persistentes en los salarios reales (Gutiérrez, 2013).

Las consecuencias, además de la pérdida de representatividad de los líderes frente a sus agremiados, son altamente desalentadoras: los ingresos promedio de 82% de la Población Económicamente Activa (PEA) según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2013) son de sólo 1.6 salarios mínimos (poco más de 100 pesos diarios), el 67% de la PEA no cuenta con un contrato de trabajo, y el 63% no tiene prestaciones. Asimismo, el 64% de los empleados asalariados no recibe acceso a las instituciones de salud.

Aunado a lo anterior, es importante mencionar que en el discurso de los poderes económicos y políticos en el país, se ha buscado promover una competitividad

mediante salarios bajos con el principio de que entre menores sean estos, más posibilidades existen para que los empresarios ofrezcan fuentes de empleo.

De esta manera, los empresarios y el gobierno han optado por apostarle más al mercado externo que al interno, y como mecanismo de competencia han empleado el factor de precios bajos (no el de mejor calidad o de innovaciones incrementales), con base en un menor costo de la mano de obra. La consecuencia al paso de los años ha sido una enorme vulnerabilidad frente al exterior, y un mercado interno perniciosamente deprimido. Esta dependencia de la competitividad en los salarios bajos ha llevado a los empresarios, al extremo de oponerse a cualquier posibilidad de mejoramiento de las condiciones de los trabajadores (Gutiérrez, 2013).

De acuerdo con Arroyo (2012) la política salarial desde 1982 ha tenido dos objetivos reales: 1) bajos salarios como factor de competitividad en la atracción de inversión extranjera y de promoción de exportaciones y 2) usar los bajos salarios como ancla antiinflacionaria. De tal forma que, la política salarial ha sido una parte fundamental de una estrategia económica que plantea usar como motores del crecimiento la atracción de inversión extranjera y el aumento de las exportaciones. Pues, desde inicios de los noventa, se ha iniciado una tendencia hacia un déficit creciente de la balanza comercial, por lo que ha adquirido mayor importancia promover las exportaciones, cuyo elemento esencial es la caída salarial. Este déficit comercial, de hecho, se financia con la entrada creciente de inversión extranjera y, de nuevo, un elemento para atraerla son los bajos salarios.

La caída salarial se ha mantenido como política gubernamental, pues en el marco del modelo económico neoliberal, los gobiernos de México desde 1982 han promovido en el exterior a nuestro país como un paraíso laboral de mano de obra barata, con lo cual se espera mejorar los niveles de competitividad (Bouzas, 2012).

Asimismo, en el discurso se da la esperanza de que los salarios subirán en términos reales, con el crecimiento de la economía y con el aumento de la productividad; no obstante, el nivel de salario reprimido continúa. De esta manera, la política salarial y la caída de los ingresos de la clase trabajadora no es consecuencia de la crisis o de la inflación sino una clave del proyecto de país que se ha implementado durante los últimos treinta años de experimentación neoliberal (Arroyo, 1993).

CAPÍTULO III. POLÍTICAS PÚBLICAS Y POLÍTICA SALARIAL

En este capítulo se analiza el vínculo existente entre el estudio de las políticas públicas y la política salarial. El análisis se divide en cuatro apartados. En los primeros dos se estudia lo referente a la política y la política pública. Se enfatiza en la conceptualización y las etapas características el proceso de formación de las políticas públicas. Finalmente, en los siguientes dos apartados se expone la importancia del gobierno y el carácter gubernamental de la política económica. Es en este contexto que se analiza el significado que tiene la política salarial en el contexto de las políticas públicas.

3.1. Política y políticas públicas

La política es una de las actividades esenciales que distingue al ser humano, pues sólo los seres humanos son capaces de cooperar por sus intereses comunes y de acatar reglas colectivas (Colomer, 2009). De esta manera, la importancia de estudiar a la política radica en el hecho de que los seres humanos, al vivir en comunidad y bajo normas compartidas, son capaces de tomar decisiones relacionadas con asuntos colectivos.

Para Weber (2000), el concepto de política implica en primer lugar su excepcional extensión, pues se refiere a toda clase de actividad humana directiva autónoma. No obstante, el autor señala que es preciso enfocarse solamente en la dirección o la influencia sobre la trayectoria de una entidad política, refiriéndose con ello al Estado.

Se puede deducir entonces que la política es un concepto relativo al poder en la sociedad en general; sin embargo, desde su traducción del idioma inglés, es importante reconocer la existencia de una diferenciación entre *polity*, *politics* y *policy*.

- El término *polity* alude a la noción de Estado como sistema jurídico que fija las normas de interacción entre individuos y organizaciones en la vida social. Es decir se utiliza para designar a la organización y el funcionamiento sujeto a las reglas de las instituciones políticas y administrativas, por lo que también se asocia con la forma de gobierno (autoritario, representativo, presidencial, etc.) (Roth, 2006).
- Con *politics* se hace referencia a la dirección del Estado o el esfuerzo de influir en quien lo dirige (Guerrero, 1993). En otras palabras, es la actividad política de organización y lucha por el poder, donde se lleva a cabo un proceso político de negociación y agregación de intereses, consenso y representación (Aguilar y Lima, 2009).
- *Policy* se refiere a las acciones concretas que emanan de las instituciones gubernamentales como resultado de la interacción política. De acuerdo con Roth (2006), *policy* representa a la acción gubernamental en tanto designación de los cursos de acción, propósitos, secuencia de decisiones conectadas y programadas de las autoridades públicas encaminadas a resolver problemas públicos.

De esta manera, el curso de acción (*policy*) depende del tipo de Estado (*polity*) y se encuentra sujeto al proceso político de negociación (*politics*), donde este último permite que las decisiones sean finalmente materializadas (*policy*).

Las políticas públicas se identifican con el término de *policy* en el sentido de que prestan atención al curso que toman las acciones que se efectúan y se llevan a cabo como resultado de las decisiones e interacciones que se toman para la atención de problemas públicos (Aguilar, 2005).

Si bien toda decisión se enmarca en un contexto de poder que presupone su cumplimiento y toda política (*policy*) implica un proceso de decisiones, no deben confundirse. El análisis de políticas públicas no deben desviarse hacia el estudio de los compromisos y transacciones relativos al poder, ni orientarse a partir de las decisiones de la autoridad que resulten de los equilibrios políticos, ya que perdería su sentido esencial, esto es, atender racionalmente los asuntos públicos (Aguilar 1997).

Más bien, el enfoque de las políticas públicas tiene que hacer uso del análisis y las herramientas que proporciona la ciencia política (y otras disciplinas) para dilucidar su factibilidad, estrategia comunicativa y eficacia. Esto es, mientras que el estudio de la política, en un sentido amplio, está relacionado con la lógica de la consecución y el mantenimiento del poder, el enfoque de las políticas públicas se orienta a determinar los problemas de carácter público y encontrarles las mejores soluciones posibles.

En este sentido, las políticas públicas pueden entenderse en una primera aproximación como el curso de acción destinado a la solución de problemas de interés público, como resultado de una serie de decisiones y acciones de numerosos actores políticos y gubernamentales (Aguilar, 2005).

Para Thoenig y Meny (1992) una política pública es el resultado de la actividad de una autoridad investida de poder público y de legitimidad gubernamental. Se infiere en esta definición que la política pública son aquellas decisiones que las entidades públicas emprenden para atender los problemas sociales.

Según Lahera (2004) las políticas públicas son cursos de acción y flujos de información relacionados con un objetivo público definido en forma democrática, es decir, desarrollados por el sector público y con la participación de la comunidad y

el sector privado. Como se puede observar, en esta definición, las políticas públicas incorporan a los actores, a quienes afectan las decisiones gubernamentales.

Desde un punto vista práctico, las políticas públicas tienen condiciones de existencia que le dan sentido a su origen, y que además se encuentran determinadas por cuatro factores (Parsons, 2007):

1. El mandato democrático conseguido en las urnas por el partido en el gobierno. Este factor hace referencia a las elecciones como medio para conectar a la política con las políticas públicas ya que en este periodo las distintas fuerzas políticas ofrecen programas sustentados en plataformas ideológicas para solucionar los diferentes problemas que afectan a la sociedad.
2. La estructura de gobierno y el medio legal, político, económico y cultural en el que se crean e instrumentan las políticas públicas, donde su origen se encuentra regido por un marco legal, social, político e incluso cultural en el cual están enmarcadas.
3. El contexto internacional. Las políticas públicas no se presentan en abstracto, sino que se encuentran influidas por un conjunto de factores que le dan una cierta orientación, sobre todo si se encuentran enmarcadas en diferentes acuerdos y tratados bilaterales o multilaterales, lo que condiciona sus cursos de acción.
4. Las demandas de la sociedad en general y de diversos grupos organizados que permean en el aparato de gobierno y en las distintas instancias burocráticas. Las políticas públicas tienen que estar en línea con las preocupaciones y necesidades de la sociedad. Aquellas que estén

completamente desvinculadas de la parte social se traducirán en un ejercicio de planeación burocrático muy propio de los regímenes autoritarios. En este sentido, en todas las políticas públicas existe cierto margen de acción y libertad para que el gobierno las implemente, pero tarde o temprano deberán acercarse a las necesidades sociales.

De acuerdo con lo planteado por los autores mencionados acerca de la definición de política pública, es posible argumentar que las entidades gubernamentales juegan un papel estratégico en la identificación de problemas públicos y en la decisión de emprender estrategias y acciones conjuntas con los diferentes actores de la sociedad para dar solución a dichos problemas. Por lo tanto, se puede afirmar que las políticas públicas son acciones que permiten un mejor desempeño gubernamental, cuyo propósito fundamental es solucionar problemas públicos, con lo cual se pueda contribuir a mejorar el nivel de bienestar de la sociedad.

3.2. Etapas de la política pública

A pesar de que existen diversos marcos y modelos como herramientas analíticas para estudiar la formación de la política pública, el denominado ciclo de las políticas públicas sigue siendo una base fundamental para el análisis de las etapas que constituyen el proceso de formación de las mismas. Subirats, et. al. (2008), sostiene que el ciclo de las políticas públicas es un marco de referencia que sirve para darle sentido al proceso de decisiones y procedimientos que en la realidad forman una política pública, distinguiéndose las siguientes cuatro etapas: argumentación, diseño, implementación y evaluación.

1. La argumentación de la política pública es el núcleo que justifica las razones por las que es necesaria la intervención del Estado para solucionar un determinado problema público. De este modo, en esta etapa se destaca: la

definición del problema público y la formación de la agenda. La definición del problema público es el primer desafío de la política pública, en donde el problema se desagrega por sus causas, y se estructura a partir de ciertos componentes que implican sus vías posibles de solución. La forma en la que se define un problema es un factor clave en su inserción en la agenda (Casar y Maldonado, 2007). Por formación de la agenda se entiende el proceso a través del cual ciertos problemas o cuestiones llegan a llamar la atención seria y activa del gobierno como posibles asuntos de política pública (Elder y Cobb, 1993). Casar y Maldonado (2007) plantean una clasificación centrada en los procesos políticos de la formación de la agenda: la agenda pública, la agenda política y la agenda gubernamental.

2. En la etapa de diseño de la política pública se analiza con detalle el problema público que ha sido planteado e incorporado en la agenda de gobierno, por lo que se buscan soluciones creativas y viables para resolverlo. La finalidad es proporcionar una vía de acción inteligente, presupuestal y económicamente viable, legalmente permisible y administrativa y políticamente posible, para que se pueda llevar a cabo. De acuerdo con Subirats, et. al. (2008) en esta etapa se lleva a cabo una formulación del programa de actuación político administrativo, es decir, la selección de los objetivos, instrumentos y procesos que deberán ponerse en práctica para resolver el problema en cuestión.

3. La implementación es la etapa de la política pública durante la cual se generan actos y efectos a partir de un marco normativo de intenciones, de textos o de discursos (Thoenig y Meny, 1992). Es decir, refiere al momento en el que se lleva a cabo la ejecución de una política pública, pues en esta etapa se aplica el programa o plan de acción delineado en la etapa de diseño. Para

Subirats, et. al. (2008) la etapa de implementación consiste en una adaptación del programa de acción de la política pública a las situaciones concretas a las que deberá enfrentarse. Siendo una etapa mucho muy compleja, pues se revela como un escenario en el que intervienen actores que no permanecen neutros ni pasivos. Desde la perspectiva de Parsons (2007) la implementación es un proceso de interacción entre el establecimiento de metas y las acciones emprendidas para alcanzarlas. En esencia, se trata de una habilidad para formar eslabones en una cadena causal y así poner las políticas públicas en práctica.

4. La finalidad de la etapa de evaluación de la política pública es valorar la utilidad y bondad de la intervención pública mediante la aplicación de un conjunto de técnicas que se emplean en otros campos de las ciencias sociales, ello con el objeto de incorporar tanto la pretensión de conocer los efectos de las políticas ejecutadas como el intento de racionalizar la toma de decisiones políticas, aprovechando las lecciones de la experiencia. Asimismo se considera que en esta etapa se debe analizar tanto el diseño, como los sistemas de gestión y seguimiento, y el proceso de ejecución de las políticas y programas desarrollados, puesto que todos estos elementos condicionan sus resultados. Esto es, la evaluación no es la etapa última en el análisis de las políticas públicas, sino que se encuentra presente en todas y cada una de las partes que integran el proceso, desde el diseño del programa hasta los resultados del mismo (Osuna y Márquez, 2000).

3.3. El Gobierno y las políticas públicas

El Gobierno, en términos generales, consiste en la conducción política general o ejercicio del poder del Estado, pero el Gobierno no es lo mismo que el Estado,

aunque está vinculado a éste por el elemento poder. El Gobierno pasa, cambia y se transforma, mientras que el Estado generalmente permanece inalterado. En ese sentido, el Gobierno se identifica con el conjunto de los órganos directores de un Estado a través del cual se expresa el poder estatal, por medio del orden jurídico. De tal manera que, en tanto forma de organización jurídica, el gobierno se constituye en tres poderes: legislativo, ejecutivo y judicial.

El Gobierno como una organización constituida por cuerpos administrativos que se encuentran sujetos a reglas y dominación cuya finalidad es perseguir el bienestar social lleva a la idea de plantear a un Gobierno que ayude a resolver problemas públicos.

Sin embargo, más que mirar al ordenamiento de las actividades del sector público, como dado por su organización, conviene mirarlo como un instrumento para la realización de las políticas públicas. De este modo para Lahera (2004), el Gobierno es un instrumento para la realización de las políticas públicas cuya finalidad es la de generar resultados en términos de bienestar social.

En este contexto, cabe mencionar que de acuerdo con Subirats, et. al. (2008) la política pública incluye a la política gubernamental en el sentido de que implica la acción o no acción del Gobierno ante la atención de problemas de interés público.

La política gubernamental se circunscribe a todo lo que hace el Gobierno en materia de programas y acciones, las cuales muchas veces tratan de interpretar las necesidades sociales, pero sin incluir necesariamente a los diferentes actores involucrados en la formación de la política pública. De esta forma, la política gubernamental, una vez aprobada por el Congreso o Parlamento de cada país, es instrumentada mediante diversos programas y acciones en donde se requiera atender problemas específicos como salud, empleo, educación, etc. (Black, 1997).

Las políticas públicas, al ser entendidas como acciones inducidas fuertemente por el Estado, quien es el actor dominante en la escena de los agentes participantes, su funcionamiento se puede explicar desde la óptica de las políticas gubernamentales. Es decir, políticas públicas que fueron percibidas, definidas, diseñadas, ejecutadas y evaluadas casi exclusivamente desde el gobierno, sin que esto signifique por fuerza que se trate de un régimen autoritario.

Por lo tanto, el análisis de las políticas públicas en este contexto implica que, en un momento dado, una autoridad adopta prácticas de determinada índole, actúa o no actúa. Estas prácticas se pueden señalar concretamente como políticas gubernamentales. Es en este sentido que cabe hablar de gobierno y política pública; es decir, de los actos y de los no actos comprometidos de una autoridad pública frente a un problema o en un sector relevante de su competencia (Thoenig y Meny, 1992).

3.4. Política económica, política salarial y políticas públicas

En el contexto de las políticas públicas, la política económica implica que un gobierno realice un conjunto de intervenciones, que elige hacer o no hacer, en un campo específico, en este caso, la política salarial.

La política económica supone la actuación de los poderes públicos, tanto a través de su actuación directa como mediante su influencia sobre la actividad del sector privado. Por lo tanto, implica que desde el gobierno se adopten medidas y se plantee su ejecución, constituyéndose como un decisor político (*policy maker*) clave, dado que se presenta la persistente necesidad de elegir entre opciones diferentes y, por lo general, contrapuestas.

En términos generales, la política económica refiere a todo un conjunto de estrategias y acciones que formulan los gobiernos, y en general, el Estado, para conducir e

influir en la economía de los países. Es de esta manera que se identifica a la política salarial como una de las medidas más importantes que lleva a cabo el Estado en relación a los salarios.

La política salarial forma parte de la política económica, y está constituida por el conjunto de directrices, orientaciones, criterios y lineamientos conducentes a fijar las remuneraciones del factor trabajo, de acuerdo a los intereses, necesidades y posibilidades del entorno económico (Méndez, 2003).

De esta forma, la política salarial proporciona un marco referencial común para la determinación de los salarios en un país, lo cuales constituyen un elemento fundamental en el mundo del trabajo, pues los niveles de vida de los asalariados dependen del nivel de salarios, así como de las fechas en que éstos se ajustan y pagan.

Cuando la economía de un país se encuentra en crisis, las políticas en materia de salario, dejan ver su eficacia. De tal manera que el trabajo mal remunerado (que suele venir acompañado de salarios inestables y subempleo por insuficiencia de las horas de trabajo ofrecidas) aumenta el riesgo de que los trabajadores se vean afectados por la pobreza o no puedan salir de ella.

CAPÍTULO IV. LA COMPETITIVIDAD Y LOS SALARIOS: UN ANÁLISIS TEÓRICO

En este capítulo se desarrolla un análisis en torno a las principales aportaciones teóricas sobre la competitividad y los salarios con el propósito de estudiar la relación existente entre estas variables. Para tal efecto, en el primer apartado se expone un estudio sobre la competitividad, desde las teorías clásicas hasta los más recientes enfoques teóricos, destacando la distinción entre la perspectiva espuria y la auténtica de competitividad. En el segundo apartado, se presenta un análisis sobre los salarios y las principales teorías que explican la determinación de los mismos. Finalmente, en el tercer apartado, se analiza a los salarios como factor de competitividad en el marco de la perspectiva endógena del salario y el modelo teórico desarrollado por Kaldor (1957).

4.1. Competitividad

El término competitividad ha ido evolucionando a lo largo del tiempo, por lo que es de suma importancia revisar los antecedentes de la misma hasta llegar a las concepciones más recientes que serán de ayuda para comprender de manera más precisa las perspectivas de competitividad que al final se presentan y que son fundamentales para el estudio.

4.1.1. La teoría clásica de la competitividad

Las primeras ideas de competitividad internacional nacieron con la teoría del comercio internacional. Los primeros exponentes del interés por el estudio del comercio exterior fueron los mercantilistas, quienes lo consideraban como una variable estratégica. Esta corriente privilegiaba la acumulación de oro y plata, por medio de la cual quedaba definida la riqueza de un país, y para lograrla proponían

que un país debía exportar todo lo que pudiera e importar tan poco como fuera posible. Su visión de la competitividad, por lo tanto, implicaba maximizar las exportaciones netas o la balanza comercial con el exterior (Salim y Carbajal, 2006).

Adam Smith (1776) fue más allá al afirmar que todos los países podían obtener beneficios del comercio internacional. De acuerdo con Smith la abundancia de recursos y factores productivos que posee cada país, sus ventajas absolutas, dictaban su vocación productiva, por ello, la clave para elevar su competitividad e incrementar su desarrollo estaba en vender el factor abundante al exterior e importar el factor escaso.

La ventaja absoluta de factores conducía naturalmente a la división y especialización del trabajo a nivel internacional, la que permitía, a su vez, la disminución de los costos mediante procesos más especializados y eficientes, propiciando, con ello, la ampliación de la riqueza mundial que iba acompañada de un enriquecimiento mutuo de cada uno de los países participantes en el comercio internacional (Licona y Turner, 2014).

Sin embargo, la teoría de Adam Smith (1776) no admitía el comercio entre naciones cuando una de ellas era más eficiente en la producción de todos los bienes. Para explicar cómo ello podía ocurrir, David Ricardo (1817) extendió la teoría de la ventaja absoluta a la teoría de la ventaja comparativa, la cual explica que hay ganancias provenientes del comercio por la mayor producción en el bien en el que un país tiene una ventaja comparativa y la menor producción del otro bien. Al exportar el bien en el que tiene ventaja comparativa, un país puede aumentar el consumo de ambos bienes. Así, el comercio podía seguir siendo un juego en el que todos se beneficiaban, aunque en este caso se permitía que los países se especializaran en la producción de más de un bien.

Con posterioridad a los desarrollos de Ricardo, apareció el modelo de Heckscher y Ohlin (1933), el cual se encuentra basado en dotaciones factoriales, exponiendo que si un país tiene una abundancia relativa de un factor (trabajo o capital), tendrá una ventaja comparativa en aquellos bienes que requieran una mayor cantidad de ese factor. O sea, que la ventaja comparativa está determinada por las dotaciones factoriales. La consecuencia es que los países tienden a exportar los bienes intensivos en aquellos factores que son abundantes en relación a otros países. Al mencionado modelo también se lo conoce como la teoría de las proporciones factoriales.

Bajo los supuestos de este modelo, los cambios en los precios relativos derivados del intercambio comercial tienen fuertes efectos sobre las ganancias relativas de los factores productivos. Dado que el comercio produce la convergencia de precios relativos, aumentando el valor de los bienes en los cuales el país posee ventajas comparativas y disminuyendo el precio de los otros, los propietarios de los factores abundantes en el país serán quienes ganen con el comercio, mientras que los propietarios de los factores escasos serán los perdedores.

4.1.2. Las nuevas teorías de la competitividad

Las nuevas teorías del comercio internacional aunque no se oponen a la teoría tradicional, en la que el comercio se produce mayoritariamente entre naciones de similares características en dotaciones factoriales, tecnologías y preferencias, plantean un nuevo enfoque en el que se analiza el porqué de la presencia de transacciones entre países de productos que son sustitutos cercanos.

En este nuevo enfoque del comercio se incorporan la existencia de fallas de mercado y abandonan el supuesto de rendimientos constantes a escala, lo que se traduce en la aparición de economías de escala y competencia imperfecta en los mercados. De tal forma que se abre un espacio para que el Estado tenga un rol que cumplir en la

economía. Dentro de estos modelos de comercio internacional cuyos pilares son las economías de escala y la competencia imperfecta figuran los que modelan un mercado con competencia monopolística y los que hacen lo propio con mercados oligopólicos (Dixit y Stiglitz, 1977).

En este contexto, cabe mencionar un grupo de modelos conocidos como Nueva Geografía Económica (NGE) que surgió en la década de los 90's. Krugman (1992), uno de los principales referentes, argumenta que la expansión de la economía en una determinada región se produce de acuerdo a una causalidad circular, originada y retroalimentada por los rendimientos crecientes y los eslabonamientos industriales, que aportan ventajas de competitividad para la aglomeración de las actividades. Una vez que una región tiene una alta concentración productiva, este patrón tiende a ser acumulativo: la región dominante adquiere una ventaja de localización, al ser atractiva por el gran número de firmas que ya producen allí.

Asimismo, dentro de los nuevos enfoques, es importante mencionar las contribuciones de Porter (1991) quien sostiene que competitividad es la capacidad de una empresa para obtener y mantener ventajas comparativas, sistemáticamente, que le permiten alcanzar, sostener y mejorar su posición en el mercado, aprovechando el entorno socioeconómico en el que participa. De esta manera, las ventajas son los elementos que permiten tener mayor productividad con respecto a los competidores, siendo las variables explicativas de la competitividad la investigación y desarrollo de nuevas tecnologías de producción, la inversión en capital humano y las capacidades humanas, principalmente.

Cabe notar que en estas nuevas líneas de investigación sobre la competitividad, los intentos por explicar qué tan exitosas son las industrias y el comercio de un país, con base en su dotación de factores de la producción o en las economías de escala, no

permite comprender fácil o concluyentemente la competitividad de las naciones (Doryan, et. al., 1999). Así pues, el modelo de Porter (1991), al haber surgido de un estudio en el contexto de países industrializados y relevantes en el comercio internacional, no es el adecuado al momento de analizar la competitividad en países menos industrializados.

De este modo es que aparece una nueva colección de modelos de competitividad que constituyen complementos o extensiones de Porter (1991), pero orientados a economías más pequeñas, desarrolladas o en vías de desarrollo. Dentro de dichos modelos cabe mencionar el de Moon, et. al. (1995), el cual ha sido ampliado a un diamante múltiple que incluye los atributos de varios países vecinos, introduciendo al mismo tiempo las características del principal socio comercial del país. Asimismo, se destaca el modelo de Cho (1994), en donde se adicionan factores como los trabajadores, los directivos, la tecnología y el conocimiento.

En el marco de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 1992), se han resumido y sistematizado diversos enfoques en una visión integral que se denominó "competitividad estructural", cuyo concepto se basa en la teoría evolucionista y de la innovación. Partiendo de estudios empíricos se identifican a los siguientes determinantes de las brechas tecnológicas duraderas, los cuales desempeñan un rol crucial pues van gestando modificaciones en las ventajas comparativas entre economías: las diferencias en la capacidad de innovar, la productividad del trabajo y otras particularidades sectoriales de los países. El elemento central de este concepto es, por tanto, el énfasis en la innovación como factor primordial del desarrollo económico y el logro de la competitividad.

Esser, et. al. (1996), principal exponente de la teoría de la "competitividad sistémica", intenta ir más allá del enfoque desarrollado por la OCDE y proporciona un marco

para el análisis y la configuración de los factores que determinan la competitividad en los países en desarrollo, incluyendo a los menos desarrollados. Así, sostiene que la competitividad sistémica tiene como premisa la integración social, exigiendo no sólo reformas económicas, sino también un proyecto de transformación de la sociedad. Donde la capacidad de una sociedad para incorporar la ciencia y la tecnología como factores dinámicos para su progreso depende de condiciones políticas, económicas y sociales.

De acuerdo con Esser, et. al. (1996), esta visión de competitividad tiene la particularidad de proponer un modelo en el cual se plantean cuatro niveles para explicar los elementos o determinantes básicos que permiten a las empresas de un país competir internacionalmente, estos niveles son: microeconómico, meso-económico, meta-económico y macroeconómico.

1. Nivel microeconómico. Este nivel se refiere al incremento de capacidades en las empresas por sí mismas. Este incremento es necesario debido a factores como la globalización de la competencia, el surgimiento de nuevos competidores como resultado de procesos tardíos de industrialización, la diferenciación de la demanda, la reducción en los ciclos de producción, la aparición de innovaciones radicales y nuevos métodos de administración. Los retos planteados por estos factores obligan a las empresas a cambiar sus relaciones tanto en el ámbito interno, como con su entorno inmediato. De esta manera se argumenta que las empresas competitivas deben cumplir con las siguientes características de manera simultánea: eficiencia, calidad, flexibilidad, rapidez, logística, capacidad de gestión, tamaño y localización.
2. Nivel meso-económico. Se refiere a la construcción de redes de colaboración inter-empresarial, que permitan aumentar las capacidades individuales de las empresas. Este nivel se corresponde con las políticas e instituciones ubicadas

entre la macro gestión y el micro nivel y es determinante para la capacidad innovadora tecno-organizacional y para el mejoramiento de las condiciones del entorno. De esta manera, el Estado tiene un rol crucial que cumplir con la creación y el mejoramiento de las meso-instituciones cuando existen fallas de mercado, como en infraestructura y medio ambiente. No obstante, se argumenta que la formación de políticas a nivel meso requiere no sólo de la participación del Estado, sino que incumbe también a diversos actores no gubernamentales. Por lo tanto, las políticas que configuran este nivel poseen una dimensión nacional y una regional o local, y deben entenderse como una tarea dirigida a mejorar constantemente la localización económica.

3. Nivel meta-económico. El nivel meta se refiere a la capacidad que tiene una sociedad para buscar alcanzar los objetivos establecidos de manera conjunta. Para esto se requiere, en primer lugar, poder arribar a un consenso acerca de los objetivos mismos, los cuales muchas veces contraponen intereses presentes y futuros, o de distintos sectores sociales, ya que implican la definición del modelo que permitirá alcanzar la competitividad internacional. Además, en este nivel se forma la estructura social que complementa la formación de la estructura económica. En este aspecto debe favorecerse tanto el trabajo en red y la coordinación horizontal como la integración social que da legitimidad al Estado para hacer uso de su potencial y cumplir su función conductora del proceso nacional de desarrollo de la competitividad.
4. Nivel macroeconómico. En este nivel, es sumamente relevante para la generación de ventaja competitiva que el contexto macroeconómico sea estable, esto es, que las variables macroeconómicas como la inflación, el tipo de cambio, el déficit presupuestario, etc. sean controlables, y que las reglas de juego se encuentren amparadas, otorgando seguridad jurídica para la inversión. Asimismo, las políticas macro deben ser tales que incentiven a las

empresas a alcanzar estándares de eficiencia internacionales. En este nivel de análisis, por lo tanto, los principales determinantes son las políticas macroeconómicas del gobierno (política monetaria y financiera, política fiscal, política de competencia, política cambiaria y política comercial) y los resultados que las mismas obtengan. El funcionamiento eficaz del nivel macroeconómico está determinado por el desempeño nacional en el nivel meta-económico, y apunta a garantizar condiciones macroeconómicas estables que no perturben la consecución de los objetivos de competitividad y de crecimiento económico. La acción acertada en este nivel constituye un factor primordial para el éxito de las acciones específicas en los niveles mesoeconómico y microeconómico (Esser, et. al, 1996).

Se puede observar que en la teoría de la competitividad sistémica, la articulación orgánica y de orden estructural que debe darse entre los sistemas productivo, educativo, y de investigación y desarrollo se conceptualiza y diseña en el nivel mesoeconómico, y se operacionaliza en el nivel microeconómico. Mientras tanto, las acciones conjuntas entre ambos niveles son posibles gracias a condiciones adecuadas en los niveles macro y meta-económico.

En resumen, dadas las aportaciones de las distintas teorías sobre competitividad, desde la perspectiva de los clásicos hasta las teorías más recientes, tienen en común que plantean la importancia de las ventajas que obtienen los países y las empresas al conquistar, mantener y ampliar su participación en los mercados. No obstante, es posible distinguir que la perspectiva analítica se ha desplazado hacia un enfoque en el que los determinantes de la competitividad le otorgan un papel importante al Estado en el sentido de que este debe enfocarse a ser promotor y coordinador de una estrategia amplia competitiva.

En otras palabras, mientras que en la teoría tradicional la competitividad provenía de las dotaciones factoriales, desde una perspectiva más moderna, las elecciones estratégicas de las firmas y los países, de manera integrada, son las que influyen sobre el entorno competitivo de una nación. Donde el rol del Estado va modificándose a medida que cambian las teorías, pasando de estar ajeno a involucrarse activamente en la conformación de un ambiente y un proyecto de país competitivo (Salim y Carbajal, 2006).

En este contexto, es importante señalar la existencia de dos perspectivas de la competitividad: una competitividad espuria y una competitividad auténtica, cuya principal diferencia se encuentra en los factores que la determinan (espuria) y sus resultados en el largo plazo (auténtica).

4.1.3. Competitividad espuria

La competitividad espuria está basada en una única política de apertura comercial, en bajos salarios y baja productividad, todo lo cual conduce al empobrecimiento de los trabajadores y de las naciones (Suñol, 2006).

Salim y Carbajal (2006) sostienen que una competitividad espuria es la que se vale de instrumentos que no conllevan un incremento en el bienestar de largo plazo, y que se traduce únicamente, en última instancia, en una mejor posición de ciertos sectores de la población y en un incremento de la rentabilidad y de la participación en el mercado de las firmas en el corto plazo. Entre los mecanismos que fomentan una competitividad de este tipo se encuentran el proteccionismo, los subsidios a las exportaciones, las franquicias tributarias, la devaluación de la moneda nacional, los subsidios crediticios a ciertas actividades productivas y la depresión de los salarios.

4.1.4. Competitividad auténtica

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (1990, en Suñol, 2006) introdujo el concepto de competitividad auténtica de una economía, entendida como la capacidad de incrementar, o al menos de sostener, la participación en los mercados internacionales con un alza simultánea del nivel de vida de la población.

En este sentido, Suñol (2006) hace hincapié en que hablar de una competitividad auténtica no sólo se debe tomar en cuenta el proceso sostenido de la inversión y de la apertura comercial, sino que al mismo tiempo se debe tomar en consideración el aumento sostenido de los niveles de bienestar de la sociedad.

Porter (1991) sostiene que si bien la competitividad es la capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, se debe considerar de forma paralela mejorar la condición económica de la población. A pesar de que el autor incluye como un elemento importante de la competitividad al factor humano, comúnmente, al abordar el concepto, se omite la necesidad de lograr de manera análoga la mejora en la calidad de vida de la población, elemento que constituye uno de los pilares de la productividad y consecuentemente, de la competitividad.

En este contexto Fajnzylber (1988), considera que la competitividad desde una perspectiva de mediano y largo plazo, implica la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales y elevar simultáneamente el bienestar del grueso de la población.

Salim y Carbajal (2006) consideran que el objetivo último de la competitividad auténtica consiste en obtener mejoras en el nivel de vida de la población. De igual manera la OCDE (1996) sostiene que la competitividad de las firmas, de las

industrias y de las naciones es la de generar altos niveles de empleo y de ingresos de los factores, mientras están expuestas a la competencia internacional.

En consecuencia, se puede observar claramente que existe un consenso en cuanto a que la competitividad auténtica no es simplemente un proceso sostenido de inversión y de apertura comercial, sino que debe estar ligada también a un aumento sostenido de los niveles de vida de la población.

4.2. Los salarios

El salario, definido en su versión más simple como “aquella recompensa que se otorga cuando el trabajador es una persona distinta del propietario del capital que emplea al obrero” (Smith, 1776), tiene una serie de interpretaciones teóricas a cerca de su determinación, por lo que es importante llevar a cabo una revisión en cuanto a los principales planteamientos teóricos sobre los salarios. Es así como en este apartado se expone un análisis sobre los salarios y las principales teorías que explican la determinación de los mismos, para lo cual se presenta en primer término un breve recuento de los sistemas del salario del pasado.

4.2.1. Los sistemas de salarios

El sistema de salarios ha evolucionado a lo largo del tiempo, y para su estudio es importante mencionar dichos cambios, desde la esclavitud hasta un sistema basado en la libertad del trabajador para producir o no los bienes que satisfagan sus necesidades. Maurice Dobb (1957) explica de manera clara y sencilla los tres sistemas del salario del pasado.

El primero de ellos fue la esclavitud, bajo este sistema el trabajador era propiedad del amo, quien podía comprarlo y venderlo. Todo el tiempo el esclavo estaba a disposición del amo, que alimentaba al trabajador en la medida que estimaba

necesario para mantenerlo en condiciones eficientes del trabajo y aprovechar la jornada del esclavo para atender directamente a las necesidades o para producir con fines comerciales. Los ingresos del amo dependían del costo de subsistencia de los esclavos.

El segundo fue la servidumbre, que prevaleció en la mayor parte de Europa Medieval durante el feudalismo, y que ha existido con ligeras diferencias, en otras épocas, en varias partes del mundo. Dentro de la servidumbre cada aldea se bastaba así misma. El siervo no pertenecía en persona al señor pero por derecho consuetudinario le debía ciertos servicios y estaba atado a la tierra de éste sin poderla abandonar. Con frecuencia era objeto de trueque juntamente con la tierra. El siervo procuraba su subsistencia trabajando algunas parcelas que tenía como suyas por derecho consuetudinario, y a cambio de la obligación de consagrar el resto de su tiempo a cultivar los campos de su señor, o al trabajo doméstico en la casa de éste.

En el tercero, el artesano o trabajador manual libre trabaja con sus propios utensilios en su propio taller y vende en el mercado él mismo sus propios productos; en la agricultura el campesino independiente cultiva con su trabajo y el de su familia su propia tierra. Dentro del artesanado, el trabajador es, en cierto sentido, su propio patrón, que hace o vende sus productos propios y retiene como utilidad el excedente o ingreso neto por encima del costo de sus materiales y de su propia subsistencia.

Una vez mencionados los tres sistemas de salarios del pasado, a continuación se presenta un análisis entorno a las principales teorías sobre los salarios.

4.2.2. La determinación de los salarios

Para Smith (1776), los salarios se determinan por una convención obrero patronal, cuyos intereses son opuestos. Los obreros desean ganar lo más posible, mientras que

los patrones desean pagar lo menos posible. Los obreros están siempre dispuestos a concertarse entre sí para elevar los salarios, y los patrones igualmente los están, pero para rebajarlos.

En esta convención obrero patronal para determinar los salarios, los patrones siempre llevan ventaja por varias razones:

1. Porque siendo menores en número pueden con mayor facilidad ponerse de acuerdo.
2. Porque las leyes autorizan sus asociaciones, mientras que prohíben las de los trabajadores.
3. Porque en la disputa con los obreros, los patrones pueden resistir más tiempo, mientras los trabajadores, como necesitan trabajar para no morir de hambre tienen que ceder muy pronto. A largo plazo es cierto que la necesidad que los patrones tienen de los obreros y éstos de los patrones, es recíproca; pero no lo es a corto plazo.
4. Porque entre los patrones existe un acuerdo tácito para no elevar los salarios, siendo considerada la violación de este acuerdo tácito como una deslealtad hacia los de su misma clase.
5. Porque muchas veces los patrones se ponen expresa y secretamente de acuerdo para hacer descender los salarios por debajo de la tasa natural. Es cierto que estas coaliciones chocan brutalmente con la de los obreros, pero siempre ganan los patrones por los motivos siguientes:
 - Porque obtienen el apoyo de las autoridades que sancionan a los obreros coaligados y nunca a los patrones.
 - Porque los obreros son más desorganizados.

- Porque el hambre obliga finalmente a los obreros a someterse.

A pesar de la ventaja de los patronos sobre los obreros, Smith (1776) expresa que existe un nivel mínimo por debajo del cual es imposible que baje por mucho tiempo el nivel general de los salarios para los trabajadores de la ínfima clase: se trata del nivel de subsistencia, el cual se refiere a que el hombre ha de vivir de su trabajo, y el salario ha de ser, por tanto, suficiente por lo menos para mantenerlo, a él y a su familia, bajo pena de que se extinga la clase obrera.

Para David Ricardo (1817) es importante distinguir entre el salario natural y el salario comercial o salario en el mercado. El salario natural es definido por Ricardo como el precio necesario que permite a los trabajadores, uno con otro, subsistir y perpetuar su raza, sin incremento ni disminución. Esto último quiere decir que si el obrero tuviera más hijos de los que son necesarios para reconstruir la familia, el salario descenderá por debajo del nivel de subsistencia, hasta que el aumento de la mortalidad restablezca nuevamente el equilibrio.

Aunque Ricardo definió al salario natural como el salario de subsistencia, esto no quiere decir que el precio natural de la mano de obra, aun estimado en alimentos y productos necesarios, sea absolutamente fijo y constante. Ya que en un mismo país varía según la época, y difiere cuantiosamente de un país a otro, pues depende esencialmente de los hábitos y costumbres de la gente.

El salario puede diferir del natural, ya que para Ricardo el precio de mercado de la mano de obra es el precio que realmente se paga por ella, debido al juego natural de la proporción que existe entre la oferta y la demanda, la mano de obra es costosa cuando escasea, y barata cuando abunda.

Para que la clase obrera pueda subsistir, es necesario que los salarios nominales (en términos monetarios) aumenten también para que los obreros sigan comprando la

misma cantidad de alimentos. Pero esto no representa ventaja alguna para los trabajadores, ya que sus salarios reales permanecen constantes. Más aún, si la población obrera sigue presionando en el mercado de trabajo, aún el salario real tendrá que bajar y difícilmente se mantendrá por encima del salario natural. Por consiguiente, la tendencia de los salarios es la siguiente: a) el salario nominal al alza y b) el salario real, estacionario.

Como se puede observar, la visión clásica del pensamiento económico propone un salario exógeno, determinado por la remuneración real de subsistencia, que depende de los productos necesarios para vivir, además, de las comodidades para el sostén del trabajador que estarán determinadas por características y costumbres culturales de la región. El salario implica, entonces, que el trabajador recibe de un sistema asalariado lo mismo que recibía bajo otros sistemas de producción como el feudalismo o el esclavismo.

Una idea fundamental de este enfoque es la existencia de un salario de equilibrio, el cual es consecuencia de las diferencias entre salario real y nominal, y se explica desde esta perspectiva: si el salario de mercado (nominal) es mayor al precio natural (real), existe una condición del trabajador floreciente, con lo cual existe una mayor cantidad de miembros de la familia. Esto tiene un efecto sobre la mano de obra, de lo que depende el precio del mercado, por lo que hace que éste disminuya. Si el precio de mercado es menor que el precio natural, existe una condición miserable para los trabajadores. Con el incremento de las privaciones, disminuye el número de miembros de la familia y con ello el número de asalariados. La oferta de mano de obra se contrae por lo que el precio de mercado tiende a restablecer hasta igualar el precio natural (Ricardo, 1817).

Es comprensible pensar que en una etapa primitiva del salario, éste se pudiera determinar por un comportamiento igual al antes descrito; sin embargo, no necesariamente por la falta o el exceso de reproducción biológica de los trabajadores.

Para Marx (1867), el salario, visto en la superficie de la sociedad burguesa, aparece como el precio del trabajo, como una determinada cantidad de dinero que se paga por una determinada cantidad de trabajo. Por lo que el autor habla aquí del valor del trabajo y a la expresión en dinero de este valor la llama precio necesario o natural del trabajo.

De acuerdo con Marx (1867) los determinantes del salario son: el valor de la fuerza de trabajo, la oferta y demanda de trabajo y el ejército industrial de reserva.

-Valor de la fuerza de trabajo. La fuerza de trabajo se define como el conjunto de dotes físicos que se dan en la personalidad viviente del hombre y que éste pone en movimiento al crear valores de uso de cualquier clase. La fuerza de trabajo sólo puede aparecer en el mercado como mercancía siempre y cuando sea ofrecida en venta o vendida como una mercancía por su propio poseedor. Se argumenta que el valor de la fuerza de trabajo se determina por el valor de los medios de vida que consuetudinariamente necesita consumir el trabajador medio. En la determinación del valor de la fuerza de trabajo entran, además, otros dos factores: uno son los costos de su desarrollo, que cambian al cambiar el modo de producción; otro, las diferencias naturales entre los trabajadores, según sean hombres o mujeres. El empleo de estas diferentes fuerzas de trabajo, condicionados a su vez por el modo de producción, representa a su vez una gran diferencia en cuanto al costo de reproducción de la familia obrera.

-Oferta y demanda de trabajo. La fuerza de trabajo está ligada a seres humanos de manera que la oferta de trabajo se halla regulada en un sentido único por el elemento histórico social que determina lo que los trabajadores necesitan para vivir. De tal manera que los elementos que constituyen el valor del trabajo son: uno meramente físico y el otro histórico-social. El elemento físico determina su límite final, esto es, la clase trabajadora, para mantenerse y producir, para perpetuar su existencia física, debe recibir las cosas absolutamente indispensables para vivir y multiplicarse.

Por otro lado, Marx (1867) explica que la demanda de trabajo no depende del volumen del capital total, sino de su parte variable, por lo que ésta desciende progresivamente a medida que aumenta el capital total, en vez de aumentar en proporción a éste. Desciende en relación con la magnitud del capital total y en progresión acelerada a tono con el aumento de esta magnitud. Es cierto que al crecer el capital total crece también la parte variable de éste o la fuerza de trabajo a él incorporada, pero en proporción constantemente decreciente. Para absorber un número adicional de obreros, para mantener en activo el capital que se halla en funciones, se requiere una acumulación del capital global acelerada en progresión creciente. Y a su vez, este proceso progresivo de acumulación se transforma en fuente de nuevos cambios en cuanto a la composición orgánica del capital o acelera la disminución de la parte variable de éste con respecto a la constante. Y este descenso relativo de la parte variable del capital que se acelera a medida que aumenta el capital total se manifiesta como un crecimiento absoluto de la población obrera más rápido siempre que el del capital variable o el de los medios de que se dispone para ocuparla.

Se argumenta que la superpoblación relativa es el fondo sobre el que actúa la ley de la oferta y la demanda de trabajo. La demanda de trabajo no es algo

idéntico al crecimiento del capital, ni la oferta de trabajo algo idéntico al crecimiento de la clase obrera. El capital actúa sobre ambos lados a la vez. Si de una parte su acumulación acentúa la demanda de trabajo, de la otra que aumente la oferta de obreros, al dejarlos disponibles y al mismo tiempo, la presión de los desocupados obliga a los otros a movilizar más trabajo y por tanto hace que la oferta de trabajo sea independiente de la oferta de obreros.

-Ejército industrial de reserva. La acumulación capitalista produce constantemente una población obrera sobrante relativa, o sea, en relación con las necesidades medias de valorización del capital; es decir, una población obrera superflua o excesiva. Una población obrera excedente es un producto necesario de la acumulación y el desarrollo de la riqueza sobre bases capitalistas, se convierte a su vez, en palanca para la acumulación capitalista, más aún, en condición de existencia del modo de producción capitalista. Esta superpoblación forma un ejército industrial de reserva disponible, que pertenece al capital en términos tan absolutos como si él lo hubiese formado y reclutado. Constituye el material humano explotable en todo momento al servicio de las cambiantes necesidades de valorización del capital.

Como se puede observar, en la perspectiva marxista el trabajador no ofrece su trabajo sino su fuerza de trabajo, misma que es remunerada en función de los requerimientos del trabajador para subsistir y reproducirse como clase social. El pago recibido no se corresponde entonces con el trabajo realizado sino con el valor de la fuerza de trabajo. La rentabilidad del empresario radica en que el valor generado por el trabajo sea superior al del valor de la fuerza de trabajo.

Por otro lado, bajo el enfoque neoclásico se plantea una determinación de los salarios sustentada en la teoría marginalista. Desde esta perspectiva se busca explicar el precio de una mercancía en función de la utilidad extra, o satisfacción de los

consumidores, proporcionada por la unidad marginal o final de una oferta determinada. De este modo, el precio de la fuerza de trabajo podría explicarse, en una forma similar, por su utilidad marginal para algún comprador de ella. Sin embargo, el trabajo no satisface directamente a los consumidores, a menos que se tratase del servicio doméstico, sino de un modo indirecto vía la obtención de un producto final comercializable.

Por lo que, dada una cierta oferta de mano de obra, su precio se considera como determinado por el producto extra obtenido con el trabajo adicional de la unidad marginal de esa oferta. Para el patrón el valor de la fuerza de trabajo que compra consiste, simplemente, en el producto que le procura. De tal forma que el número de trabajadores que es óptimo contratar es aquel que le permite maximizar sus beneficios, y éste está determinado por la igualación de los salarios con la producción marginal de mano de obra empleada (Hicks, 1973).

De tal manera que, al decidir si se ocupan digamos diez hombres adicionales, el empleador tendría que calcular cuánto aumentaría la producción total de su fábrica si los llegara a ocupar. Este producto neto (después de tomar en cuenta gastos en materia primas) representa para él su valor y rige el precio-demanda de esos obreros, es decir la cantidad adicional que desearía invertir en salarios extra.

En consecuencia, una cierta oferta de mano de obra en busca de ocupación, dada la competencia entre los patrones, tiende a igualar el salario de ese producto neto que se incorporó a la producción total de la ocupación de las unidades marginales de la oferta. Los salarios no pueden rebasar este nivel y por ello las unidades marginales de la oferta quedan sin ocupación, ya que podrían costar más de lo que valen.

El producto adicional obtenido por los brazos extraordinarios sería menor, en general, cuanto mayor fuera el personal ya ocupado, siempre y cuando se trabajara

con una instalación y un equipo fijos. En otras palabras, el intento de extraer más producción de una instalación determinada empleando brazos adicionales, se traduciría en rendimientos decrecientes. En consecuencia, se plantea que existe siempre un límite fijo para el volumen de mano de obra que puede ocupar costeablemente una empresa, una industria o todo el país a determinado salario contando con un determinado capital y recursos naturales. El nivel de salarios al que todos pueden obtener ocupación está determinado rígidamente. Si la mano de obra exige un precio superior a éste el resultado será la desocupación.

Del enfoque marginalista se deriva también la teoría de la productividad marginal, la cual ofrece una teoría no solo de los salarios, sino en general de la distribución del ingreso. Desde la perspectiva marginalista se argumenta que cada factor de la producción se apropia de una parte del producto en base a su contribución marginal específica. De tal manera que el salario se presenta como una recompensa del factor trabajo, el cual varía con la productividad de éste. Derivado de lo anterior se presume que los salarios miden el valor de los servicios prestados por el trabajador en algún sentido más fundamental que el que se le daba cuando se decía que era el precio que el mercado fijaba al trabajo en un conjunto dado de circunstancias (Abeles y Toledo, 2011).

No obstante el arraigo de la teoría marginalista, por sí misma no ha logrado constituir una teoría completa de los salarios (Dobb, 1957). Una razón de su imperfección es que no explica cómo se determina la oferta de mano de obra, ya que parte del supuesto de que ésta era una cantidad determinada con objeto de poder descubrir el producto marginal neto de trabajo. Asimismo, deja también de señalar muchos aspectos de la determinación de la oferta de capital. Si bien la teoría marginalista define con más precisión la forma en que los salarios se relacionan con

la productividad, añade poco a los conocimientos acerca de los complejos factores interactuantes de que depende esa productividad.

Es importante tener presente que el producto neto marginal del trabajo depende no solo de la oferta de mano de obra, sino también de la oferta de todos los otros factores de la producción, y al decir esto la teoría pierde mucha de su aparente simplicidad. Si la mano de obra es el factor relativamente escaso y los otros son abundantes, el producto marginal neto de aquélla será alto, por lo que la competencia por esa misma mano de obra le permitirá exigir un precio alto.

La eficiencia de la organización industrial afectará la productividad del trabajo, lo mismo que el estado de desarrollo de la técnica, la cual determinará el grado en que sea necesaria o innecesaria la fuerza humana de trabajo, es decir, la facilidad con la que puede sustituirla la fuerza mecánica y la distribución de la demanda de los consumidores entre diferentes productos –entre aquellos cuya producción requiera mucho trabajo y otros que requieran poco-. El producto marginal neto del trabajo dependerá de todas estas cosas, tanto como de la eficiencia intrínseca del trabajo mismo, y se verá afectado, en cierta medida por casi todo cambio en el precio de cualquier otra cosa (Dobb, 1957).

Una interpretación alterna a la teoría convencional de la determinación de los salarios es la de la masa salarial endógena, determinada según una tasa de ganancia objetivo. Dicha teoría se puede explicar a partir del modelo desarrollado por Kaldor (1957), en el cual el salario es un factor residual producto de las decisiones de inversión/ganancia.

Kaldor (1957) explica que en economías con un grado de desarrollo existe un margen de ganancias que se destina al pago de los salarios. El límite máximo obedece a un nivel mínimo de ganancia esperado, que a la larga se traduce en un

nivel de inversión insuficiente, por lo que el ingreso y el empleo se contraen. El límite inferior se determina por la ganancia máxima compatible con un salario real mínimo aceptable por parte de los trabajadores, que asegura un nivel de inversión e ingreso creciente.

En equilibrio el modelo asume que los salarios son más altos que el mínimo aceptable por la relación oferta-precio del trabajo. Las ganancias no están determinadas por el excedente sobre los salarios y son superiores a las mínimas para satisfacer a los empresarios.

A partir del análisis teórico de Kaldor (1957) se puede asumir que el salario es un residuo del excedente, que no es de subsistencia, ni resultado de las productividades marginales, sino de la decisión de las empresas de establecer cierto nivel de ganancia, con la finalidad de mantener un nivel deseado de rentabilidad y de inversiones.

La determinación del salario en forma de residuo, dada una tasa de ganancia dada, permite comprender la forma de actuar del capital con movilidad internacional y su pretensión de mayores márgenes de ganancia en un contexto de libre mercado en el que las diferentes naciones buscan alcanzar mayores niveles de competitividad, lo que se traduce en un incremento cada vez mayor de incertidumbre para los trabajadores. Así, el trabajo debe sujetarse a las condiciones de competencia y de valorización del capital. Es por eso que las remuneraciones reales de los trabajadores tienden a reducirse a niveles muy bajos en la búsqueda de mejorar la posición competitiva en el mercado.

Una vez desarrollado el análisis en cuanto a las teorías de los salarios, en el siguiente apartado se busca explicar la relación existente entre la competitividad y los salarios, con un enfoque en el que los bajos salarios son un factor de competitividad.

4.3. El salario como factor de competitividad

Como vimos con anterioridad, la visión clásica del pensamiento económico propone una perspectiva exógena del salario, según la cual, éste se encuentra determinado por la remuneración real de subsistencia, que depende de los productos necesarios que los trabajadores necesitan para vivir. Por lo que se establece que el salario será igual a la cantidad de artículos necesarios para alimentar y vestir a un trabajador y a su familia.

La teoría marxista va más allá al señalar que el pago recibido por los trabajadores no se corresponde con el trabajo realizado sino con el valor de la fuerza de trabajo, la cual es remunerada en función de los requerimientos del trabajador para subsistir y reproducirse como clase social.

Desde el punto de vista de la teoría neoclásica y en particular del enfoque marginalista, cada factor de la producción se apropia de una parte del producto en base a su contribución marginal específica. De tal manera que, el salario se presenta como una recompensa del factor trabajo, el cual varía con la productividad de éste.

Como se puede observar, las teorías mencionadas plantean que la determinación del salario obedece a un cierto nivel de subsistencia, o bien puede entenderse como resultado de las productividades marginales. No obstante, en el modelo desarrollado por Kaldor (1957) se plantea una perspectiva endógena del salario, en la que el salario se considera un factor residual del excedente, dada la tasa de ganancia del empresario. La determinación del salario en forma de residuo permite comprender la forma en que el trabajo debe sujetarse a las condiciones de competencia y de valorización del capital. Es por eso que las remuneraciones de los trabajadores tienden a reducirse a niveles muy bajos en la búsqueda de mejorar la posición competitiva en el mercado.

En la medida en que los países y las empresas buscan conquistar, mantener y ampliar su participación en los mercados internacionales, y con ello mejorar su posición competitiva en el mercado, los salarios aparecen como un factor importante para conseguir una mayor atracción de inversión extranjera y de promoción de exportaciones. Es por ello que al estar inmersa en un ambiente competitivo, la clase trabajadora es la principal afectada.

En este contexto resulta pertinente retomar las dos dimensiones que se abordaron con anterioridad sobre la competitividad: espuria y auténtica.

Suñol (2006) argumenta que una competitividad espuria es la que está basada en una única política de apertura comercial, en bajos salarios y baja productividad, todo lo cual conduce al empobrecimiento de los trabajadores y de las naciones. Este tipo de competitividad, se vale de instrumentos que no conllevan un incremento en el bienestar de largo plazo, y que se traduce únicamente, en última instancia, en una mejor posición de ciertos sectores de la población y en un incremento de la rentabilidad y de la participación en el mercado de las firmas en el corto plazo (Salim y Carbajal, 2006).

Por su parte, es la competitividad auténtica la que toma en consideración que la población pueda mejorar sus niveles de vida. La CEPAL (1990, en Suñol, 2006) es quien introduce el concepto de competitividad auténtica de una economía, entendida como la capacidad de incrementar, o al menos de sostener, la participación en los mercados internacionales con un alza simultánea del nivel de vida de la población.

La competitividad de las empresas y de las naciones está asociada con su inserción y posicionamiento del mercado internacional, pero cobra mayor relevancia en el momento en que organismos financieros internacionales (FMI, BM) promueven que

los países se incorporen a nuevas reglas de juego en el ámbito económico, político y comercial.

De tal forma que, bajo el actual modelo económico y siguiendo las recomendaciones de dichos organismos internacionales, se dio paso en el país a promocionar una competitividad de la economía mediante salarios excepcionalmente bajos y que entre menores fueran éstos, más posibilidades existirían para que los empresarios ofrecieran fuentes de empleo.

Los empresarios y el gobierno mexicano optaron por depender más del mercado externo que del interno y como mecanismo de competencia, tomaron el de precios bajos (no el de mejor calidad o de innovaciones incrementales), con base en un menor costo de la mano de obra. La consecuencia al paso de los años ha sido una enorme vulnerabilidad frente al exterior, y un mercado interno perniciosamente deprimido. Esta dependencia de la competitividad en los salarios bajos ha llevado a los empresarios, al extremo de oponerse a cualquier posibilidad de mejoramiento de las condiciones de los trabajadores, por marginal que sea (Gutiérrez, 2013).

De esta manera se puede argumentar que, a pesar de que los salarios de los trabajadores se determinan según la remuneración real de subsistencia, es decir, un salario que cubra las necesidades del trabajador y de su familia, el hecho es de que en el país se obedece a una lógica completamente distinta a la de ofrecer bienestar y mejores niveles de vida a la población (competitividad auténtica), puesto que, las políticas económicas orientadas hacia un mayor posicionamiento en el mercado internacional, se han llevado a cabo en el marco de una competitividad espuria, afectando a los trabajadores con bajos salarios.

La determinación endógena del salario permite explicar el mecanismo a partir del cual los salarios quedan mermados, pues al definirse como un residual una vez

determinado el margen de ganancias, las empresas buscarán un mayor nivel de competitividad a partir de reducir sus costos de producción. En relación a los costos fijos, estos siempre representarán un costo el cual los empresarios difícilmente podrán reducir; pero lo concerniente a los costos variables, particularmente el referido al pago por la fuerza de trabajo de los trabajadores, los empresarios tienen amplias posibilidades de conseguir reducir dichos costos laborales. De esta manera, la disminución de los costos de producción permite conseguir una mejor posición competitiva en el mercado.

Los bajos salarios como factor de competitividad, obedecen a una lógica de competitividad espuria, conduciendo al empobrecimiento de la clase trabajadora y de las naciones. Sin embargo, esto no necesariamente tiene que ser así, puesto que existe la concepción de una competitividad auténtica, con participación en los mercados internacionales pero tomando en consideración el aumento sostenido de los niveles de bienestar de la población.

CAPÍTULO V. METODOLOGÍA Y PROCESAMIENTO DE DATOS

En la presente investigación la comprobación de las hipótesis planteadas en el estudio se lleva a cabo a través de un modelo de regresión lineal múltiple, método ampliamente usado en el marco de la econometría.

Es así como en el presente capítulo se presenta la metodología y una descripción de la manera en cómo se procesaron los datos. En primer lugar se describen las principales características de un modelo de regresión lineal múltiple. Asimismo se definen las variables que se utilizan en el modelo enfatizando en los indicadores utilizados así como en las fuentes de las series estadísticas. Posteriormente se describe el procedimiento econométrico, donde se detalla el proceso de estimación e inferencia que se realizó para determinar la relación existente entre las variables de estudio. Finalmente se presenta el modelo econométrico final que se propone para el análisis empírico de la investigación, así como los criterios empleados para la selección del mismo.

5.1. Metodología

La metodología empleada para la verificación empírica de las hipótesis de trabajo implica el uso extensivo de las técnicas de la estadística y de la econometría, esto en virtud no sólo de la disponibilidad de datos, sino además de que la econometría es una disciplina científica que proporciona el marco para la explicación y predicción de los fenómenos económicos mediante el uso de modelos expresados en forma matemática y la utilización de métodos estadísticos de estimación y contraste (Guisán, 2003).

En lo que respecta al modelo de regresión lineal este se define como una técnica estadística utilizada para estudiar la relación entre variables. Tanto en el caso de dos

variables (regresión simple) como en el de más de dos variables (regresión múltiple), el análisis de regresión lineal puede utilizarse para explorar y cuantificar la relación entre una variable llamada dependiente (Y) y una o más variables llamadas independientes (X_1, X_2, \dots, X_k), así como para desarrollar una ecuación lineal con fines predictivos. Además, el análisis de regresión lleva asociados una serie de procedimientos de diagnóstico (análisis de los residuos) que informan sobre la idoneidad del modelo (Pardo y Ruíz, 2005).

Un modelo de regresión lineal múltiple tiene la siguiente especificación:

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 X_{1t} + \beta_2 X_{2t} + \dots + \beta_k X_{kt} + \varepsilon_t \quad (5.1)$$

Donde:

Y_t = Variable dependiente en el periodo t .

β_0 = Intercepto.

β_k = Coeficiente de la variable independiente k .

X_{kt} = Variable explicativa k .

ε_t = Componente aleatorio.

Donde además:

$$Y_t \sim I(0); X_t \sim I(0); \varepsilon \sim \text{iidN}(0, \sigma^2)$$

Lo que significa que Y_t y X_t tienen el mismo grado de integración, $I(0)$. Asimismo, los residuales son independientes e idénticamente distribuidos como una normal con una media cero y una varianza constante.

De acuerdo con este modelo o ecuación, la variable dependiente (Y) se interpreta como una combinación lineal de un conjunto de K variables independientes (X_k), cada una de las cuales va acompañada de un coeficiente (β_k) que indica el peso

relativo de esa variable en la ecuación. La ecuación incluye además una constante (β_0) y un componente aleatorio ε (residuos) que recoge todo lo que las variables independientes no son capaces de explicar.

5.2. Especificación del modelo

Para realizar el análisis econométrico de los salarios como factor de competitividad se proponen los siguientes determinantes:

1. Los salarios de los trabajadores.
2. El tipo de cambio (peso/dólar estadounidense).
3. La productividad industrial.

Una vez establecidas las variables teóricas se llevó a cabo una búsqueda sobre las variables económicas que las representarían seleccionándose a los siguientes indicadores:

-Para representar a la competitividad (*compe*) se llevó a cabo la realización de un indicador compuesto definido por el cociente $(XM_x/PIBM_x)/(XW_d/PIBW_d)$ en donde el numerador representa el cociente entre las exportaciones de México (XM_x) y el Producto Interno Bruto de México ($PIBM_x$), el denominador representa un cociente entre las exportaciones del mundo (XW_d) con respecto el Producto Interno Bruto del mundo ($PIBW_d$). Dicho indicador se puede identificar como de competitividad relativa.

La relación que se espera entre la competitividad y las variables de estudio es la siguiente: con respecto a la relación existente entre la competitividad y los salarios de los trabajadores, se espera una relación negativa, es decir, que el país es competitivo en la medida en que los salarios de los trabajadores se

mantiene en niveles bajos. Con respecto a la productividad industrial se espera una relación directa, por lo que, si aumenta la productividad el país será más competitivo. La introducción de la variable tipo de cambio supone una asociación entre la política cambiaria y el comportamiento de la competitividad. Dado que la relación entre el tipo de cambio y la competitividad es directa o positiva, se espera que ante un incremento en el tipo de cambio se tenga como consecuencia un mayor nivel de competitividad.

-Para representar a los salarios se tomó en cuenta al cociente w/pib el cual es un indicador compuesto expresado en porcentaje, donde w representa las remuneraciones totales de los asalariados y pib representa al Producto Interno Bruto.

-Para el caso de la productividad ($prod$) se empleó al índice de productividad de la industria manufacturera. Se considera a la industria manufacturera uno de los sectores de la producción más importantes, ya que dicho sector se ha identificado como el motor del crecimiento y del desarrollo económico, en el sentido que tiene la capacidad de articular las cadenas productivas con el resto de la economía (Kaldor, 1989; Thirlwall, 1983 y Hirschman, 1958).

-Para la variable tipo de cambio (tcr), se utilizó un índice de tipo de cambio real, que se calcula teniendo en cuenta el aumento relativo de los precios internos de México y sus principales socios comerciales, mediante la conocida fórmula:

$$Tcr = Tcn(IPC^*/IPC) \quad (5.2)$$

Donde:

Tcr = tipo de cambio real.

Tcn = tipo de cambio nominal.

IPC = índice de precios al consumidor de México.

IPC = índice de precios al consumidor del país internacional.

5.3. Fuentes de información y periodo muestral

Todas las series históricas son anuales las cuales se obtuvieron de las siguientes fuentes de información:

1. El Fondo Monetario Internacional (FMI), estadísticas financieras internacionales.
2. El Banco de México (BANXICO), estadísticas e indicadores.
3. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), CEPALSTAT estadísticas e indicadores económicos y sociales.

Para el análisis estadístico se elaboraron bases de datos de las series históricas obtenidas con datos anuales de las variables estudiadas desde 1982 y hasta 2015 de acuerdo a la información disponible, para cada una de las variables seleccionadas. La información de la fuente y el periodo muestral de cada variable empleada se resume en la siguiente tabla:

Tabla 5.1. Fuentes de información y periodo muestral			
Variable	Indicador	Fuente	Periodo
Competitividad	$compe = (XMx/PIB Mx) / (XWd/PIB Wd)$	FMI	1982-2015
Salarios	Participación de sueldos y salarios en el PIB (w/pib)	CEPAL	1982-2013
Tipo de cambio	Índice real del tipo de cambio (tr)	BANXICO	1982-2015
Productividad	Índice de productividad de la industria manufacturera ($prod$)	CEPAL	1982-2015

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del FMI (2015), del BANXICO (2015) y de la CEPAL (2015).

El análisis econométrico de las series históricas se realizó empleando el programa EViews 7.1.

5.4. Análisis de integración

Todo modelo que trabaja con series de tiempo debe iniciar, necesariamente, con pruebas de estacionareidad, o de raíces unitarias, de las series empleadas. Una serie estacionaria tiene media y varianza constante, y tiende a regresar a su media cuando se ha desviado de ella.

La importancia de las pruebas de estacionareidad radica en el hecho de que existe la necesidad de homogeneizar el grado de integración de las variables que son empleadas en el modelo de regresión lineal. Es importante que las series históricas sean estacionarias para evitar obtener regresiones espurias, y en caso de no cumplir con esta característica es necesario aplicar alguna transformación para convertirlas en estacionarias. Una solución para transformar una serie que no sigue un proceso estacionario es mediante la aplicación de operaciones de diferencias. De modo que un proceso no estacionario se convierte en estacionario después de d operaciones de diferencias y se le denomina de orden d o integrado de orden $I(d)$ (Asteriou y Hall, 2006).

Las condiciones para que una serie de tiempo se considere estacionaria se evidencian por medio de pruebas de hipótesis conocidas como pruebas de raíces unitarias. Para evaluar la presencia de raíz unitaria en el estudio se empleó la prueba de Phillips Perron (PP), cuyos resultados pueden estudiarse en la tabla 5.2. Cabe señalar que las variables de estudio son transformadas en logaritmos naturales para su interpretación como elasticidades.¹

A un nivel de confianza del 99% la prueba PP indica que las variables en nivel resultaron ser no estacionarias, y sólo en la primera diferencia es como se acepta la

¹ El prefijo Log en las variables significa logaritmo de la variable.

no existencia de raíz unitaria. Por lo tanto se concluye que el conjunto de variables son de orden de integración uno.

Tabla 5.2. Prueba Phillips Perron (PP) para las variables empleadas (tendencia y constante)		
Variable	Variable en nivel Valor Prob (H0: Unit Root)	Primera diferencia de la variable Valor Prob (H0: Unit Root)
Log compe	0.0384	0.0003
Log w/pib	0.0170	0.0013
Log tcr	0.1095	0.0002
Log prod	0.3641	0.0001
Fuente: Elaboración propia con base en: FMI (2015), BANXICO (2015) y CEPAL (2015).		

En virtud de lo anterior, y de que la exploración de cointegración entre las series no dio resultados positivos, para poder llevar a cabo el análisis econométrico, se empleó la primera diferencia de las variables, de este modo todas las variables empleadas fueron de orden de integración $I(0)$.²

5.5. Especificación del modelo final

Como ya se ha mencionado, las variables con las que se exploró esta nueva etapa de estimación incorporaron todas las variables con el mismo orden de integración, $I(0)$. El criterio de selección de las variables relevantes se fundamentó en el nivel de significancia, determinado por el valor de la probabilidad asociada al estadístico T, de los coeficientes de las variables. Luego de una búsqueda exhaustiva se logró construir una combinación lineal exitosa, la cual se representa a partir de la siguiente función:

$$\text{compe} = f(\text{w/pib}, \text{tcr}, \text{prod}_{-1}) \quad (5.3)$$

² La primera diferencia del logaritmo natural estará expresado de aquí en adelante como delta log (ΔLog).

Se puede observar que las variables con las que se llevó a cabo la regresión fueron: los salarios (w/pib), el tipo de cambio (tcr) y la productividad ($prod$), esta última con un periodo de rezago. Con lo anterior se estimó el siguiente modelo:

Tabla 5.3. Especificación del Modelo Final	
Variable dependiente: $\Delta\text{Log compe}$	
VARIABLES EXPLICATIVAS	COEFICIENTE
$\Delta\text{Log } w/pib$	-1.8994***
$\Delta\text{Log } tcr$	0.4159***
$\Delta\text{Log } prod_{-1}$	0.5736**
Dum94	0.2128***
Dum09	0.1650***
R-cuadrada ajustada	0.9052
PRUEBA	PROBABILIDAD
Jarque-Bera	0.5494
LM Breusch-Godfrey	0.6256
White	0.7501
Ramsey	0.0535
*Significativo al 90%	
**Significativo al 95%	
***Significativo al 99%	
Fuente: Elaboración propia con base en: FMI (2015), BANXICO (2015) y CEPAL (2015).	

El análisis general del modelo indica que éste es altamente explicativo, toda vez que arroja un coeficiente de determinación de 0.9052 puntos.

Como se puede observar, además, las variables explicativas presentan coeficientes estadísticamente significativos al 95% y 99% de confianza.

El coeficiente de la variable salarios (w/pib) muestra un signo negativo (-), por lo que existe una relación inversa entre esta variable y la competitividad. La competitividad aumenta conforme disminuye la participación de los salarios en el ingreso y por lo tanto el bienestar de la población.

La variable tipo de cambio (*tcr*) presenta un signo positivo (+) en su coeficiente. Esta relación directa con la competitividad significa que conforme se tiene un mayor tipo de cambio real la competitividad aumenta.

La variable productividad de la industria manufacturera (*prod*) presenta un signo positivo lo que implica la existencia de una relación directa entre ésta y la variable dependiente (*compe*). Para tales efectos se espera que los incrementos de la productividad de lugar a una mayor competitividad del país.

La validez del modelo anterior se corrobora a partir de la premisa de que los modelos econométricos deben poseer ciertas características sobre el comportamiento de los errores del mismo, los cuales se espera que no se encuentren autocorrelacionados, que sean homoscedásticos y que se distribuyan normalmente. De esta forma, al modelo final se le aplicaron las siguientes pruebas para verificar el cumplimiento de dichos supuestos:

- a) La prueba de normalidad de los errores se verificó mediante la prueba de Jarque- Bera.
- b) El supuesto de autocorrelación se verificó por medio de la prueba de Multiplicadores de Langrange de Breusch-Godfrey (Prueba LM Breusch-Godfrey).
- c) El supuesto de homocedasticidad se comprobó mediante la prueba de White con términos cruzados (Prueba White).

Para verificar la correcta especificación del modelo se aplicó la prueba de especificación de Ramsey. Asimismo, para una mejor especificación del modelo se llevaron a cabo pruebas para determinar la no existencia de cambio estructural en las variables económicas de estudio.

Como se puede apreciar en la tabla 5.3 el modelo econométrico propuesto cumple con todas las pruebas estadísticas y de diagnóstico; no obstante, en el Anexo se presentan los resultados de dichas pruebas de manera más detallada.

5.6. Análisis de las variables binarias

Con el fin de obtener ecuaciones consistentes con el análisis de regresión lineal múltiple, se utilizaron variables binarias, cuyo uso se justifica en períodos extremos donde existen cambios estructurales o para modelar efectos y choques externos al modelo.

Tal es el caso de la variable *dum94* la cual se incluyó para tomar en cuenta los efectos que sufrió la economía mexicana con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Entre los resultados se indica un aumento de las exportaciones, fundamentalmente hacia Estados Unidos, trayendo consigo una mejor posición competitiva del país, lo que explica por qué su coeficiente presenta un signo positivo.

La variable *dum09* toma en cuenta los efectos de la crisis financiera mundial originada en Estados Unidos en 2008-2009. Si bien en dicha crisis el PIB de la economía mexicana cayó significativamente en relación a la caída resto del mundo, las exportaciones si bien cayeron también, lo hicieron conforme al resto del mundo. Así parece ser que la competitividad de México aumentó en relación al resto del mundo (al caer el PIB más que proporcionalmente al resto del mundo y las exportaciones, relativamente autónomas, cayeron conforme lo hicieron también las del resto del mundo, provocando un aparente incremento de la competitividad en el país), situación que permite explicar el signo positivo que exhibe dicha variable.

CAPÍTULO VI. ANÁLISIS DE RESULTADOS

De acuerdo con la especificación final del modelo las variables más importantes en la determinación de la competitividad fueron: los salarios, la productividad y el tipo de cambio. A continuación se presenta un análisis para cada una de estas variables.

Los salarios (w/pib) muestran un efecto negativo sobre la competitividad. Dicho resultado es congruente con la hipótesis planteada al inicio de la estimación del modelo, en el sentido de que la competitividad aumenta conforme empeoran las percepciones salariales de los trabajadores, disminuyendo con ello su participación en el ingreso nacional y por lo tanto el bienestar de la población.

El impacto negativo de los salarios sobre la competitividad demuestra la hipótesis de competitividad espuria, pues un mayor nivel de competitividad no conlleva un incremento en el bienestar de largo plazo, y se traduce únicamente en una mejor posición de ciertos sectores de la población y en un incremento de la rentabilidad y de la participación en el mercado de las firmas en el corto plazo.

De acuerdo con los resultados del modelo econométrico, una disminución (aumento) de la participación de los salarios en el ingreso en un punto porcentual tendrá como resultado un aumento (disminución) de la competitividad con una elasticidad cercana a dos, lo que revela la importancia de los salarios en la competitividad.

Asimismo, dicho resultado permite explicar por qué se ha buscado promover una competitividad mediante salarios bajos, bajo el argumento de que, entre menores sean estos, más posibilidades existen para que los empresarios ofrezcan fuentes de empleo. No obstante, lo anterior ha sido en detrimento de la participación en el ingreso de los asalariados y de su nivel de bienestar. Es decir, la política salarial impuesta en el país apuesta por un esquema de competitividad espuria.

La productividad (*prod*) es la segunda variable determinante de la competitividad, la cual muestra un efecto positivo sobre la competitividad. Este resultado implica que dicha variable puede considerarse como una fuente importante de competitividad. Los resultados del modelo econométrico muestran que un incremento (disminución) de la productividad (con un año de rezago) del 1% tendrá como consecuencia un aumento (disminución) de la competitividad en 57.36 puntos porcentuales en el presente. Por lo que, puede argumentarse que la productividad es una variable que juega un papel importante en la determinación de los niveles de competitividad en el país.

Al respecto es importante mencionar que, bajo el actual modelo económico se argumenta que los aumentos salariales superiores a la inflación esperada provocan presiones inflacionarias con mermas en la competitividad que acaban deteriorando aún más el poder adquisitivo del salario; no obstante, de acuerdo con Arroyo (2012) los incrementos en los salarios pueden no necesariamente llevar a procesos inflacionarios, siempre que el aumento en el precio de la mano de obra pueda compensarse con el aumento de la productividad, de modo que no incida en el precio final. Sin embargo, como puede observarse, la elasticidad de esta variable es mucho menor a la salarial, por lo cual la productividad debería aumentar tres o cuatro veces más que los salarios para no impactar negativamente sobre la competitividad según el modelo económico vigente en el país.

Finalmente, la variable tipo de cambio (*tcr*) también resultó significativa, y además presenta un efecto positivo sobre la competitividad. Lo anterior implica una asociación entre la política cambiaria y el comportamiento de la competitividad, donde se exhibe una relación directa entre dichas variables. De tal manera que, un incremento (disminución) del tipo de cambio en un punto porcentual dará lugar a un aumento (disminución) de la competitividad en 41.59 puntos porcentuales.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En esta investigación se buscó analizar a los salarios como factor de competitividad en México. En este contexto, la evidencia empírica demostró que tanto los salarios como la productividad y el tipo de cambio son variables estadísticamente significativas. En el caso de la variable productividad con un rezago en el tiempo demuestra su impacto significativo sobre la competitividad.

Los resultados son congruentes con las hipótesis de investigación planteadas en el estudio, en el sentido de que, la competitividad del país está sustentada en una competitividad espuria, pues con bajos salarios se logra tener altos niveles de competitividad afectando así el bienestar de la clase trabajadora. Por otro lado, la productividad industrial presenta una relación directa con la competitividad, por lo que, en la medida que aumenta la productividad el país es más competitivo. Con respecto al tipo de cambio, esta variable exhibe una asociación positiva entre la política cambiaria y el comportamiento de la competitividad.

No obstante cabe mencionar lo siguiente, el país ha venido sufriendo transformaciones en la manera de cómo colocarse en el mercado con respecto al resto de los países altamente competitivos, de tal manera que el modelo económico de libre mercado implementado en el país promovido y respaldado por los organismos financieros internacionales, ha conducido a que el país haya optado por ser competitivo pero, de manera espuria, manteniendo bajos los niveles salariales, puesto que las percepciones de los trabajadores –sueldos y salarios- como porcentaje del PIB han mostrado una tendencia a la disminución.

En este sentido, cabe mencionar como recomendaciones el hecho de que el país no debe optar como única forma de competitividad a la espuria, ya que la CEPAL (1990, en Suñol, 2006) ha hecho hincapié en la competitividad auténtica en la que una

nación puede ser competitiva si además de tener una alta participación en el mercado internacional logra alcanzar de manera simultánea un mayor nivel de vida de su población.

De igual manera la OCDE (1996) sostiene que la competitividad de las firmas, de las industrias y de las naciones deber ser la de generar altos niveles de empleo y de ingresos de los factores, mientras están expuestas a la competencia internacional. Por lo anterior, se argumenta que el país debe tomar en cuenta un esquema de competitividad auténtica, y no ver mermados los salarios de la clase trabajadora debido a una competitividad espuria.

En este contexto se plantea, como lineamientos para una propuesta de política pública lo que a continuación de menciona.

Con el propósito de buscar insertarse en un esquema de competitividad auténtica se propone el desarrollo de una política salarial en la que los bajos salarios no sigan siendo factor de competitividad, ya que el abaratamiento de los costos laborales implica que la clase trabajadora sea la principal afectada. Los trabajadores y en general los mexicanos deben de ser consumidores estratégicos, para así fortalecer al mercado local y nacional. En este sentido se argumenta la necesidad de fortalecer el mercado interno, para lo cual se requiere la existencia de una conexión del sector exportador con cadenas productivas nacionales, para obtener así como resultado un mayor dinamismo de la demanda intermedia y generar empleo e impulsar al crecimiento del mercado interno.

La propuesta gira en torno a reivindicar el papel de la política salarial, con la pretensión de contribuir en generar un mayor dinamismo del mercado interno, para lograr así un crecimiento que se vaya generalizando al conjunto de la economía con el fortalecimiento del mercado local. Para ello es indispensable aumentar el poder

de compra de la población y en ello juega un papel fundamental crear empleos mejor pagados.

En una estrategia económica orientada al mercado interno el aumento salarial se vuelve una palanca para el crecimiento al crear la ampliación del mercado para darle salida a una producción ampliada. Se crearía entonces un círculo virtuoso entre las mejoras de los niveles de vida de la mayoría y el crecimiento económico. Pues, siguiendo a Keynes (1936), cuando el ingreso real de los trabajadores aumenta, el consumo agregado también crece, de esta manera la demanda efectiva determinará el nivel de producción y de empleo; a su vez el incremento de la ocupación aumentará el ingreso disponible, que a su vez incrementará el consumo y la inversión. En este contexto el aumento salarial no solo será un imperativo de justicia y un medio para mantener la estabilidad social y política, sino una necesidad económica.

Del mismo modo se podría elevar la competitividad mediante políticas financieras que estimulen el crecimiento de la productividad, por medio del mejoramiento de la infraestructura productiva y el fortalecimiento del mercado interno (Mántey, 2013). Donde un sector exportador fuerte implicaría que se generen exportaciones con un alto contenido nacional, conectada con cadenas productivas nacionales, de manera que exportar a la vez, dinamice el mercado interno por la vía de la demanda intermedia.

Finalmente se argumenta que la generación de capital humano es indispensable para la competitividad, por lo que el país debe contar con recursos humanos altamente capacitados que den lugar a procesos de innovación gracias a su preparación tecnológica, colaborando con las empresas para estar a la vanguardia en la generación de bienes (Licona y Turner, 2014).

REFERENCIAS

- Abeles, M. y Toledo, F. (2011). "Distribución del ingreso y análisis macroeconómico: un repaso de la literatura y de la política económica". En M. Novick y S. Villafañe (coord.), *Distribución del ingreso: enfoques y políticas públicas desde el Sur*. Argentina: Programa Naciones Unidas para el Desarrollo.
- Asteriou, D. y Hall, S. (2006). *Applied econometrics: a modern approach*. Estados Unidos de América: MacMillan.
- Aguilar, A. y Lima, F. (2009). ¿Qué son y para qué sirven las políticas públicas?. *Contribuciones a las Ciencias Sociales*. Disponible en: <http://www.eumed.net/rev/cccss/05/aalf.htm>. Fecha de consulta 09 de diciembre de 2014.
- Aguilar, L. (1997). "Estudio introductorio". En G. Majone (coord.), *Evidencia, Argumentación y Persuasión en la Formulación de Políticas*. México: Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública y Fondo de Cultura Económica.
- _____ (2005). "Las políticas públicas: su aporte". En A. Acosta (coord.), *Democracia, desarrollo y políticas públicas*. México: Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas.
- Arroyo, A. (1993). "La política salarial en el modelo neoliberal". *Anuario de sociología*. México: UAM-I.
- _____ (2012). "Políticas para una mejora salarial sostenible en el marco de una nueva estrategia económica". En J. L. Calva (coord.), *Empleo digno, distribución*

- del ingreso y bienestar*. México: Juan Pablo Editors y Consejo Nacional de Universitarios.
- Black, J. (1997). *A dictionary of economics*. Estados Unidos de América: Oxford University Press.
- Bouzas, J. (2012). "Perspectivas de largo plazo de las relaciones laborales". En J. L. Calva (coord.), *Empleo digno, distribución del ingreso y bienestar*. México: Juan Pablo Editors y Consejo Nacional de Universitarios.
- Burgos, B., y Mungaray A. (2008). "Apertura externa, inequidad salarial y calificación laboral en México, 1934-2002". *Revista Latinoamericana de Economía*. Vol. 39. No.152.
- Calva, J. (2012). "Prólogo". En J. L. Calva (coord.), *Empleo digno, distribución del ingreso y bienestar*. México: Juan Pablo Editors y Consejo Nacional de Universitarios.
- Casar, A., y Maldonado, C. (2007). *Formación de agenda y procesos de toma de decisiones: una aproximación desde la ciencia política*. Documentos de Trabajo de la División de Administración Pública del CIDE. No. 207.
- Cho, D. (1994). "A Dynamic Approach To International Competitiveness: The Case of Korea". *Journal of Far Eastern Business*.
- CPEUM. (2014). *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*. México: Trillas.
- Colomer, J. (2009). *Ciencia de la política*. España: Ariel.
- Dixit, A. y Stiglitz, J. (1977). "Monopolistic Competition and Optimal Product Diversity". *American Economic Review*.

- Dobb, M (1957). *Salarios*. México: Fondo de cultura económica.
- Doryan, E., Sánchez, J., Pratt, L., Gutiérrez, F., Garnier, L., Monge, G. y Marshall, L. (1999). "Competitividad y Desarrollo Sostenible: Avances Conceptuales y Orientaciones Estratégicas". Incae Business School.
- Elder, Ch., y Cobb, R. (1993). "Formación de la agenda. El caso de la política de los ancianos", En L. Aguilar (coord.), *Problemas Públicos y agenda de gobierno*. México: Grupo Editorial Porrúa.
- Esser, K., Hillebrand, W., Messne, D. y Meyer-Stamer, J. (1996). "Competitividad Sistémica: Nuevo Desafío a las Empresas y a la Política". *Revista de la CEPAL*. No. 59.
- Fajnzylber, F. (1988). "Competitividad Internacional, Evolución y Lecciones". *Revista de la CEPAL*. No. 36.
- Guerrero, O. (1993). "Políticas públicas: interrogantes". *Revista de Administración Pública*. No. 84. Pp. 83-88.
- Guisán, M. (2003). *Econometría*. España: McGraw-Hill.
- Gutiérrez, R. (2013). "Salarios mínimos y reclasificación de áreas geográficas en la visión empresarial sobre reformas estructurales". *Análisis Económico*. Vol. 28. No. 68.
- Hicks, J.R. (1973). *La teoría de los salarios*. España: Labor.
- Hirschman, A. O. (1958). *The strategy of economic development*. New Haven: Yale University Press.

- Kaldor, N. (1957). "A model of economic growth". *The Economic Journal*, Vol. 67. No. 268. Pp. 591-624.
- Kaldor, N. (1989). "Causes of the slow rate of economic growth in the United Kingdom". En Targetti, F. y Thirlwall, A. (coord.), *The essential Kaldor*. London: Duckworth. Pp. 282-210.
- Keynes, J. M. (1936). *The general theory of employment, interest and money*. [Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero. México: Fondo de Cultura Económica. 1985].
- Krugman, P. "Geografía y Comercio". Antoni Bosch Editor. 1992.
- Lahera, E. (2004). *Introducción a las políticas públicas*. Chile: Fondo de Cultura Económica.
- Licona, M. y Turner, E. (2014). *Competitividad sistémica y pilares de la competitividad de Corea del Sur*. Análisis Económico. Vol. 29. No. 72.
- Lozano, L., Lozano, J., Conde, N., Aguirre, B. y Lozano, D. (2012). "Deterioro del salario bajo el neoliberalismo y necesidad de restaurar el valor de la fuerza de trabajo". En J. L. Calva (coord.), *Empleo digno, bienestar social y distribución del ingreso*. México: Juan Pablo Editors y Consejo Nacional de Universitarios.
- Mántey, G. (2013). "Conviene flexibilizar el tipo de cambio para mejorar la competitividad?". *Revista Problemas del Desarrollo*. Vol. 175. No. 44.
- Marx, K. (1946). *Das Kapital, Kritik der politischen Ökonomie*. [El capital: Crítica de la economía política, Tomo I. El proceso de producción del capital. México: Fondo de Cultura Económica. 1946].

- Méndez, J. (2003). *Problemas económicos de México*. México: McGraw-Hill.
- Moon, H., Rugman, A. y Verbeke, A. (1995). "The Generalized Double Diamond Approach To International Competitiveness." Alan M. Rugman (Editor), *Research In Global Strategic Management: a Research Annual*.
- Navarro, L. y Torres, Z. (2007). *Conceptos y principios fundamentales de epistemología y de metodología*. México: ININEE-UMSNH.
- OCDE. (1992). "Technology and the economy. The key relationships". Technoly/
Economy Programme.
- _____ (1996). "Industrial Competitiveness: Benchmarking Business Environments In The Global Economy".
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2011). "Políticas salariales, crecimiento de la productividad y empleo". Documento presentado en la 310ª reunión de la Comisión de empleo y política social en Ginebra.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2014). "Sistemas de salarios mínimos". Documento presentado en la 103ª reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo en Ginebra.
- Osuna, J.L., y Márquez, C. (2000). *Guía para la elaboración de políticas públicas*. España: Instituto de Desarrollo Regional y Fundación Universitaria.
- Ovando, W., y Rodríguez, O. (2013). "Flexibilidad laboral y desigualdad salarial. La industria manufacturera mexicana como evidencia, 2005-2010". *Análisis Económico*. Vol. 27. No. 67.
- Pardo, A. y Ruíz, M. (2005). *Análisis de datos con SPSS 13 Base*. España: McGraw-Hill.

- Parsons, W. (2007). *Políticas públicas. Una introducción a la teoría y la práctica del análisis de políticas públicas*. Argentina: Miño y Dávila Editores.
- Porter, M. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. España: Plaza & Janes Editores.
- Ricardo D. (1817). *Principles of Political Economy and Taxation*. [Principios de economía política y tributación. México: Fondo de cultura económica. 1950].
- Roth, A. (2006). *Políticas Públicas: Formulación, Implementación y Evaluación*. Colombia: Ediciones Aurora.
- Salim, L. y Carbajal, R. (2006). "Competitividad: marco conceptual y análisis sectorial para la provincia de Buenos Aires". *Cuaderno de Economía*. No. 74.
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) (2014). "Ley Federal del Trabajo". Disponible en: http://www.stps.gob.mx/bp/micrositios/reforma_laboral/archivos/Noviembre.%20Ley%20Federal%20del%20Trabajo%20Actualizada.pdf. Fecha de consulta 09 de diciembre de 2014.
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. [Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones. México: Fondo de cultura económica. 1999].
- Suárez, M. (2008). "El papel de las instituciones en el cambio económico de México". *Revista latinoamericana de economía*. Vol.39. No. 15.
- Subirats, J., Knoepfel, P., Larrue, C. y Varonne, F. (2008). *Análisis y gestión de políticas públicas*. España: Editorial Ariel.

- Suñol, S. (2006). "Aspectos teóricos de la competitividad". *Ciencia y Sociedad*. Vol. 31. No. 2.
- Tello, C. (2010). "Estancamiento económico, desigualdad y pobreza: 1982-2009". *Economíaunam*. Vol. 7. No 19.
- Thirlwall, A. (1983). "A plain man's guide to Kaldor's growth laws". *Journal of Post Keynesian Economics*. Vol. 5. Pp. 345-58.
- Thoenig, J.C., y Meny, I. (1992). *Las políticas públicas*. Estados Unidos de América: Presscot.
- Weber, M. (2000). *Política y Ciencia*. Disponible en: <http://www.elaleph.com>. Fecha de consulta 08 de Agosto de 2015.

Fuentes de información estadística

- Banco de México (Banxico) (2015). *Estadísticas*. Disponible en: <http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF107§or=22&locale=es>. Fecha de consulta 01 de diciembre de 2015.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2015). *Cepalstat*. Disponible en: http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/estadisticasIndicadores.asp?idioma=e. Fecha de consulta 01 de Diciembre de 2015.
- Fondo Monetario Internacional (FMI) (2015). *Estadísticas Financieras Internacionales (EFI)*. Disponible en: <http://www.imf.org>. Fecha de consulta 01 de diciembre de 2015.

ANEXOS

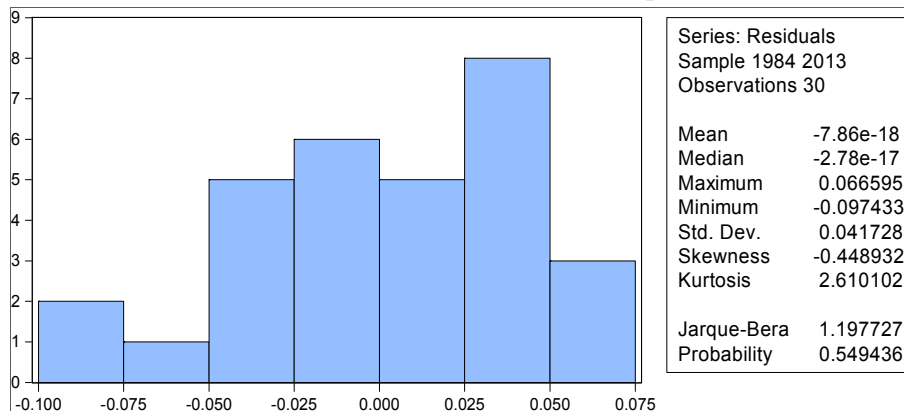
Anexo 1. Series históricas de México (1982-2015)				
Año	COMPE	W/PIB	PROD	TCR
1982	0.825624908	38.00	54.20	83.91
1983	1.035636839	31.70	50.18	95.21
1984	0.904742202	30.90	52.69	80.1
1985	0.810173594	30.90	56.16	78.25
1986	0.98256732	30.80	53.47	119.21
1987	1.087946019	29.00	55.57	134.35
1988	1.088575566	28.20	56.92	111.21
1989	1.006121718	28.00	60.58	100.55
1990	0.970401302	28.00	63.69	100
1991	0.857208563	29.30	66.16	91.45
1992	0.766395628	31.20	67.93	85.87
1993	0.62652192	33.00	66.57	73.54
1994	0.655057806	35.50	69.27	75.93
1995	1.16670374	29.50	65.95	117.18
1996	1.232336002	27.40	73.17	103
1997	1.112346057	28.10	80.27	85.85
1998	1.127343332	29.00	86.16	84.51
1999	1.10715643	29.60	89.79	77.63
2000	1.048894554	29.70	95.98	68.69
2001	0.968860074	30.90	92.32	62.62
2002	0.970278533	30.90	91.72	60.9
2003	1.018909322	30.10	90.46	71.59
2004	1.012908038	28.80	93.70	76.97
2005	0.986619922	28.50	96.25	73.59
2006	0.977212164	27.80	100.58	72.68
2007	0.967173387	27.70	101.55	74.78
2008	0.946832064	27.80	100.52	78.14
2009	1.06702999	28.70	92.13	88.58
2010	1.067970144	27.50	100.00	81.58
2011	1.054826382	27.00	104.59	82.86
2012	1.094478557	27.10	108.90	83.91
2013	1.069055346	27.40	110.11	77.48
2014	1.090236288		114.46	76.87
2015			117.68	81.96

Fuente: Elaboración propia con base en: FMI (2015), BANXICO (2015) y CEPAL (2015). COMPE es un indicador compuesto $(XMx/PIBMx)/(XWd/PIBWd)$ donde el numerador corresponde a las exportaciones de México entre el PIB de México, y el denominador corresponde a las exportaciones del mundo entre el PIB del mundo; W/PIB es un indicador compuesto expresado en porcentaje, donde W representa las remuneraciones totales de los asalariados en millones de pesos y PIB es el Producto Interno Bruto a precios corrientes en millones de pesos; PROD es el índice de producción industrial manufacturera y TCR es el índice real del tipo de cambio.

Anexo 2. Especificación del Modelo Final

Dependent Variable: DLOG(COMPE)				
Method: Least Squares				
Date: 07/29/16 Time: 19:46				
Sample (adjusted): 1984 2013				
Included observations: 30 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.031247	0.011381	-2.745681	0.0113
DLOG(WPIB)	-1.899437	0.254206	-7.472032	0.0000
DLOG(TCR)	0.415902	0.073621	5.649248	0.0000
DLOG(PROD(-1))	0.573606	0.209094	2.743298	0.0113
DUM94	0.212793	0.055016	3.867855	0.0007
DUM09	0.164970	0.052050	3.169454	0.0041
R-squared	0.905181	Mean dependent var		0.001059
Adjusted R-squared	0.885427	S.D. dependent var		0.135513
S.E. of regression	0.045869	Akaike info criterion		-3.149179
Sum squared resid	0.050496	Schwarz criterion		-2.868940
Log likelihood	53.23769	Hannan-Quinn criter.		-3.059528
F-statistic	45.82272	Durbin-Watson stat		1.625187
Prob(F-statistic)	0.000000			
Fuente: Elaboración propia con base a los resultados obtenidos del programa E-Views 7.1				

Anexo 3. Prueba de normalidad de Jarque-Bera



Fuente: Elaboración propia con base en resultados obtenidos mediante el uso del paquete estadístico E-Views 7.1

Anexo 4. Prueba LM Breusch-Godfrey de correlación serial

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:			
F-statistic	0.479251	Prob. F(2,22)	0.6256
Obs*R-squared	1.252480	Prob. Chi-Square(2)	0.5346
Fuente: Elaboración propia con base en resultados obtenidos mediante el uso del paquete estadístico E-Views 7.1			

Anexo 5. Prueba White de heterocedasticidad con términos cruzados

Heteroskedasticity Test: White			
F-statistic	0.667976	Prob. F(11,18)	0.7501
Obs*R-squared	8.696321	Prob. Chi-Square(11)	0.6499
Scaled explained SS	4.480628	Prob. Chi-Square(11)	0.9537

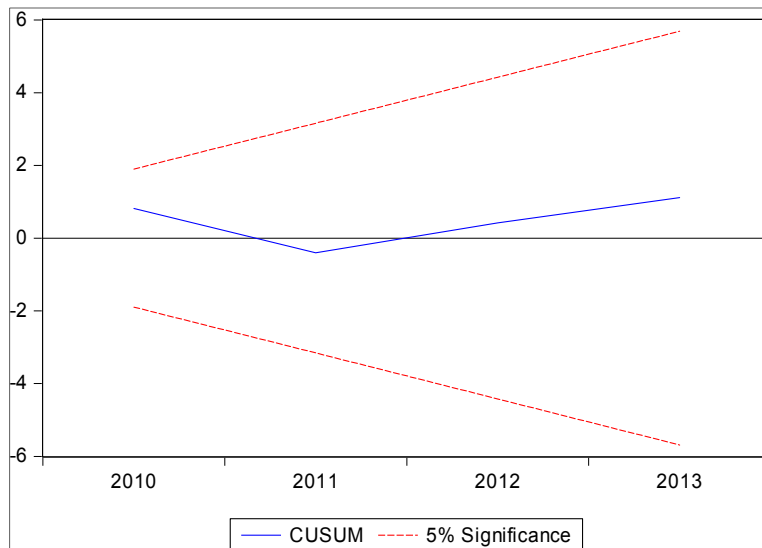
Fuente: Elaboración propia con base en resultados obtenidos mediante el uso del paquete estadístico E-Views 7.1

Anexo 6. Prueba de especificación, Ramsey

Ramsey RESET Test			
Equation: UNTITLED			
Specification: DLOG(COMPE) C DLOG(WPIB) DLOG(TCR) DLOG(PROD(-1)) DUM94 DUM09			
Omitted Variables: Powers of fitted values from 2 to 3			
	Value	df	Probability
F-statistic	3.354113	(2, 22)	0.0535
Likelihood ratio	7.984237	2	0.0185

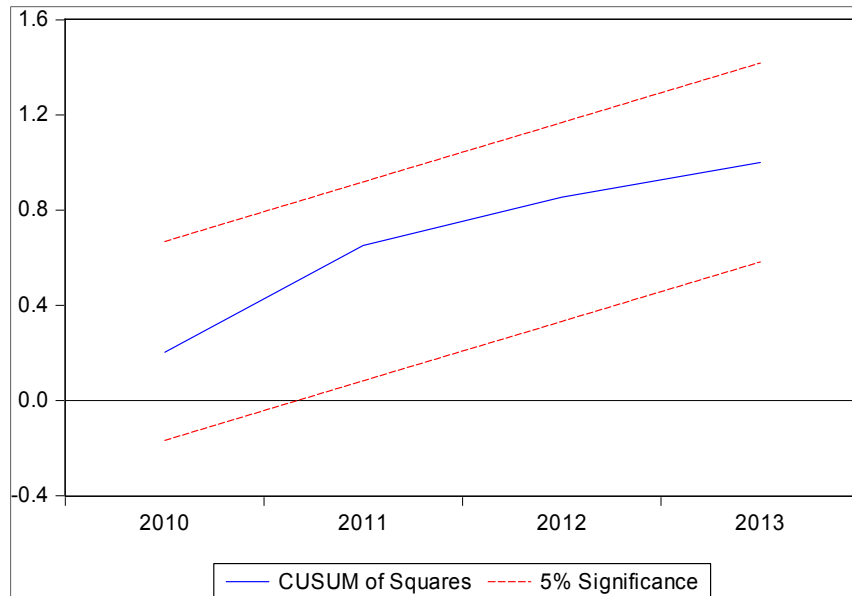
Fuente: Elaboración propia con base en resultados obtenidos mediante el uso del paquete estadístico E-Views 7.1

Anexo 7. Prueba de estabilidad estructural, Cusum Test



Fuente: Elaboración propia con base en resultados obtenidos mediante el uso del paquete estadístico E-Views 7.1

Anexo 8. Prueba de estabilidad estructural, Cusum of Squares



Fuente: Elaboración propia con base en resultados obtenidos mediante el uso del paquete estadístico E-Views 7.1

Anexo 9. Prueba Phillips Perron para log(compe)		
Null Hypothesis: LOG(COMPE) has a unit root		
Exogenous: Constant		
Bandwidth: 1 (Used-specified) using Bartlett kernel		
	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-3.078530	0.0384
Test critical values:	1% level	-3.653730
	5% level	-2.957110
	10% level	-2.617434
*MacKinnon (1996) one-sided p-values		
Fuente: elaboración propia con base en resultados obtenidos mediante el uso de E-Views 7.1		

Anexo 10. Prueba Phillips Perron para dlog(compe)		
Null Hypothesis: DLOG(COMPE) has a unit root		
Exogenous: Constant		
Bandwidth: 1 (Used-specified) using Bartlett kernel		
	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-5.026048	0.0003
Test critical values:	1% level	-3.661661
	5% level	-2.960411
	10% level	-2.619160
*MacKinnon (1996) one-sided p-values.		
Fuente: elaboración propia con base en resultados obtenidos mediante el uso de E-Views 7.1		

Anexo 11. Prueba Phillips Perron para log(wpib)		
Null Hypothesis: LOG(WPIB) has a unit root		
Exogenous: Constant, Linear Trend		
Bandwidth: 1 (Used-specified) using Bartlett kernel		
	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-4.057349	0.0170
Test critical values:	1% level	-4.284580
	5% level	-3.562882
	10% level	-3.215267
*MacKinnon (1996) one-sided p-values		
Fuente: elaboración propia con base en resultados obtenidos mediante el uso de E-Views 7.1		

Anexo 12. Prueba Phillips Perron para dlog(wpib)		
Null Hypothesis: DLOG(WPIB) has a unit root		
Exogenous: Constant		
Bandwidth: 1 (Used-specified) using Bartlett kernel		
	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-5.326980	0.0001
Test critical values:	1% level	-3.670170
	5% level	-2.963972
	10% level	-2.621007
*MacKinnon (1996) one-sided p-values.		
Fuente: elaboración propia con base en resultados obtenidos mediante el uso de E-Views 7.1		

Anexo 13. Prueba Phillips Perron para log(tcr)		
Null Hypothesis: LOG(TCR) has a unit root Exogenous: Constant Bandwidth: 1 (Used-specified) using Bartlett kernel		
	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-2.568550	0.1095
Test critical values:	1% level	-3.646342
	5% level	-2.954021
	10% level	-2.615817
*MacKinnon (1996) one-sided p-values.		
Fuente: elaboración propia con base en resultados obtenidos mediante el uso de E-Views 7.1		

ANEXO 14. Prueba Phillips Perron para dlog(tcr)		
Null Hypothesis: DLOG(TCR) has a unit root Exogenous: Constant Bandwidth: 1 (Used-specified) using Bartlett kernel		
	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-5.226406	0.0002
Test critical values:	1% level	-3.653730
	5% level	-2.957110
	10% level	-2.617434
*MacKinnon (1996) one-sided p-values.		
Fuente: elaboración propia con base en resultados obtenidos mediante el uso de E-Views 7.1		

ANEXO 15. Prueba Pillips Perron para log(prod)		
Null Hypothesis: LOG(PROD) has a unit root Exogenous: Constant, Linear Trend Bandwidth: 1 (Used-specified) using Bartlett kernel		
	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-2.418156	0.3641
Test critical values:	1% level	-4.262735
	5% level	-3.552973
	10% level	-3.209642
*MacKinnon (1996) one-sided p-values.		
Fuente: elaboración propia con base en resultados obtenidos mediante el uso de E-Views 7.1		

ANEXO 16. Prueba Pillips Perron para dlog(prod)		
Null Hypothesis: DLOG(PROD) has a unit root Exogenous: Constant Bandwidth: 1 (Used-specified) using Bartlett kernel		
	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-6.182247	0.0000
Test critical values:	1% level	-3.653730
	5% level	-2.957110
	10% level	-2.617434
*MacKinnon (1996) one-sided p-values		
Fuente: elaboración propia con base en resultados obtenidos mediante el uso de E-Views 7.1		