

# EL ALCAN A LOS SIETE AÑOS

## Sus efectos sobre los trabajadores en las tres naciones

Cada año, desde la implementación del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (ALCAN) el primero de enero del 1994, los funcionarios gubernamentales del Canadá, México y los Estados Unidos han declarado regularmente al acuerdo como un éxito incondicional. Se ha promovido como un almuerzo económico gratis – una situación de “ganar-ganar-ganar” para los tres países - que ahora debe extenderse al resto del hemisferio mediante un acuerdo para un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Para *algunas* personas, el ALCAN ha sido claramente un éxito . Eso no debe sorprender, ya que se diseñó para dar protecciones gubernamentales extraordinarias a un conjunto específico de intereses: inversionistas y financieros en los tres países quienes buscan mano de obra y costos de producción más baratos. Desde esta perspectiva, los volúmenes incrementados de comercio y flujos financieros son , en sí, prueba de los logros del ALCAN.

Pero la mayoría de los ciudadanos de Norteamérica no se sostiene con sus inversiones. Ellos trabajan para ganarse la vida. La mayoría abrumadora no tiene una educación universitaria, tiene poco poder para negociar con los empleadores, y requiere cierto grado de estabilidad laboral para lograr un nivel mínimo y decente de vida. El ALCAN, mientras que aumenta la protección para los inversionistas, explícitamente ha excluido cualquier protección para los trabajadores en forma de normas laborales, derechos laborales, y el mantenimiento de inversiones sociales. Este desequilibrio inevitablemente debilitó el contrato social, ganado con esfuerzo, en cada una de las tres naciones.

Como los tres informes en este documento lo indican, desde el punto de vista de los trabajadores de Norteamérica, hasta ahora el ALCAN ha sido, en general, un fracaso.

Estos informes, basados en gran medida en encuestas más exhaustivas del mercado laboral de los tres países,<sup>1</sup> demuestran que el impacto sobre los trabajadores en cada nación ha sido diferente, según sus circunstancias. Por ejemplo, dados sus tamaños respectivos, el impacto de integración económica ha sido inevitablemente mayor en el Canadá y México que en los EE.UU. Pero a pesar de eso, hay sorprendentes similitudes en el patrón de este impacto.

En los EE.UU., como lo expone en detalle el economista Robert Scott, el ALCAN ha eliminado unas 766.000 oportunidades de empleo, principalmente para los trabajadores sin educación universitaria en el sector manufacturero. Al contrario de lo que los promotores estadounidenses del ALCAN prometieron a los trabajadores de los EE.UU., el acuerdo no resultó en un superávit comercial con México, sino todo lo contrario. Mientras que los empleos manufactureros desaparecían, los trabajadores fueron desplazados a empleos menos seguros y con menor retribución en el sector de servicios. Dentro del sector manufacturero, la amenaza de los empleadores de reubicar la producción hacia México resultó ser un arma muy poderosa para debilitar el poder negociador de los trabajadores.

¿Significó la pérdida de los trabajadores de los EE.UU. una ganancia para los trabajadores mexicanos? Mientras que algunos empleos de producción en efecto se

trasladaron a México, éstos se trasladaron principalmente a zonas maquiladoras justo al otro lado de la frontera. Como informa Carlos Salas, de la Red de Investigadores y Sindicalistas Para Estudios Laborales (RISEL), estas plataformas de exportación - en donde los sueldos, las prestaciones, y los derechos laborales son suprimidos en forma deliberada – están aislados del resto de la economía mexicana. No aportan mucho al desarrollo del sector industrial mexicano o a sus mercados internos, que fue la premisa sobre la cual se vendió el ALCAN al pueblo mexicano. Entonces, no es ninguna sorpresa que las remuneraciones y las condiciones laborales para la mayoría de los trabajadores mexicanos se hayan deteriorado. La proporción de empleos estables y de tiempo completo se ha reducido, mientras que la gran mayoría de quienes ingresan al mercado laboral debe sobrevivir en el mundo inseguro y mal pagado del sector “informal” mexicano.

Como informa Bruce Campbell, del Canadian Centre for Policy Alternatives (Centro Canadiense para Políticas Alternativas), la integración incrementada del mercado canadiense con el de los EE.UU. comenzó en 1989 con el Acuerdo de Libre Comercio bilateral, el precursor al ALCAN. Mientras que los flujos de comercio e inversión aumentaron dramáticamente, los ingresos per cápita incluso declinaron durante los primeros siete años posteriores al acuerdo. Es más, al igual que en México y los EE.UU., los canadienses vieron una redistribución de ingresos hacia arriba al 20 por ciento de los canadienses más ricos, un descenso en el empleo estable de tiempo completo, y el desgarramiento de la red canadiense de seguridad social.

Este patrón continental de estancamiento de los ingresos de los trabajadores, una mayor inestabilidad y una creciente desigualdad, ha surgido en un momento cuando las condiciones económicas han sido más favorables para el éxito de la mayor integración continental. El efecto negativo de flujos intensificados de comercio y de inversión ha sido ocultado por el *boom* extraordinario de consumo en los Estados Unidos, especialmente durante el período comprendido entre 1996 y el verano del 2000. El *boom*, impulsado por la expansión del crédito al consumidor y una burbuja especulativa en el mercado bursátil, se extendió hasta el Canadá y México. Sus economías ahora han vuelto a quedar tremendamente dependientes de la capacidad de los consumidores estadounidenses para seguir gastando por encima de sus ingresos. A medida que la burbuja vaya perdiendo aire, se hace más aparente el costo de la dependencia de estas naciones del mercado consumidor estadounidense.

La actual estructura desequilibrada del ALCAN es claramente inadecuada para la creación de una economía continental sostenible y socialmente balanceada. La experiencia indica que no es viable un acuerdo ampliado de libre comercio extendido al hemisferio que no dé igual prioridad al desarrollo social y laboral que a la protección de inversionistas y financieros. En vez de tratar de extender un acuerdo profundamente viciado por todas las Américas, los líderes de las naciones del continente de Norteamérica necesitan regresar al tablero y diseñar un modelo de integración económica que funcione para los trabajadores del continente.

*Jeff Faux, Economic Policy Institute*

## **Nota final:**

1. Las conclusiones de este informe surgieron del trabajo realizado en estudios más extensos publicados en los tres países involucrados. Para mayor información sobre el mercado laboral de los EE.UU., ver Lawrence Mishel, Jared Bernstein y John Schmitt, *State of Working America, 2000-2001*, un libro del Economic Policy Institute, Ithaca, N.Y.: ILR Press, publicado por Cornell University Press, 2001.

Para un análisis detallado del mercado laboral mexicano, ver Arturo Alcalde, Graciela Bensusán, Enrique de la Garza, Enrique Hernández Laos, Teresa Rendón y Carlos Salas,

Trabajo y Trabajadores en el México Contemporáneo, México, D.F., Miguel Ángel Porrúa, 2000.

Se puede encontrar un análisis reciente del mercado laboral canadiense en Andrew Jackson y David Robinson, *Falling Behind: The State of Working Canada*, 2000, Ottawa, Ontario: Canadian Centre for Policy Alternatives, 2000.

## **Los Efectos del ALCAN sobre los trabajadores de los EEUU**

**Robert Scott**  
**Economic Policy Institute**

El Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (ALCAN) eliminó 766,030 empleos existentes y potenciales en los EE.UU. entre 1994 y el 2000, debido al crecimiento rápido del déficit norteamericano en el comercio con México y Canadá.

La pérdida de estos empleos reales y potenciales<sup>1</sup> es solamente la punta más visible del impacto del ALCAN sobre la economía estadounidense. De hecho, el ALCAN también ha contribuido a la desigualdad creciente de ingresos, ha restringido los salarios reales de los trabajadores de la producción, ha debilitado los poderes de negociación colectiva y la capacidad de organizar sindicatos, y ha reducido las prestaciones.

El impacto del ALCAN en los EE.UU., sin embargo, ha sido ocultado por el ciclo de *boom* y quiebra que ha impulsado el consumo doméstico, la inversión y la especulación a mediados y a finales de la década de los 90. Entre 1994 (cuando el ALCAN se implementó) y el 2000, el empleo total subió rápidamente en los EE.UU., causando un descenso en el desempleo global a niveles bajos sin precedentes. El desempleo, sin embargo, comenzó a subir a principios del 2001, y si el crecimiento del empleo se agota en el futuro próximo, los problemas subyacentes ocasionados por los patrones estadounidenses de comercio se harán mucho más evidentes, especialmente en el sector manufacturero. El sector manufacturero de los EE.UU. ya ha perdido 759,000 empleos desde abril de 1998 (Bernstein, 2001). Si, como se espera, los déficits comerciales de los EE.UU. con México y Canadá siguen en aumento mientras que la creación de empleo se hace más lenta, la pérdida de empleos sufrida por los trabajadores de los EE.UU. será mucho más grandes y evidentes que si la balanza comercial de los EE.UU. con sus socios del ALCAN estuviese equilibrada o tuviese superávit.

### **Déficits comerciales crecientes y pérdida de empleos**

Los partidarios del ALCAN frecuentemente han exaltado los beneficios de las exportaciones mientras que guardan silencio sobre los impactos del crecimiento rápido en las importaciones (Scott 2000). Pero cualquier evaluación del impacto del comercio en la economía doméstica debe incluir importaciones y exportaciones. Si EE.UU. exporta 1.000 autos a México, muchos trabajadores estadounidenses están empleados en su producción. Si, por el contrario, EE.UU. importa 1.000 autos producidos en el extranjero en vez de fabricarlos en el país, entonces igual número de estadounidenses, que de lo contrario hubieran estado empleados en la industria automotriz, tendrán que encontrar otros empleos. El desconocer las importaciones y contar sólo las exportaciones es como intentar de balancear una chequera contando solamente los depósitos pero no los retiros.

Los EE.UU. han experimentado déficits comerciales globales cada vez mayores durante casi tres décadas, y estos déficits se ha venido acelerando rápidamente desde que el ALCAN entró en vigencia el primero de enero de 1994. Aunque las exportaciones brutas estadounidenses a sus socios en el ALCAN han aumentado dramáticamente – con un crecimiento real de 147% a México y de 66% al Canadá - estos incrementos han sido opacados por el crecimiento aún más grande en las importaciones, que han aumentado, de México, en un 248% por ciento y del Canadá, en un 79%, como se ve en el Cuadro 1-1. Como resultado, el déficit comercial de US \$16.600 millones con éstos países en 1993 se incrementó en un 378%, hasta llegar a US \$62.800 millones en el 2000 (todas las cifras en dólares de 1992, ajustados por inflación). Como resultado, el ALCAN ha

**Tabla 1**  
**Comercio estadounidense con Canadá y México, 1993-2000**  
**Totales para todos productos**  
(Millones de dólares constantes de 1992)

	1993	2000	Cambio desde 1993		
			millones de dólares	Por ciento	Aumento o pérdida de empleos
<b>Canadá</b>					
Exportaciones domésticas	\$ 90,018	\$ 149,214	\$ 59,196	66%	563,539
Importaciones para consumo	108,087	193,725	85,638	79%	962,376
Exportaciones netas	(18,068)	(44,511)	(26,443)	146%	(398,837)
<b>México</b>					
Exportaciones domésticas	\$ 39,530	\$ 97,509	\$ 57,979	147%	574,326
Importaciones para consumo	38,074	132,439	94,364	248%	941,520
Exportaciones netas	1,456	(34,930)	(36,386)	n.a	(367,193)
<b>México y Canadá</b>					
Exportaciones domésticas	\$ 129,549	\$ 246,723	\$ 117,174	90%	1,137,865
Importaciones para consumo	146,161	326,164	180,003	123%	1,903,896
Exportaciones netas	(16,612)	(79,441)	(62,828)	378%	(766,030)

ocasionado la pérdida de empleos en cada uno de los 50 estados y en el Distrito de Columbia, como se ve en la **Ilustración 1-A**.

El déficit estadounidense creciente se ha acentuado por considerables devaluaciones en México y Canadá, las que han hecho más baratas las exportaciones de ambos países a los EE.UU., pero más caras las importaciones de los EE.UU. a esos mercados. Estas monedas devaluadas también han animado a inversionistas en Canadá y México a construir y ampliar sus instalaciones para exportar aún más bienes al mercado de los EE.UU.

El peso mexicano estaba bastante sobrevaluado en 1994 cuando el ALCAN entró en vigencia (Blecker 1997). El peso perdió alrededor de 31% de su valor real, ajustado a la inflación, entre 1994 y 1995, después de la crisis financiera mexicana. El peso ha ganado en valor real (se ha apreciado) recientemente porque la inflación en México se ha mantenido muy por encima de los niveles de los EE.UU.. Mientras que los precios en México subieron, sus exportaciones se hicieron menos competitivas respecto de bienes producidos en los EE.UU. y de otros países porque la tasa cambiaria del peso en el mercado siguió igual entre 1998 y el 2000. La alta inflación en México también hizo más baratas las importaciones, comparadas con los bienes comprados en los EE.UU.

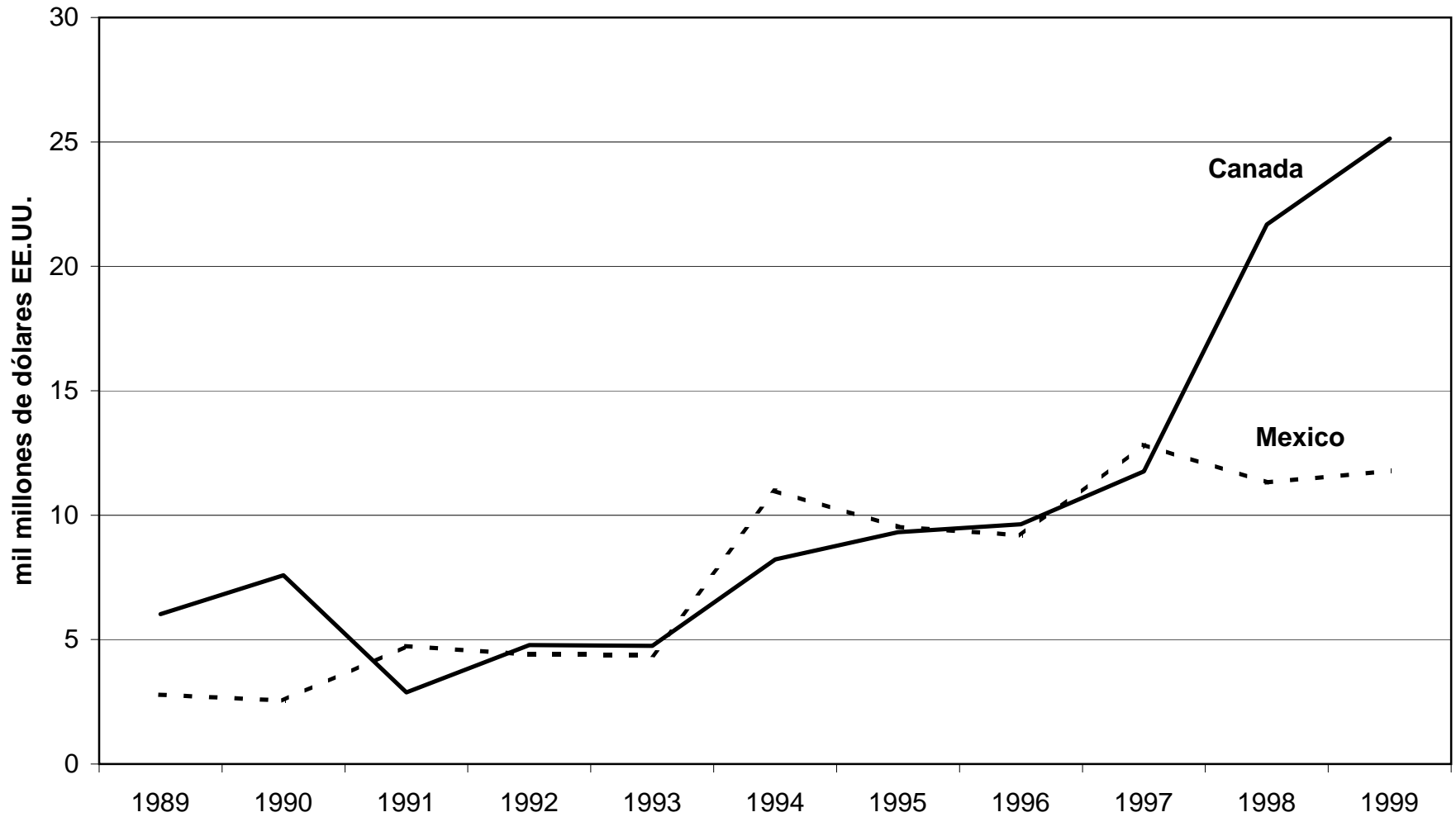
En el 2000 el valor real del peso había subido a aproximadamente los niveles anteriores a la crisis de 1994.<sup>2</sup> Así, el peso estaba tan sobrevaluado en el 2000 como lo estaba cuando el ALCAN entró en vigencia. Como resultado, las balanzas comerciales y de cuenta corriente de México se empeoraron sustancialmente de 1998 al 2000, cuando las importaciones de otros países aumentaron, a pesar del hecho de que el superávit comercial de México con los EE.UU. siguió mejorando en 2000. Dados los grandes déficits comerciales globales de México, y el valor creciente del peso, están aumentando las presiones para otra crisis del peso en un futuro próximo.

El dólar canadiense se ha devaluado durante los últimos años. El Acuerdo de Libre Comercio de los EE.UU. y Canadá – un precursor del ALCAN – entró en vigencia en 1989. Inicialmente, el dólar canadiense subió en un 4.1% en términos reales entre 1989 y 1991, mientras que el banco central canadiense aumentó las tasas de interés. Durante este período, Canadá mantuvo tasas de interés a corto plazo en un promedio de 2.24 puntos porcentuales por encima de las de los EE.UU. (1989 a 1994), lo que causó la apreciación inicial de su moneda. Canadá, entonces, comenzó a reducir las tasas reales de interés a mediados de la década de los 90. Entre 1995 y 2000, las tasas de interés a corto plazo en Canadá estaban 0.75 puntos porcentuales por debajo de las tasas en los EE.UU., un cambio neto de 3.0 puntos porcentuales. El dólar canadiense comenzó a depreciarse a mediados de la década de los 90, mientras que las tasas de interés disminuyeron, en comparación con las de los EE.UU.. En términos globales, entre 1989 y 2000, el dólar canadiense perdió el 27% de su valor real frente al dólar norteamericano.<sup>3</sup>

EL ALCAN y la devaluación de monedas en México y Canadá resultaron en una oleada de inversión extranjera directa (IED) en estos países, como se muestra en la **Ilustración 1-B**. Entre 1993 y 1999 (el año más reciente con datos publicados), la IED en México se incrementó en un 169%. Creció rápidamente entre 1993 y 1997, después de la crisis del peso, luego descendió ligeramente después, debido a la revaluación continua de la tasa cambiaria de México entre 1995 y 2000.

La IED en Canadá se cuadruplicó entre 1993 y 1999, un aumento de 429%, en gran medida como consecuencia del valor en descenso de dólar canadiense en este período. Las entradas de la IED, junto con préstamos bancarios y otras clases de financiación extranjera, han financiado la construcción de miles de fábricas mexicanas y canadienses que producen bienes para la exportación hacia los EE.UU.. Canadá y México han absorbido más de US \$151.000 millones de la IED de todas las fuentes desde 1993. Un resultado de eso es que los EE.UU. absorbió un espeluznante 96% de las exportaciones

**Ilustración 2**  
**Inversión Extranjera Directa en Canadá y México, 1989-2000**



de México en 1999. <sup>4</sup> El aumento en las importaciones de estas fábricas a los EE.UU. ha contribuido sustancialmente al creciente déficit comercial de los EE.UU. y a la pérdida empleos afines. El crecimiento de la capacidad productiva extranjera ha jugado un papel fundamental en el crecimiento rápido de las exportaciones a los EE.UU.

## **El ALCAN cuesta empleos en cada estado**

Todos los 50 estados y el Distrito de Columbia han experimentado una pérdida de empleos bajo el ALCAN (**Tabla 1-2**). Las exportaciones de cada estado han sido neutralizadas por las importaciones que crecen a un ritmo mayor. La pérdida neta de empleos varía de una cifra bajao de 395 en Alaska a una alta de 82.354 en California. Otros estados fuertemente golpeados son Michigan, Nueva York, Texas, Ohio, Illinois, Pennsylvania, Carolina del Norte, Indiana, la Florida, Tennessee y Georgia, cada uno con más de 20.000 empleos perdidos. Todos estos estados tienen altas concentraciones de industrias (como automotores, textiles y confecciones, computadoras y electrodomésticos) donde un gran número de fábricas se han trasladado a México.

Aunque las pérdida de empleos en la mayoría de los estados es modesta en comparación con el tamaño de la economía, es importante recordar que la promesa de nuevos empleos fue la justificación principal para el ALCAN. Según sus proponentes, los nuevos empleos compensarían la creciente degradación ambiental, la inestabilidad económica, y los peligros a la salud pública que el ALCAN introduce. (Lee, 1995, 10-11). Si el ALCAN no produce un aumento neto en empleos, no ofrece suficientes beneficios para compensar los costos que impone al público estadounidense.

## **Estancamiento prolongado y una creciente desigualdad**

EL ALCAN también ha contribuido a una creciente desigualdad y a una baja en los salarios de los trabajadores de producción de los EE.UU., quienes constituyen aproximadamente el 70% de la fuerza laboral. El ALCAN, sin embargo, es sólo un factor en un proceso de globalización aún más grande que ha llevado a mayores déficits comerciales estructurales y ha dado forma a la economía y de la sociedad estadounidenses durante las últimas décadas.<sup>5</sup> El crecimiento rápido del comercio y de la inversión extranjera estadounidense, como una fracción del Producto Interno Bruto, ha jugado un papel fundamental en el aumento de la desigualdad en la distribución del ingreso durante los últimos 20 años. El ALCAN ha continuado y acelerado la integración económica internacional, y así, ha contribuido a los crecientes sacrificios que esta integración requiere.

El crecimiento del comercio y de los déficits comerciales de los EE.UU. ha presionado una reducción en los salarios de los trabajadores “no-calificados” (es decir, sin educación universitaria) en los EE.UU., especialmente aquellos con sólo el diploma de la escuela preuniversitaria. Este grupo representa el 72.7% de la fuerza laboral total de los EE.UU., e incluye a la mayoría de los trabajadores con salarios medios y bajos. Estos trabajadores estadounidenses fueron los más afectados por los costos y presiones de la globalización. (Mishel et al 2001, 157, 172-79).

Un cuerpo grande y creciente de investigación ha demostrado que la expansión del comercio ha reducido el precio de los productos que compiten con las importaciones, reduciendo así los salarios reales de los trabajadores involucrados en producir estos bienes. Sin embargo, se espera que el comercio aumente los salarios de los trabajadores que producen exportaciones, pero los crecientes déficits comerciales han resultado en un mayor número de trabajadores perjudicados por las importaciones que los beneficiados por el aumento en las exportaciones. Dado que los EE.UU. tiende a importar bienes que

**Tabla 2**  
**Pérdida de empleos por estado, debido al ALCAN, 1993-2000**

Pérdida neta de empleo debido al ALCAN*		Pérdida neta de empleos debido	
Estado	Número de empleos	Estado	Número de empleos
Total (EE.UU.)	766,030	Missouri	16,773
Alabama	16,826	Montana	1,730
Alaska	809	Nebraska	4,352
Arizona	8,493	Nevada	4,374
Arkansas	9,615	New Hampshire	2,970
California	82,354	New Jersey	19,169
Colorado	8,172	New Mexico	2,859
Connecticut	9,262	New York	46,210
Delaware	1,355	North Carolina	31,909
Distrito de Columbia	1,635	North Dakota	1,288
L Florida	27,631	Ohio	37,694
Georgia	22,918	Oklahoma	7,009
Hawaii	1,565	Oregon	10,986
Idaho	2,768	Pennsylvania	35,262
Illinois	37,422	Rhode Island	7,021
Indiana	31,110	South Carolina	10,835
Iowa	8,378	South Dakota	2,032
Kansas	6,582	Tennessee	25,419
Kentucky	13,128	Texas	41,067
Luisiana	6,613	Utah	5,243
Maine	3,326	Vermont	1,611
Maryland	8,089	Virginia	16,758
Massachusetts	16,998	Washington	14,071
Michigan	46,817	West Virginia	2,624
Minnesota	13,202	Wisconsin	19,362
Mississippi	11,469	Wyoming	864

\* Excluyendo los efectos en comercio por mayor y por detal y publicidad

Fuente: Análisis del EPI de datos del Bureau of Labor Statistics y del Census Bureau.

requieren en su producción el empleo intensivo de trabajadores menos calificados y menos educados, no es de sorprenderse que la apertura comercial creciente de la economía estadounidense haya reducido los salarios de los trabajadores menos calificados en comparación con otros trabajadores en los EE.UU..<sup>6</sup>

La globalización ha reducido los salarios de los trabajadores “no calificados” debido, por lo menos, a tres razones. Primero, el crecimiento continuo de los déficits comerciales estadounidenses durante las últimas dos décadas ha eliminado millones de empleos manufactureros y oportunidades de empleo en ese país. La mayoría de los trabajadores desplazados encuentran empleo en otros sectores donde los sueldos son mucho más bajos, lo que a su vez redundante en salarios promedios más bajos para todos los trabajadores estadounidenses. Encuestas recientes han demostrado que, aún cuando los trabajadores desplazados puedan encontrar nuevos empleos en los EE.UU., enfrentan una reducción en sus salarios, con un descenso en sus ingresos superior al 13% en promedio (Mishel et al. 2001, 24). Es probable que los nuevos empleos de estos trabajadores desplazados estén en las actividades de servicios, la fuente de 99% de los empleos nuevos netos creados en los EE.UU. desde 1989, un sector en donde la remuneración promedio es solamente el 77% del salario promedio en el sector manufacturero (Mishel et al. 2001, 169). Esta competencia se extiende a los sectores exportadores, donde las presiones para que se reduzcan los precios son con frecuencia intensas.

Segundo, los efectos de un mayor comercio y de los déficits comerciales crecientes sobre los salarios va mucho más allá de los trabajadores expuestos directamente a la competencia extranjera. En la medida en que el déficit comercial limita los empleos en el sector manufacturero, la oferta nueva de trabajadores hacia el sector de servicios (trabajadores desplazados y nuevos entrantes al mercado laboral que no pueden encontrar empleos manufactureros) reduce los sueldos de aquellos ya empleados en el sector de servicios.

Finalmente, la mayor competencia en las importaciones y la movilidad del capital que resultan de la globalización han incrementado los “efectos de amenaza” en las negociaciones entre los empleadores y los trabajadores, contribuyendo aún más al estancamiento y la baja en los salarios en los EE.UU.. (Bronfenbrenner 1997a). Las amenazas creíbles de empleadores de reubicar fábricas, de contratar parte de sus operaciones por fuera (“outsourcing”), y de comprar bienes y servicios intermedios directamente de productores extranjeros pueden tener un impacto sustancial sobre las posiciones de negociación de los trabajadores. El uso de este tipo de amenazas es generalizado. Una encuesta del Wall Street Journal en 1992 informó que una cuarta parte de los casi 500 ejecutivos corporativos estadounidenses encuestados reconocieron que es “muy probable” o “algo probable” que utilicen el ALCAN como una amenaza en las negociaciones para frenar los salarios (Tonelson 2000, 47). Un singular estudio de las campañas sindicales organizativas en 1993-95 encontró que más del 50% de los empleadores hicieron amenazas de cerrar todo o parte de sus fábricas durante las campañas organizativas (Bronfenbrenner 1997b). Este estudio también encontró que las amenazas de huelga en las elecciones para certificación sindical vigiladas por el Consejo Nacional de Relaciones Laborales (National Labour Relations Board) casi se duplicaron después de la implementación del ALCAN, y que las tasas de amenazas fueron sustancialmente más altas en las industrias móviles donde los empleadores pueden amenazar, con cierta credibilidad, de cerrar o mudar sus operaciones en respuesta a actividad sindical.

Bronfenbrenner actualizó su estudio anterior con una nueva encuesta sobre los efectos de las amenazas en 1998-99, cinco años después de que el ALCAN entró en vigencia (Bronfenbrenner 2000). El estudio actualizado encontró que durante las campañas

organizativas la mayoría de los empleadores siguen amenazando a cerrar todas o parte de sus operaciones, a pesar del hecho de que, en los últimos cinco años, los sindicatos han disminuido sus actividades organizativas en las industrias más afectadas por los déficits comerciales y la fuga de capital (por ejemplo, confecciones y textiles, componentes electrónicos, procesamiento de alimentos y metalurgia). Según el estudio actualizado, la tasa de amenazas aumentó de un 62% a un 68% en industrias móviles como manufacturas, comunicaciones y distribución al por mayor. Mientras tanto, en un 18% de las campañas con amenazas, el empleador amenazó directamente a reubicarse en otro país, por lo general en México, si el sindicato lograba ganar la elección.

El nuevo estudio también encontró que estas amenazas eran simplemente otra táctica altamente eficaz dentro del diverso arsenal de los empleadores para frustrar los esfuerzos de los trabajadores por sindicalizarse. La tasa de éxito en ganar la elección cuando los empleadores hicieron amenazas, 38%, fue significativamente más baja que la tasa de éxito cuando no había éstas amenazas, 51%. Las tasas de éxito fueron las más bajas – un promedio de 32% – durante campañas organizativas cuando habían amenazas en industrias más móviles, por ejemplo, manufacturas, comunicaciones y distribución al por mayor. Dentro de este último grupo, es más probable ahora que en 1993-95 que las empresas escogidas para campañas organizativas sean subsidiarias de grandes empresas transnacionales con operaciones, clientes y proveedores extranjeros. La tasa de éxito del 30% en las campañas organizativas con éstas empresas transnacionales globales indica que la existencia de otros centros de operaciones en América Latina, Asia o África sirve como una amenaza tácita de cierre de fábrica para muchos trabajadores estadounidenses.

Bronfenbrenner (2000) describió el impacto de estas amenazas en su testimonio ante la Comisión Inspectoral del Déficit Comercial de los EE.UU.:

Bajo el pretexto del ALCAN y otros acuerdos comerciales, los empleadores utilizan la amenaza de la cierre de fábricas y de la fuga de capital en la mesa de negociaciones, durante campañas organizativas y en las negociaciones salariales con trabajadores individuales. Lo que dicen a los trabajadores, sea directamente o indirectamente, es, si ustedes piden demasiado, o no hacen concesiones o intentan organizarse, o se declaran en huelga, o luchan por buenos empleos con buenas prestaciones, vamos a cerrar, vamos a mudarnos al otro lado de la frontera, exactamente como otras fábricas lo han hecho antes.<sup>7</sup>

En el contexto de los constantes déficits comerciales estadounidenses y de los crecientes niveles de liberalización comercial, es concebible que la omnipresencia de amenazas por parte de empleadores de cerrar o reubicar fábricas pueda tener un impacto más grande sobre el crecimiento real de los salarios de los trabajadores de la producción que lo que tiene la competencia real de las importaciones. No hay estudios empíricos sobre los efectos de dichas amenazas sobre los salarios estadounidenses, por lo que tales costos han sido sencillamente desconocidos por parte de otros estudios del ALCAN.

## **El ALCAN, la globalización y la economía estadounidense**

La economía estadounidense creó 20,7 millones de empleos entre 1992 y 1999. Todos estos logros se explican por el crecimiento en el consumo, la inversión y los gastos públicos domésticos. El crecimiento en los déficits comerciales estadounidenses global eliminó 3,2 millones de empleos en el mismo período (Scott 2000). Así, el ALCAN y otras

causas de los crecientes déficits comerciales fueron responsables de un cambio en la composición del empleo, transfiriendo los trabajadores del sector manufacturero a otros sectores y, con frecuencia, de buenos empleos a trabajos de mala calidad y pago reducido.

Los trabajadores desplazados por el comercio no tendrán tanta suerte durante la próxima recesión. Si el desempleo comienza a subir en los EE.UU., entonces los que pierden sus empleos debido a la globalización y a los crecientes déficits comerciales pueden verse frente a temporadas más largas de desempleo, y les va a ser mucho más difícil conseguir nuevos empleos. Cuando se trata de desmenuzar las múltiples causas de tendencias como la desaparición de empleos manufactureros, el aumento en la desigualdad de los ingresos, y el descenso en los salarios en los EE.UU., el ALCAN y los crecientes déficits comerciales ofrecen solamente parte de la explicación. Otras causas principales son la desregulación y la privatización, las tasas en descenso de la sindicalización, los altos niveles continuos de desempleo y el cambio tecnológico. Mientras que cada uno de estos factores ha jugado un papel, una gran parte de la investigación económica ha concluido que el comercio es responsable de por lo menos 15-25% del crecimiento en la desigualdad de los salarios en los EE.UU. (Comisión Inspectoral del Déficit Comercial de los EE.UU., 2000, 110-18). Además, el comercio también ha tenido un efecto indirecto al contribuir a muchos de estas otras causas. Por ejemplo, el declive del sector manufacturero atribuible a la globalización creciente ha resultado en una reducción de las tasas de sindicalización, dado que los sindicatos representan una proporción mayor de la fuerza laboral en este sector que en otros sectores de la economía.

Entonces, aunque el ALCAN no es el único responsable de todos los problemas del mercado laboral tratados en este informe, ha hecho un aporte significativo a ellos, tanto directamente como indirectamente. Sin cambios significativos en el ALCAN actual, la integración ininterrumpida de los mercados norteamericanos amenazará la prosperidad de una creciente fracción de la fuerza laboral estadounidense sin producir beneficios compensatorios a los trabajadores no-estadounidenses de la región. La expansión de un acuerdo del estilo ALCAN – tal como la Área de Libre Comercio de las Américas propuesta – solamente empeorará estos problemas. Si la economía estadounidense entra en una desaceleración o en una recesión bajo estas condiciones, las perspectivas para los trabajadores estadounidenses serán aún más limitadas.

Abril 2000

*Jana Shannon aportó asistencia investigativa y Jung Wook Lee asistencia administrativa. Eileen Appelbaum y Jeff Faux ofrecieron comentarios útiles.*

El EPI reconoce con agradecimiento el apoyo de la Fundación Ford para el Proyecto sobre Trabajadores y la Economía Global.

## **La metodología empleada para las estimaciones de pérdida de empleos**

Este estudio utiliza el modelo desarrollado por Rothstein y Scott (1997 a y 1997b). Este enfoque resuelve cuatro problemas que son frecuentes en investigaciones anteriores sobre los impactos del comercio en el empleo. Algunos estudios examinan solamente los efectos de exportaciones y desconocen las importaciones. Otros estudios incluyen como exportaciones estadounidenses, exportaciones extranjeras (transbordos) – bienes producidos fuera de América del Norte, y enviados por los EE.UU. a México y Canadá –.

Los datos comerciales utilizados en muchos otros estudios generalmente no están ajustados por la inflación. Finalmente, se aplica el mismo multiplicador de empleo a todas las industrias, a pesar de diferencias en la productividad y la utilización de mano de obra.<sup>8</sup>

El modelo utilizado aquí está basado en el cuadro de requerimientos de empleo de 192 sectores de la Oficina de Estadísticas Laborales (Bureau of Labor Statistics – BLS), que provino de la tabla insumo-producto estadounidense de 1992 y fue ajustado a los niveles de precios y productividad de 1998 (BLS 2001a). Este modelo se utiliza para estimar los efectos directos e indirectos de cambios en los flujos comerciales de bienes en cada una de estas 192 industrias. Este estudio actualiza la tabla de 1997 de requerimientos de insumos de empleo utilizada en informes anteriores en esta serie (Rothstein y Scott 1997a y 1997b; Scott 1996).

Utilizamos datos de comercio sectorial a tres dígitos, según la clasificación SIC (Oficina del Censo 1994 y 2001), deflactados con índices específicos por sector, con índices de precios encadenados. (BLS 2001b). Las concordancias de estos datos, de HS a SIC (1987) se calculan utilizando las tablas de conversión en los Compact Disks del Censo. Luego se convierten los datos SIC a los sectores de BLS utilizando los planes sectoriales del BLS (2001a). Los efectos en el empleo por estado se calculan asignando las importaciones y las exportaciones a los estados con base en su proporción de empleo, por sector a tres dígitos. (BLS 1997).

## Notas finales

1. Los Empleos potenciales, o las oportunidades de empleo, son puestos que hubieran sido creados si el déficit comercial con México y Canadá hubiera permanecido constante, en términos reales (y manteniendo constantes todos los otros elementos de la economía.) El número total de empleos y oportunidades de empleo es una medida de lo que hubiera sido el empleo en industrias relacionados con el comercio si el balance comercial entre los EE.UU. y sus socios en el ALCAN hubiera permanecido constante entre 1993 y 2000, manteniendo constantes todo los otros elementos.
2. Cálculos del EPI y del Fondo Monetario Internacional (FMI) (2001).
3. Cálculos del FMI (2001) y del EPI. Este análisis compara las tasas de interés del mercado de préstamos a un día en Canadá (promedio anual) con la tasa comparable de los fondos federales para los EE.UU.
4. Cálculos de la Oficina del Censo (2000) y del EPI.
5. La globalización incluye el crecimiento rápido en las importaciones, las exportaciones y la proporción de comercio en la economía mundial, y el crecimiento aún más rápido en los flujos internacionales de inversión extranjera alrededor del mundo. El término se utiliza para referirse a la convergencia internacional de reglas, reglamentos e incluso la estructura social y el papel del gobierno en muchos países. Este proceso está visto con frecuencia como un “carrera hacia abajo” en los estándares globales ambientales, los salarios y las condiciones laborales.
6. Ver la Comisión Inspectoral del Déficit Comercial de los EE.UU. (US Trade Deficit Review Commission (2000, 110-18) para críticas más extensas de los modelos teóricos y las pruebas empíricas relacionadas a los impactos de globalización sobre la desigualdad de ingresos en los EE.UU..

7. Bronfenbrenner (1999).

8. Otros estudios – p. ej el que realizó la California State World Trade Commission (1997), el cual halló que se crearon 47.600 empleos en California como resultado de comercio incrementado únicamente con el Canadá – han asignado todos los efectos en el empleo al estado de la empresa exportadora. Eso es problemático, porque la producción – junto con otros efectos relacionados con el empleo –no tenía que realizarse en el estado exportador. Si un vendedor de California compra autos de Chrysler y los vende a México, estos estudios van a concluir que había creación de empleos en California. Sin embargo, los autos no son fabricados en California, entonces los efectos en el empleo debe ser atribuidos más bien a Michigan y a otros estados con altos niveles de producción automotriz. Igualmente, si la misma empresa compra auto partes de México, la pérdida de empleo ocurrirá en los estados de la industria automotriz, no en California.

## Referencias

- Bernstein, Jared. 2001. *Jobs Picture*. Washington, D.C.: Economic Policy Institute. (9 de marzo)
- Blecker, Robert A. 1997. *NAFTA and the Peso Collapse—Not Just a Coincidence*. Briefing Paper. Washington, D.C.: Economic Policy Institute.
- Bronfenbrenner, Kate. 1997a. “The effects of plant closings and the threat of plant closings on worker rights to organize.” Suplemento en *Plant Closings and Workers’ Rights: A Report to the Council of Ministers by the Secretariat of the Commission for Labor Cooperation*. Lanham, Md.: Bernan Press.
- Bronfenbrenner, Kate. 1997b. “We’ll close! Plant closings, plant-closing threats, union organizing, and NAFTA.” *Multinational Monitor*. Vol. 18, No. 3, pp. 8-13.
- Bronfenbrenner, Kate. 1999. “Trade in traditional manufacturing.” Testimonio ante la Comisión para Inspeccionar el Déficit Comercial de los EEUU (U.S. Trade Deficit Review Commission), 29 de Octubre.  
<<http://www.ustdrc.gov/hearings/29oct99/29oct99con.html>>
- Bronfenbrenner, Kate. 2000. “Uneasy terrain: The impact of capital mobility on workers, wages, and union organizing.” Documento de investigación comisionado por la Comisión de Inspección del Déficit comercial de los EEUU (U.S. Trade Deficit Review Comisión). <<http://www.ustdrc.gov/research/research.html>>
- Bureau of the Census. 1994. *U.S. Exports of Merchandise on CD-ROM (CDEX, or EX-145) y U.S. Imports of Merchandise on CD-ROM (CDIM, or IM-145)*. Datos preliminares para Diciembre 1993 (mes y el año hasta la fecha) . Washington, D.C: U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census.
- Bureau of the Census. 2001. *U.S. Exports of Merchandise on CD-ROM (CDEX, or EX-145) and U.S. Imports of Merchandise on CD-ROM (CDIM, or IM-145)*. Datos preliminares para diciembre 2000 (mes y el año hasta la fecha). Washington, D.C.: U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census.
- Bureau of Labor Statistics. 1997. *ES202 Establishment Census*. Washington, D.C.: U.S. Department of Labor.
- Bureau of Labor Statistics, Office of Employment Projections. 2001a. *Employment Outlook: 1994-2005 Macroeconomic Data, Demand Time Series and Input Output*

- Tables*. Washington, D.C.: U.S. Department of Labor.  
<<ftp://ftp.bls.gov/pub/special.requests/ep/ind.employment/>>
- Bureau of Labor Statistics, Office of Employment Projections. 2001b. Comunicaciones privadas con Sr. James Franklin sobre los cálculos de deflación de precios para 2000.
- California State World Trade Commission. 1996. *A Preliminary Assessment of the Agreement's Impact on California*. Sacramento, Calif.: California State World Trade Commission.
- International Monetary Fund. 2001. *International Financial Statistics*. Base de datos y browser, Marzo.
- Lee, Thea. 1995. *False Prophets: The Selling of NAFTA*. Briefing Paper. Washington, D.C.: Economic Policy Institute.
- Mishel, Lawrence, Jared Bernstein, and John Schmitt. 2001. *State of Working America: 2000-01*. An Economic Policy Institute book. Ithaca, N.Y.: ILR Press, una impresión de Cornell University Press.
- Rothstein, Jesse and Robert E. Scott. 1997a. *NAFTA's Casualties: Employment Effects on Men, Women, and Minorities*. Issue Brief. Washington, D.C.: Economic Policy Institute.
- Rothstein, Jesse, and Robert E. Scott. 1997b. *NAFTA and the States: Job Destruction Is Widespread*. Issue Brief. Washington, D.C.: Economic Policy Institute.
- Scott, Robert E. 1996. *North American Trade After NAFTA: Rising Deficits, Disappearing Jobs*. Briefing Paper. Washington, D.C.: Economic Policy Institute.
- Scott, Robert E. 2000. *The Facts About Trade and Job Creation*. Issue Brief. Washington, D.C.: Economic Policy Institute.
- Tonelson, Alan. 2000. *Race to the Bottom*. New York, N.Y.: Westview Press.
- Trade Deficit Review Commission. 2000. *The U.S. Trade Deficit: Causes, Consequences, and Recommendations for Action*. Washington, D.C.: U.S. Trade Deficit Review Commission

# EL IMPACTO DEL ALCAN SOBRE LOS SALARIOS Y LOS INGRESOS EN MÉXICO

*Por Carlos Salas, La Red de Investigadores y Sindicalistas Para Estudios Laborales (RISEL)*

México ha cambiado mucho en los siete años desde que se implementó el ALCAN en 1994. Aunque ahora tiene un superávit comercial grande con los EE.UU., México también ha desarrollado un déficit comercial global grande y creciente con el resto del mundo. De hecho, las importaciones netas de México del resto del mundo ahora exceden sustancialmente a las exportaciones netas a los EE.UU. Los niveles oficiales de desempleo en México ahora son más bajos que los de antes del ALCAN, pero este descenso en la tasa oficial sólo refleja la ausencia de un sistema de seguro de desempleo en México. De hecho, el subempleo y el trabajo en empleos de baja remuneración y baja productividad (p.ej., trabajo no remunerado en empresas familiares) han, en efecto, crecido rápidamente desde los principios de la década de los 90. Además, el proceso normal de migración de las zonas rurales hacia las ciudades que tipifica las economías en desarrollo se ha invertido desde la adopción del ALCAN. La proporción rural de la población aumentó ligeramente entre 1991 y 1997, mientras que las condiciones de vida y trabajo en las ciudades se deterioraron.

Entre 1991 y 1998, la proporción de los trabajadores que en sus empleos reciben salarios y prestaciones <sup>1</sup> cayó marcadamente en México. La remuneración de los trabajadores restantes, que trabajan independientes, entre los que se encuentran los trabajadores no remunerados de famiempresas, además de los propietarios de empresas pequeñas, estuvo muy por encima de aquellos del sector asalariado en 1991. En 1998, los ingresos de los empleados asalariados habían descendido en un 25%, mientras que los ingresos de los trabajadores independientes habían descendido en un 40%. En ese entonces, el ingreso promedio de los trabajadores independientes era sustancialmente más bajo que el de la fuerza laboral asalariada. Eso refleja el crecimiento en el empleo de bajos ingresos, por ejemplo el de vendedor(a) ambulante y el trabajo familiar no remunerado (por ejemplo en tiendas y restaurantes). Después de siete años, el ALCAN no ha producido los beneficios prometidos a los trabajadores en México y se han logrado pocas de las metas expresadas del acuerdo, si es que se han logrado algunas.

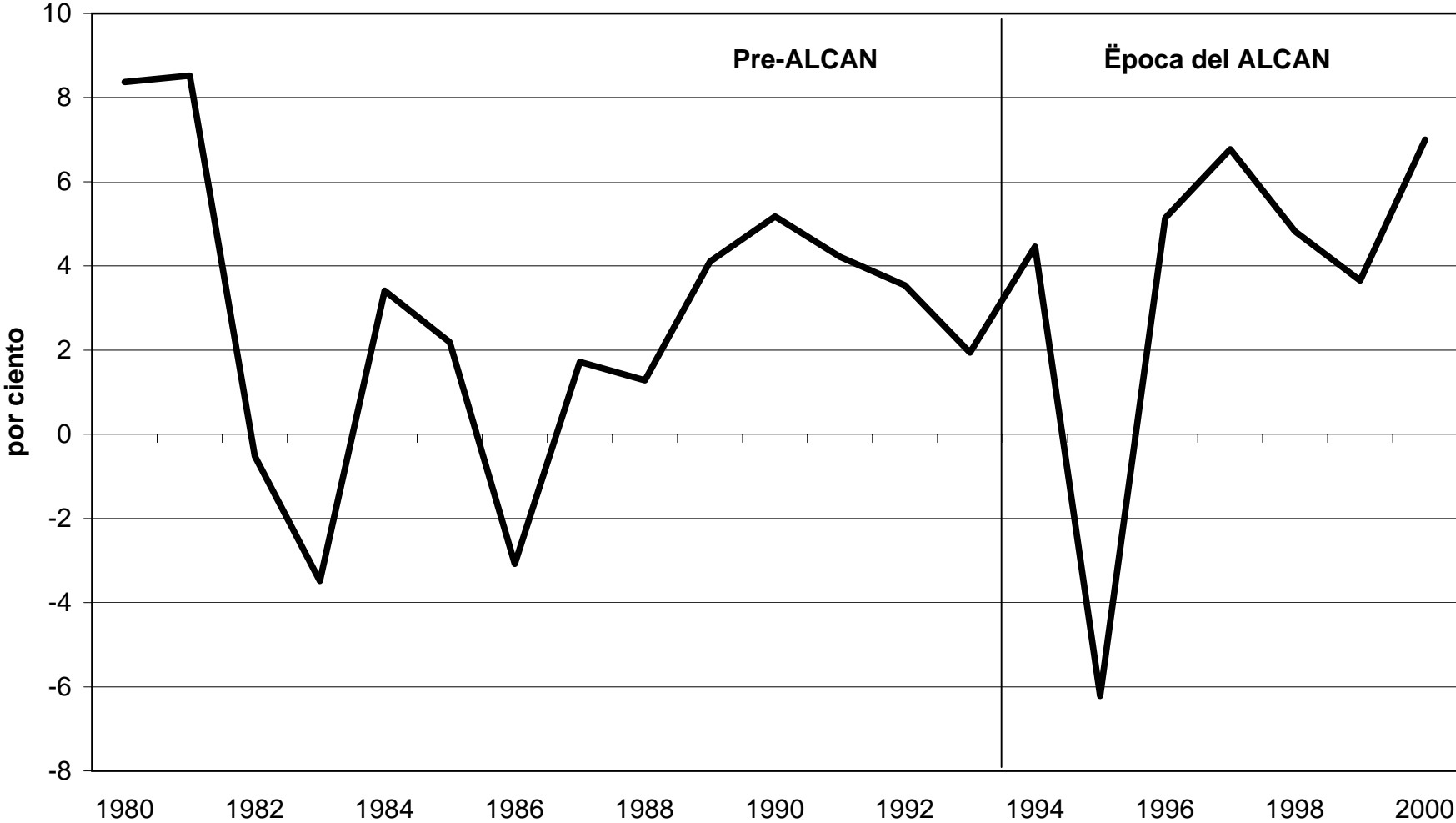
## Corriendo rápido pero quedando rezagados

A pesar de una recuperación rápida de la crisis del peso de 1995 y de una tasa máxima de crecimiento en el PIB del 7% en el 2000 (**Ilustración 2-1**), el ALCAN todavía no ha logrado ayudar a la mayoría de los trabajadores en México.

---

<sup>1</sup> Nota de la traductora: Es decir, los empleados categorizados por sus empleadores en los países latinoamericanos como “empleados” o “empleados de planta”, que reciben no solamente un sueldo sino también prestaciones.

**Ilustración 1**  
**Crecimiento Real del PIB en México, 1980-2000**



Aunque la inversión extranjera directa (IED) en México ha seguido creciendo, la inversión total de hecho se redujo entre 1994 y 1999 (**Tabla 2-1**). Las únicas clases de inversión que han crecido desde 1994 son la inversión en las industrias maquiladoras, la reinversión de utilidades y las inversiones en el mercado bursátil. En particular, los flujos especulativos de capital financiero hacia inversiones del mercado bursátil se incrementaron, pero la inversión global en México cayó entre 1994 y 1999. Estos flujos ayudan a explicar el crecimiento rápido – y quizás no sostenible – en los precios en el mercado bursátil mexicano hacia finales de la década de los 90.

Las exportaciones manufactureras, según cifras oficiales, se han aumentado rápidamente desde que el ALCAN entró en vigencia. De 1995 a 1999, estas exportaciones crecieron a una tasa anual de 16%, debido casi exclusivamente a las exportaciones maquiladoras de “valor agregado.”<sup>2</sup> El valor total de estas exportaciones se incrementó en un 19.7 % por año, mientras que el valor agregado promedio de los productos exportados (en relación con su valor total) de México se redujo. Sin embargo, las exportaciones maquiladoras contienen una parte sustancial de componentes importados de los EE.UU. y de otros países, lo que reduce los beneficios netos de estas exportaciones para la economía mexicana y su desarrollo. Por ende, el crecimiento de exportaciones y el desempeño comercial externo de la economía mexicana se ven mejor en papel de lo que realmente son. Pero aun estos beneficios desaparecen cuando se consideran las importaciones totales. Las importaciones manufactureras totales de los EE.UU. y del resto del mundo crecieron anualmente en un 18.5 %, entre 1995 y 1999, un hecho que explica el creciente déficit global general en el comercio exterior durante este período. Al largo plazo, este proceso de crecimiento económico, unido al déficit comercial externo en ascenso, podría producir otra crisis grave de la moneda, similar a lo que ocurrió en 1994 (Blecker 1996).

## **¿Qué tan fuerte fue el crecimiento de empleo entre 1995 y 1999?**

El empleo total en México creció de 33.9 a 39.1 millones de empleos entre 1995 y 1999, un promedio de 3.7 % por año, según las cifras oficiales (INEGI 1995 y 1999). Pero hay que utilizar estos datos con cautela, porque la muestra utilizada para la Encuesta Nacional de Empleo cambió en 1998. Una comparación de los datos de 1998 y 1999 brinda un concepto más realista del crecimiento del empleo. El empleo total reportado para el año 1998 fue solamente de 38.6 millones de empleos, lo cual indica que la tasa real de crecimiento para 1999 fue solamente de 1.2 %.

El empleo total en México debe crecer en un 2.5 % por año para responder a la demanda anual de 1.2 millones de empleos nuevos (CONAPO 2000). Dado que el PIB creció en un 3.7 % en 1999, estos datos indican que el PIB debe crecer en un 7 % anual para lograr una tasa sostenida de crecimiento en el empleo de 2.5 %, y evitar que el desempleo crezca. Sin embargo, México ha logrado una tasa de crecimiento del 7 % en sólo uno de los años (2000) de la década pasada.

**Tabla 1****Inversión Extranjera\*  
(mil millones de dólares)**

	<b>1994</b>	<b>1999</b>
<b>Inversión extranjera total</b>	19,045	16,295
<b>Inversión Nueva</b>	9,661	4,448
<b>Reinversión de utilidades</b>	2,336	2,627
<b>Inversión intraempresa</b>	2,038	1,932
<b>Inversión en Maquiladoras</b>	895	2,778
<b>Inversión-mercado bursátil</b>	4,083	4,509

Fuente: VI Informe de Gobierno de Ernesto Zedillo, 2000

Cifras parciales pueden diferir de los totales debido a redondeamiento de datos.

## ***Tendencias en el empleo agrícola***

Las actividades agrícolas son todavía la fuente individual más importante de empleo en México. En 1999, el empleo agrícola (8.2 millones de trabajadores) representó el 21 % de la fuerza laboral total. Durante los últimos 10 años, el empleo agrícola ha rondado en alrededor de 8 millones. Esta estabilidad sugiere que el ALCAN no condujo a un gran aumento en la tendencia de migración del campo a la ciudad. Eso no quiere decir que la mayoría de campesinos – cultivadores tradicionales de maíz – va a decidir quedarse en las áreas rurales en el futuro. A largo plazo, el crecimiento en las importaciones de maíz ayudan estimular un proceso general de migración. Un incremento importante en el proceso de migración de las zonas rurales hacia las ciudades podría comenzar en algún momento en la próxima década si los precios de maíz siguen cayendo y si no se ofrecen otras fuentes de generación de ingresos a los campesinos.

Los patrones de migración interestatales, sin embargo, no se modificaron en este período, lo que refuerza la idea de que la mayoría de cultivadores de maíz siguen cultivando sus parcelas (Nadal 2000). Lo que es aún más sorprendente es que hubo un pequeño aumento en el porcentaje de la población que residen en las zonas rurales entre 1991 y 1997.

Migrar es otra alternativa muy importante para los trabajadores mexicanos que no pueden encontrar buenos empleos. La migración internacional hacia el norte incrementó durante toda la década de los 90, y el número de migrantes permanentes ha aumentado de forma particular (Tuirán 2000). El origen geográfico de estos migrantes es muy diverso, dado que muchos de los nuevos migrantes provienen de regiones sin ninguna historia previa de flujos migratorios hacia los EE.UU. A la vez, más migrantes provienen de las áreas urbanas y son mejor educados, lo que contrasta dramáticamente con la imagen tradicional de los migrantes rurales analfabetos. Este cambio de los patrones de migración es otro indicador del descenso de la oferta de buenos empleos en México, aún para trabajadores bien educados.

## ***Tendencias en el empleo no-agrícola***

A pesar del incremento en migración hacia el norte, parece que el crecimiento en la oferta laboral potencial en México ha sido igualado por una tasa aparentemente impresionante de crecimiento en empleos no agrícolas. En promedio, el número de personas empleadas ha incrementado un poco menos de 1.3 millones por año. La tasa de desempleo, entonces, no ha mostrado ninguna tendencia al alza y ha seguido en un nivel bajo, con sólo fluctuaciones de corto plazo, mientras que la actividad económica ha variado. El desempleo en las zonas urbanas siguió a niveles muy bajos de 2 a 3 % entre 1987 y 1999. La única excepción significativa fue el año 1995, que corresponde a la crisis del peso, cuando el desempleo general superó el 6 %, y alcanzó casi 14 % para los adolescentes. Sin embargo, las tasas de desempleo en general han sido muy bajas según los niveles internacionales, raras veces excediendo el 8 %, aun para los jóvenes.

No obstante, sería equivocado concluir, con base en dichos indicadores tan constates de bajo desempleo, que México ha logrado evadir las dificultades que la mayoría de las economías del mercado han encontrado para proveer suficientes empleos. Existen, en efecto, explicaciones claras de por qué los indicadores oficiales de desempleo son tan bajos. Las estadísticas del mercado laboral mexicano cuentan a alguien como empleado si la persona ha trabajado al menos una hora en la semana antes de la encuesta, de conformidad con las normas de la OIT (Hussmans et al 1990). Según esta definición, una persona se considera como empleada, no importa si solamente trabaja tiempo parcial sin remuneración en una famiempresa o si trabaja tiempo completo en una moderna fábrica manufacturera. Pero la baja tasa de desempleo abierto en México no es una distorsión estadística, sino que refleja, más que todo, el funcionamiento de una estructura distinta del mercado laboral.<sup>3</sup> Dado que una gran parte de la población no tiene ninguna capacidad de ahorro, y que no hay un sistema de seguro de desempleo, el desempleo abierto en México es, para parafrasear a Gunnar Myrdal, un lujo que pocos pueden permitirse.

Como es lógico, las tasas de desempleo son claramente más altas para los más educados, quienes tienen ingresos más altos y mayor capacidad de ahorro. Pero para los que están en la cola de la escala salarial, estar “empleado” no garantiza un nivel adecuado de vida, especialmente dada la definición tan amplia de lo que constituye “empleo” en el mercado laboral mexicano. Así, las condiciones de deterioro del mercado laboral en México han resultado en un descenso en la calidad de los empleos, en vez de incrementos en las tasas de desempleo, en contraste con lo que pasaría en otras economías con sistemas eficaces de seguridad social.

La incapacidad de la economía mexicana de crear empleos de buena calidad refleja dos tendencias principales: un paro virtual del proceso de urbanización y una gran y creciente proporción de los trabajadores con empleos de baja productividad y bajos sueldos en la zonas urbanas. Mientras que la economía redujo el número relativo de trabajadores ocupados en actividades agrícolas entre 1970 y 1990, en la década pasada hubo un revés de esta tendencia. La modernización de la economía, definida en términos rudimentarios como un descenso en la proporción de las actividades económicas constituidas por actividades agrícolas y rurales, se estancó durante la mayor parte de estos años. A pesar de las deficiencias del muestreo y de la comparabilidad de las encuestas nacionales sobre empleo, los datos disponibles demuestran claramente que, en la década de los 90, la proporción tanto de la fuerza laboral en zonas menos urbanizadas como aquella dedicada a las actividades agrícolas han seguido más o menos constantes en un 50 % y un 20 a 25 %, respectivamente (INEGI-ENE 1991 y 1997).<sup>4</sup>

Las condiciones de deterioro del mercado laboral en las ciudades más importantes se reflejan en un incremento en la proporción de la fuerza laboral que trabaja por cuenta propia o en empresas con menos de cinco empleados. Estos empleos de baja productividad generalmente ofrecen bajos sueldos. La proporción de los trabajadores independientes en relación con empleo total entre 1987 y 1999 puede verse en la **Tabla 2-2**. La tendencia más importante en el empleo urbano en México es el crecimiento del empleo en el sector de servicios, como ocurre en la

## **Tabla 2**

### **Estructura laboral en áreas urbanas, 1991-98**

Parte (por ciento)

	1991	1998
<b>Propietario</b>	4.8	4.0
<b>Independiente</b>	16.6	22.8
<b>Asalariado</b>	73.9	61.2
<b>No pagado</b>	4.6	12.0
<b>Otro</b>	0.1	0.1
<b>Total</b>	100.0	100.0

Fuente: Calculaciones con base en datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) de INEGI, 1991 and 1998.

mayoría de economías. El crecimiento rápido del empleo (y de la producción) en los sectores de comercio y servicios presenta dos problemas para la economía mexicana. A diferencia de los empleos del sector de servicios en los países desarrollados, en México las actividades no industriales no incluyen un sector fuerte y dinámico de actividades de alto valor agregado. Aún en el caso del creciente empleo en actividades financieras – un proceso claramente asociado con la privatización y las nuevas inversiones – una gran parte de esta expansión se puede atribuir a la protección continua y a la ausencia de reglamentación (pero no al desarrollo de servicios altamente competitivos, de talla mundial). Por eso, los sueldos y la productividad en estas industrias son bajos, a comparación de los niveles mundiales.

El crecimiento del sector mexicano de servicios se caracteriza por una heterogeneidad extrema, cubriendo toda la gama, desde las actividades de una sola persona, como vender productos en la calle, hasta ser corredor de bolsa en el mercado de valores, utilizando las más avanzadas tecnologías e instalaciones. Además, a diferencia de los países recién industrializados de Asia, la adopción mexicana de una estrategia económica que depende del crecimiento sostenido de las exportaciones manufactureras – facilitadas por su proximidad a los EE.UU. – no ha incrementado la proporción del empleo manufacturero en la economía.

Como resultado de estas tendencias, la estructura del panorama laboral urbano ha cambiado de manera importante en la década de los 90. El cambio más importante es la reducción en la proporción de empleos asalariados normales con relación al empleo total. Entre 1991 y 1998, la parte del empleo total que representaban los empleados asalariados bajó en 13 puntos porcentuales, del 73.9 % a 61.2 %. El vacío resultante se llenó con actividades de trabajo informal o con simple desempleo. La proporción de trabajadores independientes aumentó en un 50 %, y se duplicó la proporción de trabajadores con trabajo no remunerado como ocupación principal (como se ve en la **Tabla 2-3**).

Parece que los trabajadores asalariados de mayor edad cambiaron a trabajo independiente, mientras que los trabajadores más jóvenes tuvieron aún menos suerte, cambiando a posiciones no remuneradas o a simple desempleo en este período. La proporción de trabajadores entre 12 y 14 años de edad con trabajo no remunerado saltó del 40 % al 60 % entre 1991 y 1998. La reducción en ocupaciones asalariadas se ha extendido a la mayoría de industrias. Sin embargo, hay muchas diferencias significativas entre estas industrias. Una alta proporción de trabajo no remunerado en el mercado laboral indica una estructura atrasada de producción. Por ejemplo, los subsectores de comercio minorista, alimentos, transporte y alojamiento tienen las proporciones más altas de trabajadores independientes y de trabajadores no remunerados. La alta tasa de empleos no asalariados en estas industrias refleja la presencia significativa de empresas pequeñas y la sencillez relativa de las tareas desempeñadas por los trabajadores en estos empleos. En una comparación de cifras entre 1991 y 1998, la pérdida de ocupaciones asalariadas fue casi completamente neutralizada por el crecimiento en el número de trabajadores independientes y los no remunerados.

Las actividades manufactureras tradicionales muestran las reducciones relativas más agudas en la proporción de trabajadores asalariados, seguidas por

### Tabla 3

Ingresos medios laborales por hora, 1991-98  
(pesos de 1993)

	1991	1998	cambio porcentaje
Propietario	20.5	10.7	-47.8
Subcontratores	12.5	n.a.	n.a.
Independiente	7.7	3.9	-49.6
Cooperativas	4.2	7.0	66.2
Asalariado	6.6	4.8	-26.6
Asalariado, por destajo o porcentaje	8.3	4.4	-47.0
Otro	6.1	n.a.	n.a.
Todo	7.0	4.2	-40.0

Fuente: Cálculos del autor con base en datos de la Encuesta Nacional de Empleo de INEGI (ENE) 1991 y 1998.

las industrias de manufactura moderna, construcción, comercio exterior y comunicaciones. Estos cambios se explican parcialmente por los efectos de la crisis de 1995 sobre las diferentes clases de producción en la manufactura y otras industrias, pero también reflejan tendencias de largo plazo hacia la segmentación en los mercados laborales.

La creciente proporción de trabajadores independientes significa que la gente se reubicó en ocupaciones laborales en deterioro. Los sueldos descendieron en un 27 % entre 1991 y 1998, mientras que los ingresos globales por hora de trabajo descendieron en un 40 %. Así, los ingresos laborales para los trabajadores independientes se redujeron a la mitad en este período (Tabla 2-3). Los ingresos promedio de los trabajadores independientes cayeron de un 17 % por encima de los ingresos de trabajadores asalariados en 1991, a un 19 % por debajo de estos en 1998. En términos reales, el bienestar relativo de los trabajadores independientes no bajó tanto como lo indican las comparaciones de los ingresos, pero eso dista mucho de ser tranquilizador. Las reducciones en los sueldos reales no representan todo el deterioro de las condiciones laborales. Durante el mismo período, la proporción de trabajadores salariales que reciben prestaciones también descendió dramáticamente, como se ve en la **Tabla 2-4**.

El desempeño del sector de las maquiladoras, en términos de empleo, contrasta marcadamente con el de las otras fábricas grandes de manufactura en México. El sector de las maquiladoras comenzó como un programa para fábricas de procesamiento en bodegas controladas por la aduana, libres de impuestos de aduana, ubicadas principalmente en las ciudades norteamericanas fronterizas de México, produciendo en su mayoría productos de reexportación. Estas fábricas emplearon una fuerza laboral sin experiencia industrial para ejecutar tareas sencillas de ensamble en la manufactura tradicional. Las maquiladoras han evolucionado en el transcurso del tiempo, pero se han mantenido en gran medida aisladas del resto de la economía mexicana. El empleo en maquiladoras creció rápidamente, desde 60.000 trabajadores en 1975 a 420.000 en 1990. El ritmo de la creación de empleo se frenó un poco a principios de la década de los 90, pero se aceleró después de la devaluación del peso en 1994-95. En el 2000, las industrias maquiladoras emplearon 1,3 millones de trabajadores, concentrados principalmente en la fabricación de productos eléctricos y electrónicos, partes automotrices, y confecciones y textiles. El empleo en estas actividades constituye más del 80 % del empleo manufacturero en las fábricas maquiladoras (**Tabla 2.5**).

Las maquiladoras han ayudado a compensar la debilidad de otras industrias manufactureras domésticas<sup>5</sup> en la creación de empleos, representando alrededor del 13 % del empleo total manufacturero en 1995, y casi el 16 % en 1999. Las fábricas maquiladoras aportaron el 35 % de todos los empleos manufactureros nuevos entre 1995 y 1999. La mayoría de los nuevos empleos restantes en este período se crearon en pequeñas fábricas no maquiladoras (Alarcón y Zepeda, 1997, 1998).

El impacto de la recesión mexicana de 1995 en las fábricas maquiladoras fue relativamente pequeño, lo que no es sorprendente dado su especialización casi exclusiva en producción para la exportación.<sup>6</sup> El crecimiento del empleo en las maquiladoras se aceleró entre 1995 y 1997, con 150.000 puestos agregados

#### **Tabla 4**

**Porcentaje de trabajadores asalariados con prestaciones en áreas urbanas**  
(porcentaje)

	<b>1991</b>	<b>1998</b>
<b>Prima del fin del año</b>	62.7	54.5
<b>Participación en las ganancias</b>	19.2	15.4
<b>Vacaciones pagadas</b>	59.3	50.4
<b>Preéstamo para vivienda</b>	13.3	21.8
<b>Seguro de salud (IMSS)</b>	45.5	42.7
<b>Seguro de salud (ISSSTE)</b>	7.0	4.6
<b>Plan privado de salud</b>	12.5	9.3

Fuente: cálculos del autor con base en datos de la ENE, 1991, 1998

**Tabla 5****Empleo en actividades escogidas maquiladoras en 2000**

<b>Confecciones y textiles</b>	<b>Vehículos y partes</b>	<b>Aparatos electrónicos y eléctricos y electro-domésticos</b>	<b>Partes y componentes eléctricos y electrónicos</b>	<b>Otras actividades manufactureras</b>
281,866	237,004	104,262	335,668	142,805

Fuente: Base de Información Económica, INEGI

cada año durante este período de tres años. Esta suma excede ampliamente los 60.000 empleos agregados cada año entre 1987 y 1989. El empleo en la confección maquiladora subió rápidamente entre 1995 y 1997, un hecho relacionado estrechamente con la relajación de las cuotas bajo el Acuerdo Multifibra después de la implementación del ALCAN (O'Day 1997). Los empleos en maquiladoras para exportaciones electrónicas y de auto partes se expandieron también, en línea con las estrategias globales de estas industrias (Carrillo y González 1999).

También se dieron cambios regionales importantes a medida que se establecían las fábricas maquiladoras en ciudades lejos de la frontera mexicana-estadounidense. Entre 1994 y 1999, la proporción de trabajadores en maquiladoras en ubicaciones no fronterizas se incrementó del 16 % al 22 %, mientras que la producción maquiladora comenzó a reubicarse hacia el sur en sitios como Jalisco, el Estado de México, Ciudad de México, Puebla y Yucatán. Las maquiladoras de confecciones se reubicaron en las áreas donde el cumplimiento con leyes laborales es deficiente, como los estados de Puebla y Morelos.

## Sueldos en descenso

La mayoría de empleados directos, es decir, de empleados con un vínculo laboral abierto, han experimentado una erosión continua de sus sueldos en los años 90. En la última década, el salario mínimo en México ha perdido casi el 50 % de su poder adquisitivo. El salario mínimo se establece cada año por medio de un proceso de consulta entre los sindicatos del sector público, los empleadores y el gobierno federal. En la actualidad el salario mínimo es solamente un punto de referencia para las negociaciones de sueldos de los trabajadores asalariados o con contratos laborales más completos y los sueldos generalmente se establecen por encima de este nivel en los contratos negociados.

Los ingresos laborales en las industrias en que los procesos de negociación de sueldos están bajo la supervisión federal (los llamados *salarios contractuales* o sueldos contractuales) perdieron más de 21 % de su poder adquisitivo entre 1993 (el año antes de que el ALCAN entrara en vigencia) y 1999 (**Tabla 2-6**). Los salarios manufactureros también descendieron en casi un 21 % en este período, y el poder adquisitivo del salario mínimo cayó en un 17.9 % en el transcurso de 1999. El descenso en los salarios reales desde que el ALCAN entró en vigencia ayuda a explicar el descenso en los ingresos laborales (Ver **Tabla 2.3**).

## Conclusión

El descenso en los salarios reales y la falta de acceso a empleos bien pagados y estables son problemas críticos que enfrenta la fuerza laboral mexicana. Mientras que el ALCAN ha beneficiado a algunos pocos sectores económicos, principalmente las maquiladoras y la gente muy adinerada, también ha aumentado la desigualdad y ha reducido los ingresos y la calidad de los empleos para la gran mayoría de trabajadores en México. En muchos sentidos

**Tabla 6**  
**La evolución de sueldos en México, 1990-99**  
 (1990 = 100)

<b>Año</b>	<b>Sueldo mínimo</b>	<b>Sueldos contratuales</b>	<b>Sueldos manufactureros</b>
<b>1990</b>	100	100	100
<b>1993</b>	67.5	84.9	111.4
<b>1994</b>	65.8	81.5	105.2
<b>1995</b>	81.1	85.5	88.7
<b>1996</b>	66.5	76.6	81.2
<b>1997</b>	58.9	68.2	82.9
<b>1998</b>	56.9	66.5	85.7
<b>1999</b>	55.4	66.8	88.4
memorandum:			
<b>Cambio, 93-99</b>	-17.9%	-21.3%	-20.6%

Fuente: 6° Informe de gobierno de Ernesto Zedillo, 2000

(como el estancamiento en la proporción del empleo en manufactura en relación con el empleo total) el proceso de desarrollo en su conjunto se ha detenido , en algunos casos, bien puede ser que haya sufrido un revés. El ALCAN ha creado algunos de los desafíos más contundentes para el desarrollo de México en el siglo XXI. La pregunta que sigue vigente es si México puede, bajo el ALCAN, poner de nuevo en marcha su frenado desarrollo y encontrar una manera de redistribuir los beneficios del crecimiento resultante.

## Notas finales

1. La mayoría de los trabajadores en México reciben un salario diario, a diferencia a los sueldos por hora pagados en los EE.UU. Estos trabajadores se llaman “asalariados” en las estadísticas mexicanas. Este término se aplica a distintos métodos de pago (tanto por día como a destajo, por ejemplo). Así, un empleo “asalariado” en México puede ser muy distinto al de los EE.UU.
2. Según las disposiciones del código estadounidense de tarifas (HTS 9802), las empresas estadounidenses se permiten enviar insumos fabricados en los EE.UU. a otros países para ensamblaje y después, devolver estos productos acabados o semiacabados a los EE.UU., pagando una tarifa solamente sobre el valor agregado en el extranjero.
3. La condición de desempleo abierto incluye desempleo “friccional”, es decir, él de personas que saben con seguridad o que creen firmemente que van a ser contratadas en el futuro próximo (Rendón y Salas 1993). Para más discusión sobre las formas de medir el desempleo en México ver, por ejemplo, Fleck y Sorrentino (1994).
4. La proporción de zonas menos urbanizadas fue de 52.6 % en 1991 y de 53.6 % en 1997. La proporción en agricultura fue de 23.6 % en 1991 y de 24.1 % en 1997 (cifras derivadas de datos de INEGI-ENE 1991 y 1997).
5. Antes de la crisis económica de 1994-95, las fábricas manufactureras orientadas al mercado interno y las orientadas a las exportaciones fueron aproximadamente iguales en términos de creación de empleo. Sin embargo, la devaluación del peso en 1994-95 estimuló a los exportadores, y el empleo en maquiladoras subió más rápidamente que el de los productores orientados al mercado doméstico.
6. De hecho, parece que los eventos coyunturales, sean económicos o políticos, tienen poco impacto sobre las actividades maquiladoras.

## Referencias

- Alarcón, Diana, y Eduardo Zepeda. 1998. “Employment trends in the Mexican manufacturing sector.” *North American Journal of Economics and Finance*. Vol. 9, pp. 125–45.
- Blecker, Robert. 1996. “NAFTA, the peso crisis, and the contradictions of the Mexican economic growth strategy.” Center for Economic Policy Analysis, Working Paper No 3. New York, N.Y.: New School for Social Research.
- Carrillo, Jorge, y Sergio González. 1999. “Empresas automotores alemanas en México. Relaciones cliente-proveedor.” *Cuadernos del Trabajo*. No. 17. Mexico: Secretaría del Trabajo y Previsión Social.
- CONAPO (Consejo Nacional de Población). 2000. *La Situación Demográfica de México 2000*. México.
- Fleck, Susan, y Constance Sorrentino. 1994. “Employment and unemployment in Mexico’s labor force.” *Monthly Labor Review*. November, pp. 1–31.
- Husmanns, Ralf, Farhad Mehran, y Vijay Verma. 1990. *Surveys of Economically Active Population, Employment, Unemployment, and Underemployment*. Ginebra: La Oficina Internacional del Trabajo.

- INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática). 1991, 1995, 1998, 1999. *Encuesta Nacional de Empleo*. Aguascalientes, México.
- INEGI. 1994, 1996. *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares*. Aguascalientes, México.
- Nadal, Alejandro. 2000. *The Environmental & Social Impacts of Economic Liberalization on Corn Production in Mexico*. Gland, Switzerland y Oxford, U.K.: World Wide Fund for Nature y Oxfam Great Britain.
- O'Day, Paul. 1997. "ATC phase out—A few big winners, long list of losers." *International Fiber Journal*. Vol. 12, Febrero..
- Rendón, Teresa, and Carlos Salas. 1993. "El empleo en México en los ochenta: tendencias y cambios." *Comercio Exterior*. Vol. 43, No.8, pp. 717–30.
- Tuirán, Rodolfo, ed. 2000. *La Migración México-Estados. Presente y Futuro*. Consejo Nacional de Población, México.

# PROMESA FALSA

## Canadá en la Era del Libre Comercio

Por Bruce Campbell, del Centro Canadiense de Políticas Alternativas

Han pasado 12 años desde que se implementó el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-EEUU (ALCC-EEUU), y siete años desde que fue renegociado, extendido a México y rebautizado como el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte, ALCAN. Ahora éste es el modelo para la iniciativa del Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA, por lo cual los presidentes y primeros ministros del hemisferio se reunieron en la ciudad de Québec en abril de 2001 con el objeto de dar los pasos necesarios para que entre en vigor en el 2005.<sup>1</sup>

“Los acuerdos de libre comercio se diseñan para forzar ajustes en nuestras sociedades,” dice Donald Johnston, ministro del gobierno liberal anterior, y jefe de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (citado en Crane 1997a). Sus palabras manifiestan una franqueza que es rara entre los proponentes del libre comercio. En efecto han ocurrido ajustes muy importantes en el panorama económico y social canadiense desde que el gobierno prometió un nuevo amanecer de prosperidad en 1989, cuando el ALCC-EEUU entró en vigencia:

- El comercio con Estados Unidos ha aumentado dramáticamente durante estos 12 años. Las exportaciones canadienses son ahora equivalentes al 40% de su producto interno bruto (PIB), cuando en 1989 era el 25%. (Más de la mitad del producto canadiense manufacturado fluye ahora al sur de la frontera, y los productores canadienses suministran menos de la mitad de la demanda interna). Este *boom* del comercio norte-sur se ha reflejado en un descenso relativo del comercio interno del Canadá. El comercio igualmente se ha concentrado más con EEUU –del 74% al 85% de las exportaciones- y menos con el resto del mundo. Los flujos bilaterales de inversión también se han incrementado enormemente. Durante este período la inversión extranjera directa canadiense y los flujos canadienses de inversión en cartera hacia los EEUU, crecieron mucho más rápidamente que los flujos estadounidenses hacia el Canadá.
- El crecimiento económico en los años 90 fue peor que en cualquier otra década del último siglo, con excepción de la década de 1930. El ingreso per cápita promedio cayó continuamente durante los primeros siete años de la década y solamente en 1999 recuperó el nivel de 1989. En comparación, el ingreso per cápita en EEUU creció 14% durante este período (Sharpe 2000).
- En la era del libre comercio, el Canadá se ha convertido en una sociedad notablemente más desigual. Los ingresos reales descendieron para la gran mayoría de los canadienses en la década de los 90; solamente se

incrementaron para el quintil más adinerado. El empleo se volvió más inestable y la red de seguridad social se deterioró.

- Mientras que la productividad ha crecido – rápidamente en algunos sectores – los salarios no han hecho lo mismo, una tendencia que refleja el desfase entre productividad y salario que ha tenido lugar en EEUU. Pero la brecha global de productividad con EEUU no se ha reducido como pronosticaron los proponentes del libre comercio, mas bien ésta se ha ampliado recientemente.
- Sucesivas olas de reestructuración en las corporaciones – quiebras, fusiones, adquisiciones y reducciones de tamaño – han estado acompañadas por la reestructuración del sector público – reducción de tamaño, desregulación, privatización, y el abandono de responsabilidades estatales. Los gastos y el empleo del sector público han bajado bruscamente, y las empresas públicas en sectores estratégicos como energía y transporte han sido transferidas *en masa* al sector privado.

Pero, los entusiastas del ALCC-EEUU y del ALCAN no prometieron vagos ajustes sociales; vendieron los acuerdos como la base para ingresos y productividad crecientes. En este marco los tratados claramente no han cumplido lo prometido, y sus proponentes sólo pueden plantear la débil defensa de que la situación hubiera sido aún peor en ausencia de los acuerdos. Los trabajadores y quienes diseñan la política de los países del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) tal vez quisieran tomar en cuenta la experiencia canadiense antes de casarse con estas promesas no comprobadas.

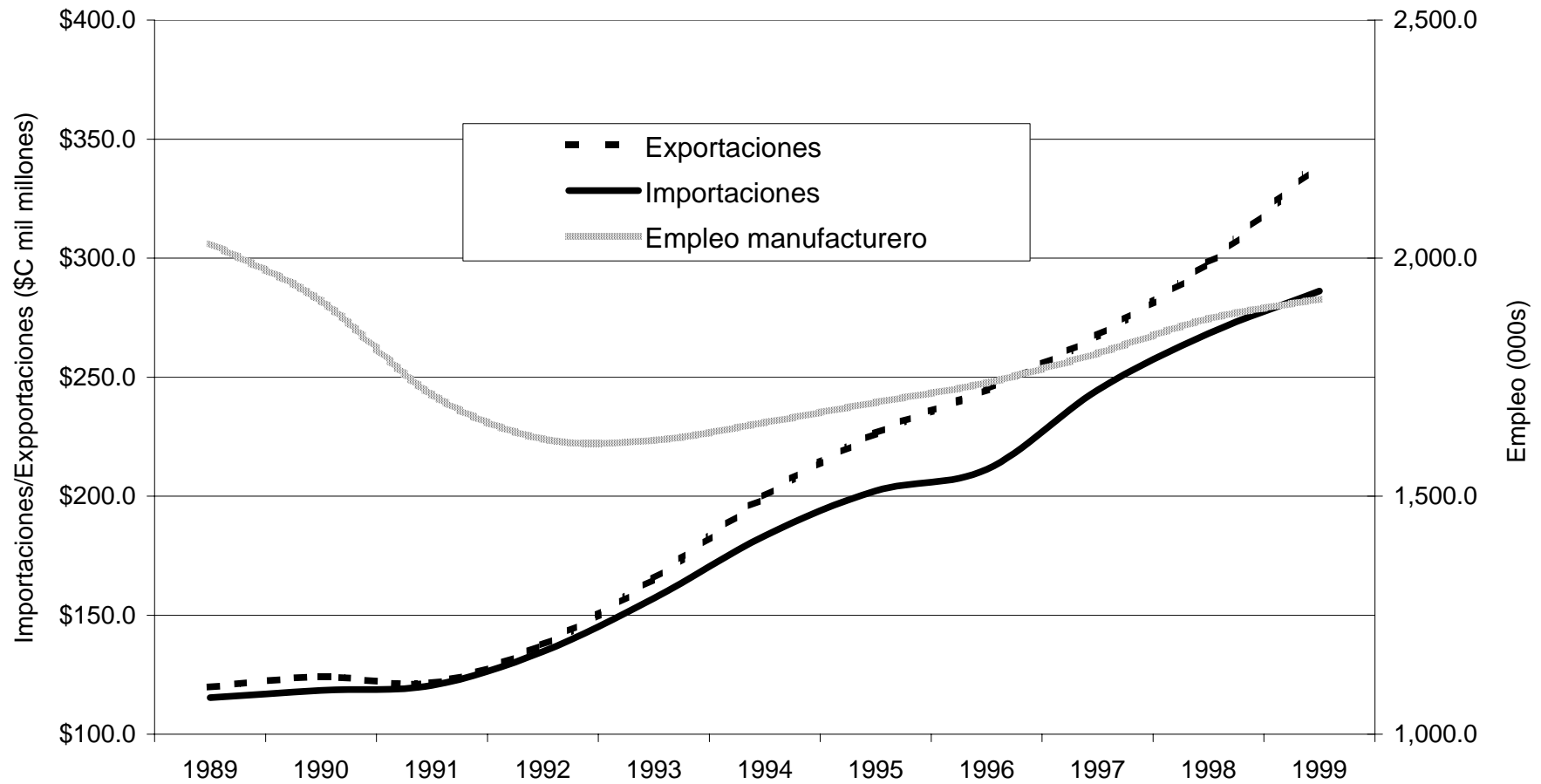
### **El mercado laboral canadiense durante la era del libre comercio**

Como se anotó anteriormente, las exportaciones a EEUU han crecido rápidamente durante la era del ALCC-EEUU y del ALCAN. Las importaciones de EEUU también han crecido pero no tan rápidamente, ocasionando un superávit comercial creciente (**Ilustración 3-A**).<sup>2</sup> El superávit comercial anual promedio fue \$C 19,7 mil millones durante la década de los 90, más del doble del promedio de los 80, \$C 9,4 mil millones. El superávit de la cuenta corriente canadiense con EEUU, que incluye pagos netos a inversionistas estadounidenses, fue también positivo pero mucho más bajo, con un promedio de \$C 6 mil millones por año. Sin embargo, aquí también este fue mucho más alto que en la década de los 80, cuando la cuenta bilateral era en general equilibrada.

El empleo manufacturero fue el más afectado por la reestructuración corporativa, más severamente durante la primera ola (1989-93), perdiendo 414.000 empleos, o sea el 20% de la fuerza de trabajo. (El número de establecimientos manufactureros disminuyó en un 19% entre 1988 y 1995.) Los sectores con las tarifas más altas fueron particularmente golpeados, el de cuero experimentó una caída de 48% en el empleo, las confecciones 31%, textiles

# Ilustración 1

## Exportaciones e Importaciones Canadá-EEUU, y Empleo Manufacturero



Fuente: Statistics Canada, *Employment Earnings and Hourings*, Annual Estimates 1987-99; *Canada's Balance of Payments*, Primer Trimestres 1997, Tercer Trimestre 2000.

primarios 32% y muebles 39%. Pero el empleo igualmente se redujo en los sectores con tarifas medias como el de maquinaria (32%), artículos eléctricos y electrónicos (28%). Para el final de la década el empleo manufacturero todavía se mantenía en un 6% por debajo del nivel de 1989. El empleo en confecciones, por ejemplo, todavía estaba en un 26% por debajo del nivel de 1989, y el de eléctricos/electrónicos en un 19%. Los salarios se estancaron o cayeron, aun en los llamados sectores exportadores ganadores

El porcentaje promedio de desempleo en la década de los 90 fue de 9.6%, que comparado con la tasa estadounidense de 5.8%, es el doble de la brecha que existía en la década de los 80. (Sharpe 2000). Este nivel de desempleo fue más alto que en cualquier otra década desde los 30. Mientras que los ingresos promedio de los trabajadores se estancaron, el empleo temporal (o no estándar) se disparó a medida que la gente luchaba por hacerle frente a su prolongada caída y a la reestructuración.

El crecimiento del empleo remunerado de tiempo completo fue casi inexistente durante la mayor parte de la década (Jackson y Robinson 2000). El número absoluto de empleos de tiempo completo no recuperó el nivel de 1989 sino hasta 1998. El auto-empleo se disparó, representando el 43% de los nuevos empleos creados entre 1989 y 1999. El empleo de tiempo parcial representó otro 37% del crecimiento neto del empleo entre 1989 y 1999. Más de la mitad de este crecimiento fue involuntario, en el sentido de la imposibilidad de las personas (principalmente mujeres) de encontrar empleo de tiempo completo. El empleo temporal creció del 5% al 12% del empleo total durante la primera mitad de la década. Las tasas de participación cayeron bruscamente, y al final de la década todavía estaban por debajo de los niveles alcanzados en 1989.

Las evidencias de que la expansión e integración económica bajo el ALCAN han tenido efectos adversos sobre el empleo en el Canadá provienen del mismo gobierno, a través de un estudio poco conocido encargado por Industry Canada.

Los autores, Dungan y Murphy (1999) encontraron que mientras los negocios del sector exportador crecieron rápidamente, las importaciones crecieron al mismo ritmo. Al mismo tiempo el volumen de importaciones por unidad de exportaciones creció marcadamente, mientras cayó el contenido nacional por unidad de exportaciones.

¿Qué significó esto para los puestos de trabajo? El empleo (directo e indirecto) en las industrias exportadoras subió de 19.6% en 1989 a 28.3% en 1997. Sin embargo, el rápido crecimiento de las importaciones desplazó<sup>1</sup> (o destruyó) aún más empleos. El efecto de pérdida de empleo de las importaciones creció establemente de un equivalente del 21.1%, del empleo total de estos sectores en 1989, hasta un 32.7% en 1997. Los autores concluyen: "las

importaciones están desplazando ‘relativamente’ más empleos que los que generan las exportaciones.” (Dungan y Murphy 1999).

¿Qué significó esto en términos de los empleos realmente creados y destruidos? Deducir estas cifras de los datos de Dungan y Murphy (ver **Ilustración 3-B**) es un proceso relativamente sencillo. El resultado es sorprendente. Entre 1989 y 1997, se crearon 870.700 empleos en el sector exportador, pero durante el mismo período se destruyeron 1.147.100 empleos por las importaciones. En consecuencia, el *boom* comercial canadiense resultó en una destrucción neta de 276.000 empleos.

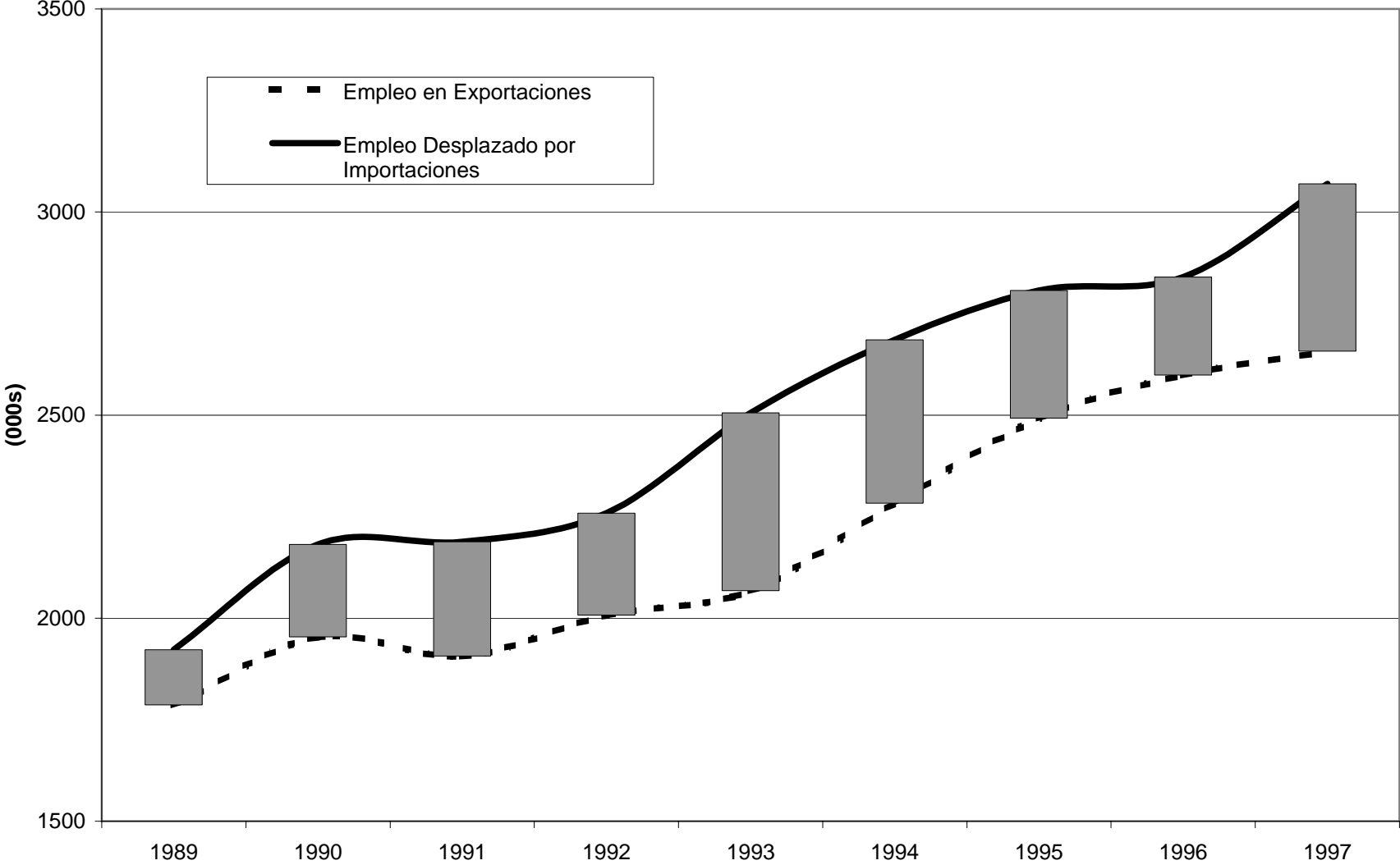
Con esta evidencia podemos decir con más convicción que nunca que la sabiduría convencional difundida por las elites empresariales y políticas de que la expansión del comercio bajo el ALCAN ha significado una bonanza de empleos para Canadá, es falsa. Al contrario, la expansión comercial ocasionó, al menos en los primeros ocho años de libre comercio, una destrucción neta muy significativa de empleos.

El estudio también descubrió que la productividad laboral de los empleos desplazados por las importaciones era moderadamente menor que aquella de los empleos creados por las exportaciones, aunque la productividad de estos empleos desplazados era todavía más alta que el nivel promedio de la productividad en el conjunto del sector privado. Los autores ven esto como benéfico para la economía en su conjunto.

Sin embargo, la interpretación positiva de los resultados del estudio se basa en la premisa de que existen políticas macroeconómicas cuya prioridad es crear las condiciones para el pleno empleo en la expectativa de que los trabajadores desplazados encontrarán otros trabajos, y de que esos trabajos tendrán niveles de más altos ingresos por productividad. Hay tres problemas con estos supuestos. Primero, no es claro que estos trabajadores desplazados, por lo general encuentren trabajos de mayor productividad en otros sectores de la economía. De hecho, en la medida en que están consiguiendo empleo por fuera del sector de bienes transables, los empleos que encuentran son probablemente de niveles más bajos de productividad. Segundo, los trabajadores tanto de los sectores transables como de la economía en su conjunto, generalmente no han visto el crecimiento de la productividad traducido en aumento de sus ingresos. Tercero, y más importante, la política macroeconómica de los 90 (como la describiremos sucintamente) no se ha centrado en la creación de empleo. Más bien, quienes diseñan la política se han centrado en lograr las más bajas tasas de inflación y en controlar los salarios para aumentar la competitividad empresarial bajo el ALCAN. El desempleo, después de la torva década de los 90, ha caído últimamente cerca del 7%, pero todavía está muy lejos de acercarse a la tasa promedio de desempleo, 5.4%, del conjunto de las tres décadas, entre 1950 y 1980.

En cuanto a ingresos, los ingresos monetarios se desplomaron más notablemente durante la primera mitad de la década debido a los bajos ingresos

Empleo en exportaciones versus empleo desplazado por importaciones, 1989-97 (000s)



de las personas y a que aumentó la desigualdad. Los ingresos monetarios del 10% de las familias más pobres con niños cayeron en un dramático 84% entre 1990 y 1996, y los del siguiente 10% cayeron en un 31% (Yalnizyan 1998). Pero la reestructuración y la bancarrota masiva del mercado laboral fue compensada por transferencias públicas, manteniendo estable por un tiempo las transferencias y la distribución global de los ingresos después de impuestos.

Aunque la acumulación consiguiente de los déficits fiscales volvió a ser políticamente amarga, y la subsiguiente “guerra contra el déficit” del gobierno proporcionó la justificación para los recortes sociales, que resultaron en una profundización de la desigualdad global de ingresos en la segunda mitad de la década, la primera profundización de esta naturaleza en la era de la posguerra. (La desigualdad en el Canadá todavía se mantiene menor que la de EEUU.)

El 20% de las familias más ricas aumentaron su parte de los ingresos monetarios de 41.9% a 45.2% entre 1989 y 1998, mientras que el 20% menos pudiente vieron disminuir su participación de 3.8% a 3.1% (Robinson 2001). Aun después de impuestos y transferencias, el 40% por ciento de las familias menos pudientes vio caer sus ingresos en un 5% entre 1989 y 1998 por ajustes de inflación. El siguiente 40% más alto no tuvo casi ningún cambio en sus ingresos. Solamente el 20% más pudiente consiguió un aumento significativo en los ingresos disponibles per capita, 6.6%.

Estos tiempos también han sido difíciles para los sindicatos canadienses. Las oleadas de despidos masivos y cierres de fábricas, y la amenaza de cierres en sectores manufactureros altamente sindicalizados disminuyeron su número: la tasa de sindicalización en el sector manufacturero cayó de 35.% a 33.4% entre 1988 y 1992. Sucesivos años de negociaciones defensivas han resultado en la incapacidad de los sindicatos para apropiarse de una parte de los incrementos de la productividad para sus miembros. Esto también indica una erosión del poder negociador de los trabajadores. Sin embargo, a pesar de las condiciones desastrosas del mercado laboral en las manufacturas y en toda la economía, de los cambios negativos del régimen laboral y los estándares de trabajo en algunas provincias, el número total de miembros de los sindicatos (no sólo en la manufactura) se ha mantenido notablemente estable: la tasa global de sindicalización disminuyó solo levemente, de 32.% de la fuerza laboral pagada en 1987 a 30.7% en 1998 (Jackson y Robinson 2000).

## **El papel del ALCAN**

¿Hasta qué punto debe atribuirse alALCAN la responsabilidad, para bien o para mal, de estos cambios? Es imposible analizar el ALCAN aisladamente de las diversas agendas de políticas más amplias antigubernamentales y a favor de la desregulación que desde hace dos décadas han venido transformando las economías nacionales y reestructurando los papeles y las relaciones entre los gobiernos, los mercados y los ciudadanos en la lucha por el establecimiento de una economía global integrada. Como un pilar de este bien conocido conjunto de

políticas – privatización, desregulación, liberalización de inversión y comercio, recortes del sector público, recortes de impuestos y austeridad monetaria – el ALCAN le ha facilitado a los diseñadores canadienses de políticas económicas implementar un “ajuste estructural” de la economía, en conformidad con el modelo dominante estadounidense. Promover y afianzar estas políticas en un tratado ha garantizado los derechos de los inversionistas, refrenado los impulsos de intervención gubernamental, las demandas sindicales en la mesa de negociaciones, y proporcionado garantías contra cualquier cambio de política por parte de los gobiernos futuros.

Estas políticas han tenido, con algunas excepciones, un impacto adverso sobre las condiciones de empleo e ingresos de los trabajadores en Canadá. Esto no es una consecuencia no buscada, dado que en esencia estas políticas transfieren poder de los trabajadores hacia los empresarios y los inversionistas; de los salarios hacia las utilidades; del sector público hacia el mercado.

Pero evaluar la causalidad es una tarea compleja. Los resultados son el producto de políticas que interactúan entre sí, de manera que se refuerzan mutuamente. Se moldean por fuerzas tecnológicas, estrategias corporativas, y en un panorama variado de instituciones sociales y del mercado laboral. El ALCAN y sus semejantes han ejercido una presión que reduce las condiciones de empleo e ingresos, pero su impacto varía de país a país, de sector a sector, de provincia a provincia, dependiendo de la fuerza de las instituciones del mercado laboral y social y del compromiso de los gobiernos de contrarrestar o reforzar estas presiones. Por cierto, existen alternativas de política, pero su alcance es más constreñido, y a cada vuelta de tornillo del “libre mercado”, el marco legal del ALCAN hace cada vez más difícil y a veces imposible ir en otra dirección. Por todas estas razones, aislar los impactos del ALCAN es extremadamente difícil.

Las disposiciones claves del acuerdo que directa o indirectamente afectan los mercados laborales o de bienes son un buen punto de partida. El ALCAN suprime los aranceles y otras barreras no-arancelarias sobre todos los bienes y servicios, impidiendo así la capacidad de los gobiernos para proteger sectores estratégicos o vulnerables a la competencia de las importaciones. Estas restricciones de aranceles también evitan que los gobiernos cedan exenciones de aranceles o impuestos de aduana a empresas transnacionales extranjeras a cambio de compromisos para fortalecer la capacidad y el empleo domésticos.

Las disposiciones más importantes del ALCAN se aplican a las inversiones. El Acuerdo afianza un conjunto de reglas que protegen los derechos de propiedad privada de los inversionistas, y virtualmente cubren todo tipo de intereses de los propietarios, financieros o no financieros, directos o indirectos, existentes o potenciales. El ALCAN liberaliza la inversión, aumentando la capacidad para operar con menos restricciones por consideraciones no comerciales y reduciendo el riesgo de que gobiernos futuros impongan unilateralmente nuevas condiciones sobre la inversión.

Las disposiciones muy amplias de tratamiento nacional del ALCAN obligan a cada país miembro a considerar a los inversionistas extranjeros exactamente igual a como trata a sus propios inversionistas nacionales, haciendo caso omiso de su aporte a la economía nacional. Estas disposiciones le dan un impulso a alianzas poderosas entre los dueños de los negocios extranjeros y domésticos para promover mayor desregulación y resistirse a nuevas regulaciones, dado que cualquier política para regular el capital extranjero tiene que ser aplicada igualmente a capital nacional. Eliminan importantes herramientas de política industrial, desde el uso de fuentes locales hasta transferencia de tecnología, herramientas que buscan canalizar la inversión extranjera para fortalecer la capacidad industrial doméstica, crear empleo, etc.

El ALCAN le impide a los gobiernos regular tanto la salida como el ingreso de capital. Evita que los gobiernos establezcan restricciones a cualquier tipo de transferencia financiera a través de las fronteras, incluyendo utilidades, dividendos, regalías, derechos, lo recaudado por la venta de una inversión, y los pagos de préstamos a las subsidiarias. También evita que los gobiernos restrinjan la transferencia de los bienes físicos y tecnologías. Mientras el ALCAN reclama romper todas las barreras y protecciones internacionales, provee fuerte protección a la propiedad intelectual (patentes, derechos de reproducción, marcas registradas, etc.) para la tecnología de las corporaciones. Este es otro ejemplo de cómo se le quita poder al dominio de lo público y se da poder a las corporaciones.

El ALCAN limita la capacidad de las empresas de propiedad del Estado de operar de forma inconsistente con las prácticas comerciales, y de manera que afecten los beneficios esperados por los inversionistas privados de otros países del ALCAN. Esto claramente afecta la capacidad de las empresas públicas para perseguir metas de políticas públicas que puedan anteponerse a los objetivos comerciales. También limita la capacidad de los gobiernos futuros para volver a reglamentar o nacionalizar industrias después de que han sido desreglamentadas o privatizadas. Brinda el marco legal para mayor penetración privada en las áreas tradicionalmente públicas, principalmente en los servicios de salud y educación.

Finalmente, el ALCAN garantiza a los inversionistas el derecho a compensación oportuna al “valor justo del mercado” para medidas que se juzgan como “equivalentes a la expropiación”, un término vago para normas en cierta forma consideradas perjudiciales para los rendimientos comerciales esperados. Bajo estas y otras disposiciones las demandas pueden llevarse a varios paneles de discusión, incluyendo un tribunal de discusión de inversionistas y el Estado; en años recientes una oleada de demandas de corporaciones han obligado a los gobiernos a revocar decisiones de política. La probabilidad de este tipo de disputas desalienta cualquier política o regulación que pueda percibirse como una violación de los derechos de los inversionistas.

Bajo estas reglas de integración continental, las consideraciones de competitividad tienden a triunfar por encima de cualquier otra consideración de política pública. En Canadá esta dinámica ha tenido tres impactos importantes:

- *Las corporaciones reducen costos, reestructuran.* Al nivel de las corporaciones, las empresas canadienses justifican sus recortes y reestructuraciones por vía de adquisiciones, reducciones de tamaño, cierre, y reubicaciones como la única forma de mantenerse competitivas ante sus socios del ALCAN. El aumento de la competencia también intensifica la presión sobre los empleadores para exigirles concesiones a sus trabajadores. Los trabajadores (con excepción de ciertas categorías élite) están confinados legalmente por las fronteras nacionales. El capital tiene la ventaja, dado que puede mudarse más fácilmente bajo el nuevo régimen, o amenazar con mudarse si los trabajadores no hacen concesiones en salarios y otros temas. También aumenta la presión para bajar costos por la vía de la reorganización de la producción y el trabajo, llevando al uso más frecuente de trabajadores de tiempo parcial, temporales y por la subcontratación de trabajo con empresas no sindicalizadas en jurisdicciones de bajos sueldos.
- *El gobierno aumenta las ventajas para las corporaciones, y disminuye las protecciones para los trabajadores y el medio ambiente.* El gobierno canadiense está cambiando sus políticas fiscales y reglamentarias para ser más competitivo bajo el ALCAN. Esto se traduce en aumentos en los subsidios mientras se disminuyen los impuestos, las regulaciones y normas para mantener atractiva la inversión. No existen reglas *comunes* para administrar subsidios aceptables e inaceptables o para limitar las guerras de subsidios entre los gobiernos. Los acuerdos paralelos en materia laboral y ambiental, que implicaban una limitación a la baja en las regulaciones laborales y ambientales debida a la competencia, son ineficaces. Los instrumentos de política económica, dirigidos a orientar a los inversionistas de acuerdo con las prioridades de las políticas públicas, tales como los requisitos de desempeño y las tarifas condicionales, se han suprimido en gran medida. Así, la necesidad de ofrecer incentivos para atraer la inversión ha creado una doble tensión, presiona la disminución de las regulaciones y presiona el aumento del gasto gubernamental.
- *La política macroeconómica se inclina hacia el capital, alejada de los trabajadores.* Las prioridades y elecciones de las políticas macroeconómicas, especialmente en el tema de control salarial cambiaron bajo el ALCAN. Han incluido el disciplinar a los trabajadores mediante políticas monetarias de austeridad, el reducir los apoyos gubernamentales al ingreso -principalmente el seguro de desempleo y otros gastos en programas sociales- y el rebajar los impuestos personales y de las corporaciones. Como resultado los salarios y el bienestar de los trabajadores canadienses están en descenso.

Este último punto requiere más explicación dado que por lo general no se establece una conexión entre la política macroeconómica y el ALCAN (Jackson 1999).<sup>3</sup> La mayoría de los economistas están de acuerdo en que el gran

estancamiento de los 90 fue ocasionado principalmente por malas decisiones de política macroeconómica; primero por el severo ajuste monetario que coincidió con la implementación del ALC bilateral, y más tarde en la década por recortes fiscales, que según la OCDE fueron los más severos que se realizaron en cualquier país industrial en la era de la posguerra. En su apogeo en 1990, las tasas de interés de corto plazo estuvieron 5 puntos por encima de las tasas estadounidenses. Los recortes masivos de gastos federales comenzaron en 1995 y en cuatro años recortaron los gastos de 16% a 11% del PIB, el nivel más bajo desde finales de los años 30. Los gastos en programas en todos los niveles de gobierno cayeron de 45% a menos de 35% del PIB entre 1992 y 1999, un cambio estructural sin precedentes en el balance del sector público-privado (Stanford y Brown 2000).

Muchos economistas miran esta desastrosa trayectoria económica como la consecuencia de errores de política macroeconómica. Los cambios estructurales inducidos por el ALCA han sido ignorados durante mucho tiempo. ¿Los diseñadores de políticas económicas – tanto en el régimen de Mulroney como en el de Chretien – fueron sencillamente incompetentes, o actuaron con la convicción de que la prioridad más importante era suministrar a la economía un choque estructural para mejorar las condiciones de competitividad empresarial canadiense?

Las políticas monetarias a finales de los 80 y principios de los 90 fueron impulsadas por la decisión de las autoridades monetarias de virtualmente eliminar la inflación de la economía canadiense (que en ese entonces era aproximadamente igual a la inflación estadounidense y por eso no era un problema). Las autoridades canadienses también estuvieron preocupadas por la caída de la competitividad de los costos laborales en comparación con el sector manufacturero estadounidense cuando Canadá entró en el libre comercio. La productividad estaba creciendo más lentamente y los salarios reales se incrementaban más rápido que en EEUU. Estos aumentos salariales estaban ciertamente justificados por los aumentos en la productividad, pero en un país desindicalizado como los EEUU los salarios subían más lentamente que la productividad.

Los diseñadores de políticas económicas también creyeron que se requería un mayor ajuste fiscal para poner en línea los programas y políticas sociales canadienses a medida que se llevaba a cabo la integración con EEUU. Un informe de la Oficina del Consejo Privado en 1996 anotó: “la factibilidad básica del sistema (red de seguridad social) y del régimen de pago de beneficios tiene una consecuencia directa sobre la competitividad ... Al elevar el costo del trabajo como un insumo productivo, dichos programas pueden dirigir los empleos hacia el sur o fomentar aún más la sustitución de trabajo por capital” (Oficina del Consejo Privado 1997).

Así, el Banco de Canadá deliberadamente aumentó el desempleo, para disciplinar a los trabajadores. Después el gobierno federal recortó masivamente

los programas de seguro de desempleo y las transferencias para obras sociales, para (en su opinión) fortalecer el incentivo para trabajar y aumentar la flexibilidad del mercado laboral. (Los déficits profundos inducidos por la recesión fueron la principal justificación que se le dio al público en general para los recortes sociales que siguieron). A medida que los cambios en el seguro de desempleo entraron en vigencia, la proporción de los desempleados que podía recibir los beneficios cayó dramáticamente, de 75% en 1990 a 36% en 2000 (Congreso Canadiense del Trabajo, 1999), esencialmente la misma proporción que los recibía en los EEUU (37% en 2000, Mishel et al. 2001). Aunque la restricción monetaria (castigo las tasas de interés y un dólar canadiense sobrevaluado) tendría consecuencias negativas a corto plazo para la economía, incluso un deterioro de la competitividad, los diseñadores de políticas creyeron que, junto con los ajustes fiscales, se aceleraría la necesaria reestructuración y se fortalecería a largo plazo la competitividad de las empresas canadienses en la nueva América del Norte.

La mayor parte de la destrucción de los programas sociales se implementó en 1997, y con el presupuesto balanceado, el gobierno comenzó la segunda fase del ajuste fiscal, recortando los impuestos a las corporaciones y a los grupos de más altos ingresos. En el año 2000, el ministro de hacienda anunció recortes de impuestos que sumaron más de \$100 mil millones durante 5 años.<sup>4</sup>

Los canadienses llevan ahora suficiente tiempo en esta aventura para responder a la pregunta: ¿“El ALC y el ALCAN han producido los beneficios prometidos?” La respuesta depende de a quién se pregunte. Para aquellos que querían disminuir el papel del gobierno como un actor activo en la economía y fuente de protecciones sociales colectivas, y para aquellos que querían mejorar el ambiente para la competitividad de las empresas por la vía de castigar los salarios, el ALCAN y su predecesor han sido exitosos.

Pero en el debate público que precedió a la implementación del acuerdo de libre comercio, cumplir con las promesas de sus proponentes se traducía en incrementar los niveles de productividad y de ingresos. Significaba introducirse en una edad dorada de prosperidad para todos los canadienses. Esa fue la promesa al público canadiense. Por tanto, la respuesta en este caso es claramente, no.

La situación de empleo en el Canadá se ha mejorado sin lugar a dudas en los últimos dos años, aunque los trabajadores todavía tienen que cosechar los beneficios en términos de mejores ingresos. Sin embargo, con la erosión de sus protecciones sociales, los canadienses se han vuelto más dependientes del mercado laboral privado que en cualquier otro momento en los últimos 40 años. Como un observador lo describió, los trabajadores están ahora volando sin una red de seguridad por debajo (Stanford y Brown 2000). Al crecer más lentamente la economía en el 2001, este resurgimiento del empleo puede resultar efímero, y el futuro para los trabajadores canadienses se nublará nuevamente.

## **Notas**

1. Los datos citados en este documento se consiguieron directamente o indirectamente de varios documentos de estadísticas del Canadá: *Labour Force Survey, Employment Earnings and Hours, Canada's Balance of Payments, Survey of Consumer Finances, Income Distribution by Size*, y *Canadian Economic Observer*.
2. A pesar del incremento dramático de la parte del producto económico total constituida por las exportaciones, la proporción del empleo total generada por las exportaciones creció mucho más lentamente (Dungan y Murphy 1999), debido en particular al aumento de la contenido de importaciones de las exportaciones. Dungan y Murphy también observan que casi no hubo crecimiento en la productividad del trabajo en el sector exportador. Es de hacer notar que la proporción de insumos importados en las exportaciones canadienses es mucho mayor que la proporción de insumos importados en las exportaciones estadounidenses.
3. Andrew Jackson (1999) fue el primero en hacer la conexión entre la política macroeconómica y el ALCAN.
4. No se sabe si el gobierno canadiense hizo un compromiso específico con los estadounidenses en respuesta a presiones del Congreso para subir el valor del dólar canadiense con respecto al dólar estadounidense. Sin embargo, el aumento por parte del Banco de Canadá de las tasas de interés de corto plazo, tuvo el resultado de elevar el dólar canadiense a un pico de 89 centavos en 1990.

## Referencias

- Congreso Laboral Canadiense. 1999. *Left Out in the Cold: The End of UI for Canadian Workers*. Ottawa, Ontario, Canadá.: (El autor Kevin Hayes también suministró información útil).
- Crane, David. 1997a. *Toronto Star*, mayo 3.
- Crane, David. 1997b. *Toronto Star*, mayo 4.
- Dungan, P. and S. Murphy. 1999. "The Changing Industry and Skill Mix of Canada's International Trade." *Perspectives on North American Free Trade*. Paper No. 4. Industry Canadá.
- Jackson, Andrew. 1999. "Impact of the FTA and NAFTA on Canadian Labour Markets." In B. Campbell et. al., *Pulling Apart: The Deterioration of Employment and Income in North America Under Free Trade*. Ottawa, Ontario, Canadá.: Canadian Centre for Policy Alternatives.
- Jackson, A., and D. Robinson. 2000. *Falling Behind: The State of Working Canada*. Ottawa, Ontario, Canada.: Canadian Centre for Policy Alternatives.
- Mishel, Lawrence, Jared Bernstein, y John Schmidt. 2001. *The State of Working America 2000-2001*. An Economic Policy Institute book. Ithaca, N.Y.: ILR Press.
- Privy Council Office. 1997. *Canadá 2005: Global Challenges and Opportunities*. Citado en Crane 1997b.
- Robinson, D. 2001. *State of the Economy*. Ottawa, Ontario, Canadá.: Canadian Centre for Policy Alternatives.
- Sharpe, Andrew. 2000. *A Comparison of Canadian and U.S. Labour Market Performance in the 1990s*. Ottawa, Ontario, Canadá: Centre for the Study of Living Standards.

Stanford, J., y A. Brown. 2000. *Flying Without A Net: The Economic Freedom of Working Canadians in 2000*. Ottawa, Ontario, Canadá: Canadian Centre for Policy Alternatives.

Yalnizyan, A. 1998. *The Growing Gap*. Centre for Social Justice.