

Integración de los mercados laborales en América del norte

Clemente RUIZ DURÁN¹

Profesor e Investigador del Postgrado de Economía
de la Universidad Nacional Autónoma de México.
ruizdc@servidor.unam.mx

RESUMEN

En este artículo se hace una revisión sobre las Economías de América del Norte (Canadá, EE.UU. y México), desde la perspectiva de la integración regional y del TLC (Tratado de Libre Comercio), en los últimos diez años. En el examen que realiza el autor, se pone de manifiesto la desigual distribución del ingreso en esta Área de América, los logros y consecuencias de la integración, así como los efectos que ha tenido sobre las relaciones laborales. También se hace hincapié en el papel relevante que el proceso migratorio está teniendo en México y Estados Unidos, principalmente. Por último, considerando los nuevos mundos del trabajo, se pone el acento en los nuevos nichos de empleo y los cambios estructurales y organizacionales que se están produciendo en la región.

Palabras clave: mercados laborales; nichos de empleo; TLC; integración regional; migraciones.

Integration of labour markets in North America

ABSTRACT

This report is a revision on North American (Canada, EE.UU and Mexico) economies from the perspective of the regional integration and the Free Trade Agreement (TLC) during the last ten years. In the study that the author carries on, it is emphasized the unequal distribution of the incomes in this American area, the achievements and the consequences of the integration, as well as the effects of these issues on the labour relationships. Besides, it is emphasized the outstanding role that the migratory role has in Mexico and the United States, principally. Lastly, the study, takes into account the new labour worlds, emphasizing the employability and the structural and organizer changes that are taking place in this area.

Key words: labor-market; regional integration; employment spaces; TLC; migration.

REFERENCIA NORMALIZADA

RUIZ DURÁN, C., 2006. «Integración de los mercados laborales en América del norte». *Cuadernos de Relaciones Laborales*, Vol. 24, núm. 1, 2006.

¹ Agradezco el apoyo de Daniel Moreno Alanis en la elaboración de la compleja base de datos que sustenta a este trabajo y al Instituto de Estudios del Trabajo por su apoyo para realizar un intercambio de puntos de vista con funcionarios y analistas de Estados Unidos y Canadá, ambos apoyos fueron claves para el desarrollo de este trabajo, pero la responsabilidad recae exclusivamente en el autor.

Sumario: I. Los efectos de la Integración en América del Norte en los mercados laborales. II. América del Norte: los nuevos mundos del trabajo, el surgimiento de nuevos nichos de empleo y la ubicación productiva de la Diáspora.

A lo largo de los últimos diez años las economías de América del Norte han emprendido una de las aventuras más interesantes y difíciles de la historia contemporánea, realizar una integración entre tres economías con grandes diferencias en su nivel de desarrollo. Si bien la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio intensificó la integración económica, de lo que es hoy una comunidad de 428 millones de personas, con uno de los más altos niveles de producción del mundo - en 2004 su producto interno bruto alcanzó los 13,475 millones de dólares y su producto por habitante se estima en 31,481 dólares - no ha sido capaz de reducir las desigualdades entre las tres economías, hoy la producción de Estados Unidos es 17 veces más grande que la de México y 11 veces mayor que la de Canadá. Todo ello se refleja en niveles de vida sumamente diferenciados en donde el bienestar se encuentra mediado no sólo por aspectos económicos, sino también por grandes diferencias institucionales que se reflejan en la desigual distribución del ingreso, ya que la brecha entre el 20 por ciento más rico y el 20 por ciento más pobre, en Canadá es de sólo 6 veces, en Estados Unidos es de 9 veces, y en México es de 20 veces.

Cuadro 1. América del Norte: el duro camino de una integración desigual

	Canadá	Estados Unidos	México	Area del TLC
Area (millones de kms. Cuadrados)	10,0	9,6	2,0	21,6
Población total (millones de personas)	32,1	293,7	102,3	428,1
Población (tasa de crecimiento media anual)	0,9	1,1	1,4	1,1
Población de 19 años y menos (% total)	25,1	28,1	42,1	31
Población de 20 a 64 años (% del total)	62,0	59,5	52,6	58
Población de 65 años y más (% del total)	12,9	12,4	5,3	11
Esperanza de vida al nacer (años)	79,2	77,3	73,6	76,7
Tasa de mortalidad infantil (por cada mil)	5,0	7,0	24,0	12,0
Tasa global de fecundidad	1,5	2,1	2,4	2,0
Alfabetismo	99,0	99,0	91,0	96,3
Fuerza de trabajo	17,3	148,1	42,5	207,9
Producto Interno Bruto 2004 (miles de millones de dólares)	1.078	11.734	679	13.490
Producto Interno Bruto por habitante 2004 (dólares EU)	33.597	39.957	6.636	31.512
Índice de Desarrollo Humano	0,943	0,939	0,802	n.d.
Lugar Mundial	4arto	8avo	53avo	n.d.
Participación del ingreso del quintil más bajo	7	5	3	n.d.
Participación del ingreso del quintil más alto	40	46	59	n.d.
Nivel de desigualdad	6	9	20	n.d.

Fuente: Estados Unidos. Census Bureau; Canadá Statistics Canada; México INEGI.

A pesar de las diferencias cada día se integran más los espacios y se crean nuevas relaciones de producción y redes sociales, destacando la integración de los mercados laborales constituidos por 208 millones de personas, los cuáles se integran a pesar de que no existe un marco legal definido, se puede decir que se construye sobre la marcha, lo cual ha dado por resultado un ambiente de conflicto y de desgaste continuo para los migrantes, ya que han tenido que ser ellos los que enfrenten la dura realidad de la falta de acuerdos institucionales para la integración.

Este trabajo intenta sistematizar el análisis sobre la integración de los mercados laborales en América del Norte, analizando la forma como este proceso está modificando la forma de vida de las tres economías, creando una nueva historia común que dará lugar en algún momento al surgimiento de una región integrada política, económica y socialmente. Esta transición está en marcha, sabemos que se ha iniciado, pero no sabemos la velocidad con la que se desarrollará, ni el resultado final que se tendrá, lo que queda claro es que es un proceso irreversible que afectará a la economía global de manera definitiva.

I. LOS EFECTOS DE LA INTEGRACIÓN EN AMÉRICA DEL NORTE EN LOS MERCADOS LABORALES

Al momento de la firma del Tratado de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, la expectativa era que la reducción en los aranceles y obstáculos para el comercio entre los tres países traería como consecuencia mayores flujos de inversión a lo largo de los tres países, con lo cual se consolidaría un ambiente de crecimiento en los niveles de producción, lo que induciría un mayor nivel de empleo, aumento de las exportaciones, con productividad positiva y por ende mejores remuneraciones. Esta serie de efectos darían por resultado el surgimiento de un círculo virtuoso, que conduciría a una expansión sostenida de las economías. La secuencia se iniciaría por un flujo de inversión de Estados Unidos y Canadá hacia México, lo que daría por resultado un incremento de las capacidades de producción de bienes comerciables, incrementándose las exportaciones intraregionales, lo que sería el factor que desencadenaría la serie de efectos positivos esperados. La expectativa sería que el incremento de las exportaciones sería positivo en cada uno de los sectores de los tres países, lo cual se puede expresar de la siguiente forma:

$$\partial X_{ij} > 0$$

en donde: i es Canadá, Estados Unidos y México, en donde $i \neq j$

El incremento de las exportaciones intrarregionales traería por resultado un incremento en la inversión intraregional, en sectores exportadores, lo que conduciría a una modernización de la planta productiva, a través de la aplicación de nuevas tecnologías:

$$\partial \text{Inv} / \partial X_{ij} > 0$$

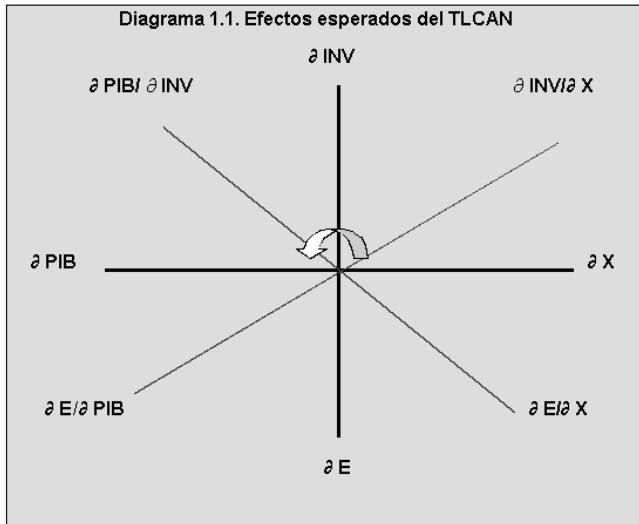
La mayor inversión daría como resultado un proceso de mayor nivel de producción:

$$\partial \text{PIB}_{ij} / \partial \text{Inv}_{ij} > 0$$

El mayor nivel de producción daría por resultado un incremento en los niveles de empleo:

$$\partial E_{ij} / \partial \text{PIB}_{ij} > 0$$

Esta serie de efectos se pueden resumir en un diagrama de equilibrio general, en donde se muestra el efecto de arrastre que tendrían las exportaciones sobre diversos mercados:



1. Los resultados del Tratado diez años después

Los inversionistas de la región respondieron positivamente frente al acuerdo comercial incrementando la inversión intra regional. Entre 1994 y 2004, los flujos de Estados Unidos hacia Canadá y México alcanzaron los 79.3 y 41.5 miles de millones de dólares respectivamente, en tanto los de Canadá hacia Estados Unidos fue de casi 51 mil millones de dólares y las inversiones de México hacia Estados Unidos fueron de 6 mil millones de dólares. Estos flujos permitieron que la posición de inversión de Estados Unidos con sus socios comerciales alcanzara los 283 mil millones de dólares en 2004, la de Canadá en Estados Unidos los 134 mil millones de dólares y la de México en Estados Unidos los 8 mil millo-

nes de dólares. Este incremento en los flujos, requiere analizarse en forma detenida, ya que por una parte la posición de inversión de Estados Unidos en Canadá aumentó en monto, pero no así en posición relativa, ya que en 1994 la inversión en este país representaba el 12 por ciento del total y para 2004 se redujo al 10,5 por ciento. México en cambio observó un aumento en su posición relativa pasando de 2.8 a 3.2 por ciento. En conjunto la región disminuyó su posición estratégica en las inversiones de Estados Unidos en el mundo, lo que muestra la dinámica de un proceso de globalización, en donde las diversas regiones compiten por los recursos de manera desigual y atendiendo a procesos cada vez más complejos de toma de decisiones de los inversionistas, influidas por una visión estratégica más amplia inducida por los gobiernos.

Cuadro 2. Posición de inversión de los países del TLC (millones de dólares).

	Canada	USA	Mexico
2004			
Canada	-	133.761	n.d.
EU	216.571	-	66.554
Mexico	n.d.	7.880	-
1994			
Canada	-	41.219	n.d.
EU	74.221	-	16.968
Mexico	n.d.	2.069	-
Cambio en la posición de inversión			
Canada	-	92.542	n.d.
EU	142.350	-	49.586
Mexico	n.d.	5.811	-

Fuente: estimados propios con bases a: U.S. Bureau of Economic Analysis web information on U.S. Direct Investment Position Abroad on a Historical-Cost Basis, 1994-2004 and Foreign Direct Investment Position in the United States on a Historical-Cost Basis.

El incremento en las capacidades productivas inducidas por los flujos de inversión extranjera indujeron un mayor nivel de comercio intraregional, entre 1994 y 2003 sus transacciones aumentaron en 77 por ciento, alcanzando 1.3 billones de dólares, nivel superado únicamente por el comercio que realiza la Unión Europea entre sus países miembros que para el mismo período alcanzó los 3.6 billones de dólares. Las exportaciones intrarregionales pasaron de 354 a 651 mil millones de dólares, elevando su participación en el total de 48 a 56 por cien-

to, con lo que se alcanzó un mayor grado de integración regional. En cambio las importaciones si bien sufrieron una expansión similar al pasar de 342 a 631 miles de millones de dólares, su coeficiente de integración intraregional se mantuvo casi constante en alrededor de 37 por ciento del total. Este comportamiento desigual en el grado de integración de las exportaciones e importaciones refleja el grado de desintegración productiva de la región, ya que el nivel de las importaciones extra regionales se mantuvo creciendo, explicando casi dos terceras partes de las compras al exterior que realiza la región. Esta situación deriva de decisiones en la organización de la producción estadounidense, la cual se ha optado por relocalizarla progresivamente, especialmente los procesos manufactureros con poco contenido innovativo, reteniendo los procesos con alto contenido de diseño.² Esto ha llevado a una segmentación de los procesos productivos, que si bien continúan controlados por las empresas transnacionales norteamericanas, se realizan en diversas regiones del mundo. Esta estrategia ha llevado a un ajuste en el empleo manufacturero, la región de América del Norte perdió en este período alrededor de 1.8 millones de empleos manufactureros.

Cuadro 3. TLC: crecimiento del comercio intraregional.

	Exportaciones Intraregionales (% del total)	Importaciones Intraregionales (% del total)	Efecto Neto de Integración
	A	B	C= A - B
1990	42,64%	34,42%	8,22%
1991	42,15%	35,68%	6,47%
1992	43,52%	35,99%	7,53%
1993	45,88%	36,80%	9,07%
1994	47,96%	37,33%	10,63%
1995	46,02%	37,72%	8,30%
1996	46,97%	39,01%	7,95%
1997	48,80%	39,89%	8,91%
1998	51,25%	40,28%	10,96%
1999	54,32%	40,39%	13,93%
2000	55,67%	39,58%	16,10%
2001	55,46%	39,35%	16,11%
2002	56,55%	38,08%	18,47%
2003	56,00%	36,80%	19,20%

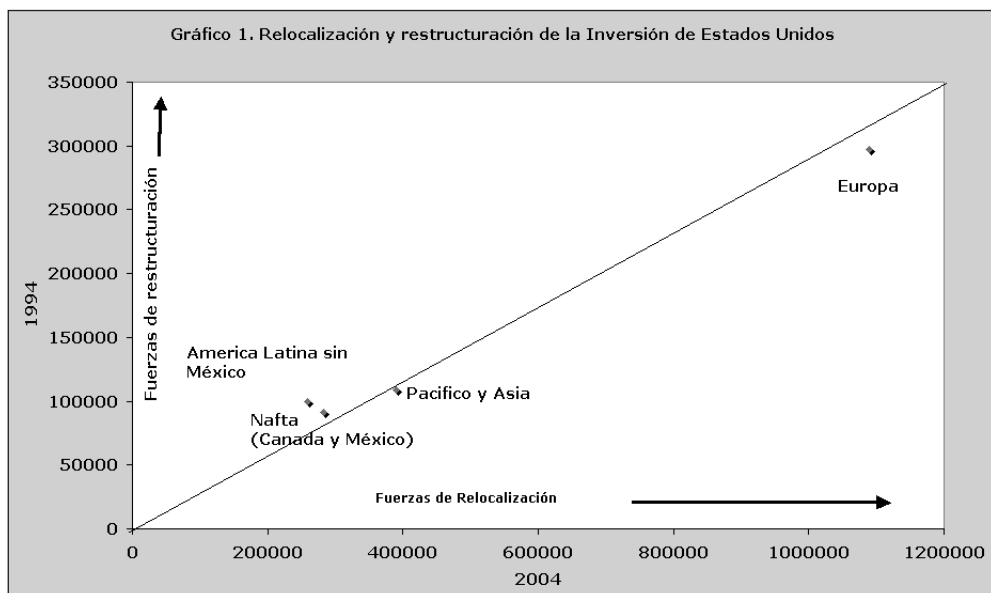
Fuente: estimados de la OMC Trade Statistics 2004 Table A.3.

² Esta discusión ha sido debatida en algunas reuniones Comité de Educación y de la Fuerza de Trabajo de la Cámara de Representantes de los Estados Unidos.

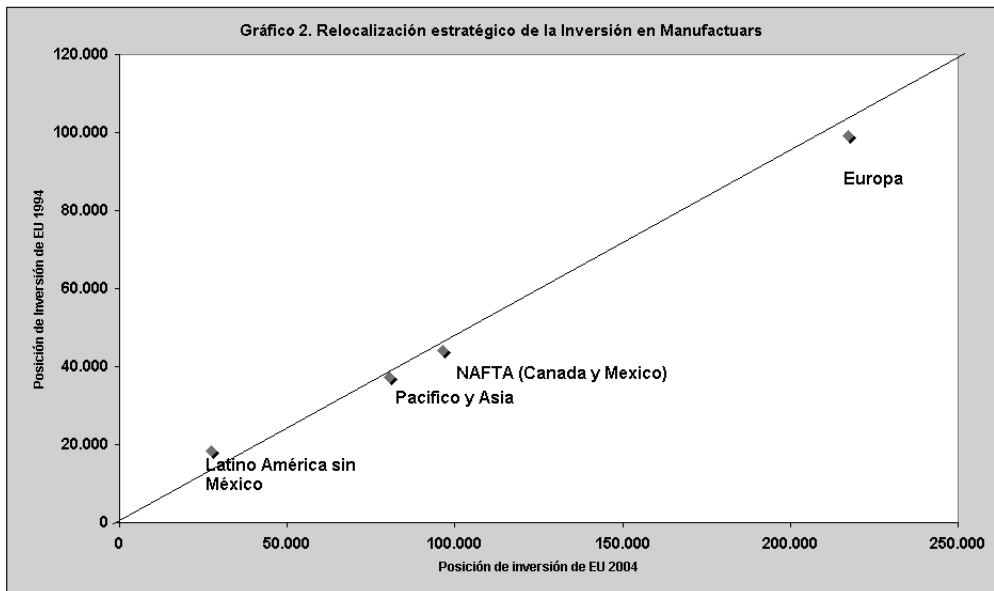
2. El efecto de las relocalizaciones sobre la región de América del Norte

La dinámica del crecimiento global condujo a cambios en las percepciones de los inversionistas en el corto plazo, derivadas de consideraciones en costos y en el crecimiento de los mercados locales. De esta forma el proceso de localización empresarial adquirió una complejidad mayor a la que había prevalecido hasta los años ochenta (Hayter 1998). Lo anterior se combinó con un aceleramiento en la innovación en los procesos y en los productos, lo cual daba facilidad de mayor movilización a las inversiones, ya que el proceso innovador indujo períodos más cortos de amortización de las inversiones. Si todo estos elementos fueran insuficientes se vino a sumar lo que pudiéramos denominar «síndrome del 11 de septiembre» que obligó a la búsqueda de paraísos de estabilidad.

Ante esta perspectiva compleja, los inversionistas estadounidenses decidieron reubicar sus capacidades productivas hacia Europa, cuya participación en la posición de inversión de Estados Unidos se incrementó de 48,5 a 53 por ciento del total, destacando el incremento de la inversión en los Países Bajos que paso de 4.9 a 10 por ciento del total. La segunda región en importancia dentro de la inversión estadounidense en el exterior fue Asia - Pacífico que alcanzó el 18,9 por ciento del total, en tercer lugar se situaron los miembros del Tratado de Libre Comercio con 13.7 por ciento del total, y la cuarta región fue América Latina (sin incluir a México) con 12.6 por ciento del total (véase la posición relativa en el gráfico 1).



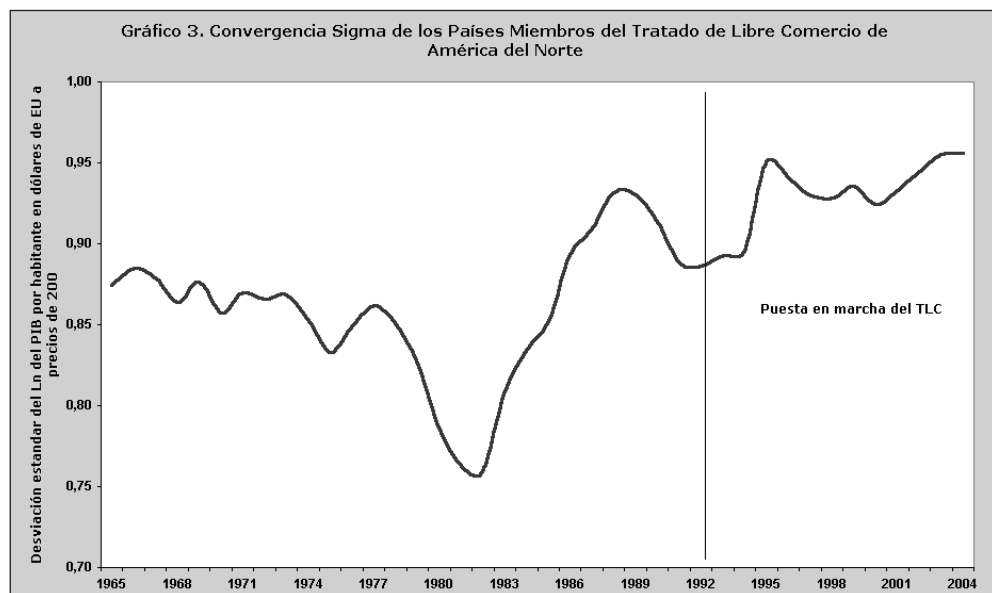
Este fenómeno es inevitable en una economía globalizada, sin embargo, la relocalización afecta a países enteros, ya que el desplazamiento de las capacidades productivas fuera del territorio nacional tiene fuertes implicaciones ya que se pierde producción y afecta severamente al empleo, retrayendo el mercado interno, y reduciendo la frontera de posibilidades del país. dejando un vacío que afecta a cientos de hogares y con ello la retracción del mercado interno. Un factor positivo para la región fue que logró retener la inversión manufacturera de los Estados Unidos absorbiendo alrededor de una cuarta parte de la inversión total, superando a Asia – Pacífico y América Latina.



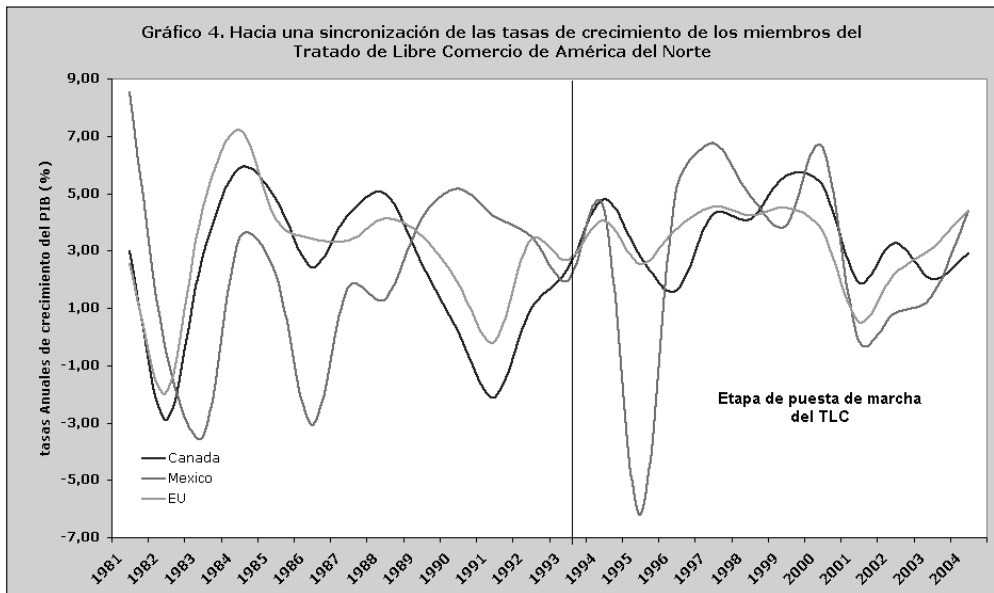
3. Cambios inducidos sobre los niveles de producción

En principio los procesos de integración deberían inducir un proceso de armonización en los procesos de crecimiento, e incluso una tendencia hacia la convergencia en los niveles de vida. Este supuesto ha sido ampliamente discutido por diversos autores (Durlauf 1996, Slaughter 1997, Bend David 1993, 1996 Sachs and Warner 1995). Esta visión de la convergencia por el comercio ha derivado de lo acontecido en lo acontecido con la incorporación de algunos países a la Unión Europea, el ejercicio de Slaughter 1997 se basa en lo acontecido entre Dinamarca; Irlanda y el Reino Unido en donde se da un proceso de convergencia en los años noventa derivado del incremento del comercio intraregional. Realizando un ejercicio similar para Canadá, Estados Unidos y México para el período 1965 a 2004, se observa que existe un período de convergencia entre 1977 a 1982, y que posteriormente la desigualdad se incrementa sustancialmen-

te y que entre 1994 a 2004, el proceso se acelera acabando con el más alto nivel de desigualdad en 2004 (véase gráfico 3). Esto muestra que el comercio intraregional es insuficiente para inducir cambios en la estructura económica de los países más pequeños como para generar un proceso de convergencia regional.



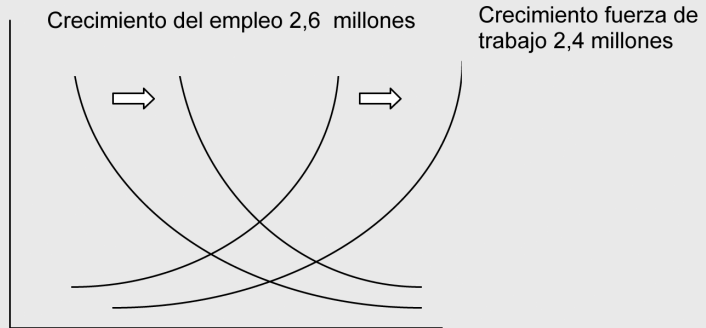
Esta falta de convergencia derivó de la falta de dinámica en el crecimiento de México, que no pudo aprovechar la fuerte expansión que se dió en la economía estadounidense en este período, lo que muestra que el proceso exportador —que fue sumamente dinámico— estuvo aislado del resto de la economía, no logrando crear los canales para acelerar la expansión de la economía. El crecimiento promedio se dio de forma desigual, en tanto Estados Unidos y Canadá fortalecieron su tasa de crecimiento anual, al pasar de 2.96 a 3.41 y de 2.23 a 3.5 por ciento promedios anuales entre 1981-1993 y 1994-2004, México solo logro elevar su crecimiento medio anual de un modesto 2.23 a una tasa de solo 2.91 por ciento. Cabe señalar que una tendencia que se observa es hacia una sincronización en los ciclos de las economías de los tres países, lo que muestra que finalmente la dinámica del comercio intraregional actúa en las actividades más dinámicas y esto induce un mayor proceso de sincronización tal como se observa en la gráfico 4.



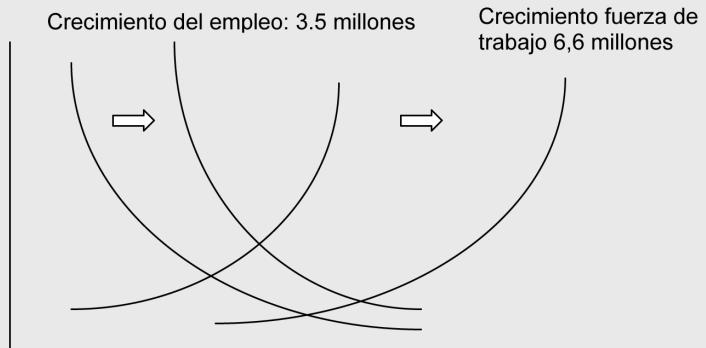
4. Integración laboral, como reflejo de la insuficiencia productiva

Uno de los impactos claves del Tratado de Libre Comercio eran los efectos esperados sobre el empleo. La perspectiva era que con un mayor nivel de comercio se induciría una mayor actividad económica con lo que se lograría un mayor nivel de empleo, suficiente para acomodar la expansión de la fuerza de trabajo en los tres países. Sin embargo el resultado fue sumamente heterogéneo, en Estados Unidos y Canadá la creación de empleo fue más dinámica que el crecimiento de la fuerza laboral, lo que abrió las puertas a la recepción de migrantes como mecanismo compensador. En tanto en el caso mexicano no se generaron los suficientes empleos, lo que se reflejó en el crecimiento del mercado informal y una expansión considerable de la migración hacia los Estados Unidos, y un acuerdo de migración con Canadá. Esta dinámica muestra como las fallas en el sector productivo, se reflejaron en este caso en ajustes en el mercado laboral, que en la perspectiva de países vecinos, se genera una dinámica de integración desigual.

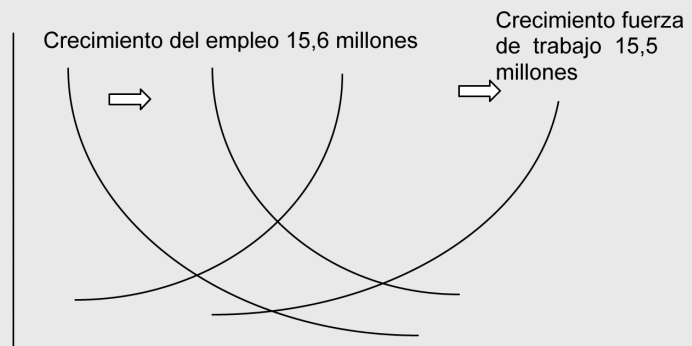
Diagrama 2. Comportamiento de los mercados laborales 1994 - 2003



Canadá



México



Estados Unidos

El comportamiento descrito se muestra en el diagrama 2, en donde se observa la debilidad del mercado mexicano y la fortaleza del mercado estadounidense, tema sobre el que han discutido algunos autores, entre ellos destaca Sandra Polaski (2003) que menciona que: «El TLCAN ha producido una ganancia neta decepcionantemente baja en materia de empleo en México. Las limitaciones de los datos excluyen una tabulación exacta, pero queda claro que los puestos creados en la manufactura para exportación apenas han seguido el mismo ritmo que los puestos perdidos en la agricultura debido a la importación. También se ha registrado una disminución del empleo en el sector manufacturero nacional, debido en parte a la competencia de las importaciones y quizás también al uso de insumos extranjeros en las plantas de ensamblaje. Cerca del 30 por ciento de los trabajos que se crearon en las maquiladoras (plantas de ensamblaje para la exportación) en los años noventa han desaparecido. Muchas de estas operaciones se trasladaron a países de salarios más reducidos en Asia, en particular China». El decepcionante desempeño ha encontrado como salida la migración, que por la vía de los hechos se ha convertido en un proceso de integración de los mercados laborales.

5. Los efectos de la migración sobre las economías nacionales: el efecto sobre la producción y el potencial de crecimiento de largo plazo

La aritmética de este proceso no es fácil de conciliar dado que las diferentes economías no han desarrollado una contabilidad social común enfocada a reconocer el proceso de integración. Sin embargo, el Departamento de Justicia de los Estados Unidos y el Buró de los Censos reportan anualmente los flujos de migración, en el primer caso con fines judiciales y en el segundo caso para analizar el impacto que tiene sobre la expansión de la población; Statistics Canada genera una estadística similar para explicar el crecimiento demográfico; y en el caso de México el esfuerzo lo realiza el Consejo Nacional de Población, que publica en sus indicadores demográficos básicos, una tabla de crecimiento de la población en donde incorpora el concepto de crecimiento social total o migración neta total como la suma algebraica de la migración neta interestatal y la migración neta internacional. Aun cuando los datos publicados por los tres países no concuerdan en forma precisa, la información es similar. Los registros muestran que la migración hacia los Estados Unidos fue de alrededor de 4 millones de mexicanos y de 386 mil de canadienses en el período 1994 a 2004.

Esta dinámica de la migración ha desatado un amplio debate, centrado en la asimilación de los trabajadores migrantes a la economía huésped (proceso de aprendizaje) y en la convergencia de los salarios de los inmigrantes con los de los trabajadores locales (Borjas G. J. 1994, 1997, Ethier 1986, 2001). Sin embargo, el análisis no ha profundizado sobre la secuencia de eventos que lleva a la emigración en términos productivos en el país de origen, ni sobre los efectos productivos que se desatan en el país huésped. Bajo esta perspectiva se propone la siguiente hipótesis de trabajo: la debilidad de producción del país de origen

Cuadro 4. Diaspora entre los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Año	Población inmigrante total hacia EU (millones)	Población inmigrante de origen mexicano (millones)	Población inmigrante de origen canadiense (millones)	Población inmigrante de América del norte (millones)	Porcentaje del total de la migración	Crecimiento de la población de E.U (millones)	Proporción en que explica la migración de América del Norte el crecimiento de la población estadounidense
1989	1,091	0,405	0,012	0,417	38,3	2,32	18,0
1990	1,536	0,679	0,168	0,847	55,1	2,79	30,4
1991	1,827	0,946	0,014	0,960	52,5	3,36	28,6
1992	0,974	0,214	0,015	0,229	23,5	3,40	6,7
1993	0,904	0,127	0,017	0,144	15,9	3,36	4,3
1994	0,804	0,111	0,016	0,127	15,8	3,18	4,0
1995	0,720	0,090	0,013	0,103	14,3	3,32	3,1
1996	0,916	0,166	0,016	0,181	19,6	2,80	6,5
1997	0,798	0,147	0,012	0,158	19,8	3,36	4,7
1998	0,654	0,132	0,010	0,142	21,7	3,20	4,4
1999	0,647	0,148	0,009	0,156	24,2	3,18	4,9
2000	0,850	0,174	0,016	0,190	22,4	3,14	6,1
2001	1,064	0,206	0,022	0,228	21,5	3,11	7,3
2002	1,064	0,219	0,020	0,239	22,5	3,06	7,8
2003	0,706	0,116	0,011	0,127	18,0	2,84	4,5
2004	0,946	0,175	0,016	0,191	20,2	1,75	10,9
Período 1989 to 2004	15,503	4,055	0,386	4,441	29,8	45,85	9,7
Promedio 1989 a 2004	0,969	0,253	0,024	0,278	25,3	3,01	9,5

Fuente: Estimaciones basadas en: US. Department of Homeland Security, Office of Immigration Statistics, "2004 Yearbook of Immigration Statistics, October 2005". TABLE 3. IMMIGRATION BY REGION AND SELECTED COUNTRY OF LAST RESIDENCE FISCAL YEARS 1820 - 2004; and U.S. Census Bureau "Statistical Abstract of the United States 2005" Table 2. Population 1960 to 2003. Page , and Table 3. Population Projections 2004 to 2050. Page 8.

motiva la emigración, lo cual reduce la presión social en una perspectiva de corto plazo, pero en términos productivos conlleva a una pérdida de capital humano y por ende a una reducción del producto potencial, que contrasta con la ganancia que el país huésped adquiere al beneficiarse del incremento en su capital humano, lo cual genera un mayor nivel de producción.

Para avanzar en este análisis, es necesario descomponer los diversos efectos que desencadena este proceso, para lo que podemos asumir un modelo en donde el crecimiento de la economía es una función de la acumulación de capital físico (Kf) y del crecimiento del capital humano (Kh) (tal como lo suponen Mankiw, Phelps, Romer 1995), lo que se puede expresar de la siguiente forma:

$$\Delta Y = (\Delta K_h, \Delta K_f)$$

En el modelo ideal el incremento de cada uno de los factores traería por consecuencia un aumento proporcional en el incremento del producto. Sin embargo la plena utilización de los factores debe considerarse como un caso especial, puesto que de acuerdo a cifras de la realidad la utilización del capital físico es un supuesto extremo, tal como lo muestran las estadísticas que existen sobre el tema en los tres países de la región³, de igual forma en todos los casos existen multiplicadores de empleo de la inversión que no permiten la plena utilización de la fuerza de trabajo. Si se consideran los elementos anteriores, se puede señalar que el crecimiento de la economía estará determinado por el crecimiento de la inversión ponderado por el grado de utilización de la capacidad productiva⁴, y por el capital humano disminuido por el capital humano que no logra ser empleado (que dado el nivel del multiplicador de empleo de la inversión, permitirá o no aprovechar el incremento del capital humano que se incorpora cada año a la fuerza laboral.). Esta serie de relaciones pueden especificarse de la siguiente forma:

$$\Delta Y = f ((\beta \Delta K_f) + (\Delta K_h - (\Delta K_h - \alpha \Delta K_f)))$$

En donde:

Y	producto
Kh	capital humano
Kf	capital físico
α	multiplicador de empleo
β	grado de utilización de la capacidad instalada

³ A finales del primer trimestre de 2004, en los tres países se reportaron diferentes niveles de utilización de la capacidad instalada, el INEGI de México estimó que el nivel de utilización era de 64 por ciento, el Board of Governors of the Federal Reserve System estimó que en Estados Unidos era de 76.5 por ciento y Statistics Canada estimó que para Canadá, la utilización era de 83.5 por ciento.

⁴ Este argumento ha sido desarrollado en extenso por Julio López (1985,1998), coincidiendo con lo expuesto por la escuela poskeynesiana en donde autores como Marc Lavoie han especificado una función del grado de utilización de la capacidad productiva y su impacto en el crecimiento.

En este sentido la tasa de crecimiento de la economía estará determinado por el nivel de acumulación de capital físico y humano, y por el grado de utilización de ambos capitales, es decir, si lo anterior se combina con un fuerte crecimiento de la población, el resultado en una economía cerrada es el desempleo, subempleo, o el crecimiento de la economía informal. En este sentido la subutilización de los recursos físicos y humanos reduce el crecimiento de la economía, en este sentido se puede argumentar que se crecerá por abajo del potencial. En esta perspectiva se convierte en clave el crecimiento del capital humano y su utilización. Este modelo abre la puerta para suponer que el incremento del capital humano puede quedar desocupado, y por lo mismo implica un aumento en la tensión social del país en cuestión dependiendo de la forma como este estructurada su institucionalidad (si existe o no seguro para el desempleo) para enfrentar esta desocupación de la mano de obra, o simplemente se acomoda a una situación de mercado (mercado informal).

Esta situación se hace más compleja si se considera un país con fronteras abiertas, ya que el excedente de mano de obra no utilizada puede en esta perspectiva permitir la emigración de la población, lo cual tendrá efectos diferenciales para los países en consideración ya que el país que permite la emigración reducirá su capital humano y por ende su potencial de crecimiento, y en cambio el país receptor aumentará su capital humano y su potencial de crecimiento. En este caso podemos denominar a la diferencia entre el capital humano y el potencial para incrementar el empleo, como el monto susceptible de migrar, a lo que podríamos denominar como W , tal como se muestra a continuación:

$$\Omega = (D K_h - a D K_f)$$

Si ampliamos el modelo a dos países tenemos que el crecimiento se determinaría por tres factores, la acumulación de capital físico, el incremento del capital humano y la migración. En este caso Ω es positivo para el país receptor (r), y negativo para el país que permite la migración (e):

$$Y_e = f(K_h, K_f, \Omega)$$

$$Y_r = f(K_h, K_f, \Omega)$$

En donde K_{h_r} puede incrementarse por un factor Ω que es la proporción de inmigrantes, con la correspondiente disminución de K_{h_e} en la misma proporción W . En esta perspectiva el factor migración se convierte en un factor de crecimiento de ambas economías, ya que en la medida que se permita la libre movilidad de capital humano el nivel de producto es intercambiable entre ambas economías. Lo anterior, implica que el país que pierda capital humano reducirá el nivel de su producto (producto perdido) en tanto la economía que lo recibe tendrá un beneficio, ya que podrá incrementar su producto (producto ganado). Este modelo permite contextualizar a la migración como un factor de crecimiento, reubicándola en la discusión de determinación del producto (macro economía), complementando con

ello el abundante análisis micro económico que se ha venido realizando y que ha sido recuperado por diversos autores, entre otros por Zimmerman y Bauer (2002).⁵

A partir de esta formulación, se puede hacer una estimación del producto ganado y perdido entre la economía estadounidense y la mexicana. Lo cual es posible gracias a la información desarrollada por el Bureau of Labor Statistics, que ha logrado ubicar el número de emigrantes en la fuerza de trabajo, a través del Current Population Survey. Para 2004 se estima que la población mexicana que laboraba en los Estados Unidos, fue de 11.5 millones de personas con empleos remunerados,⁶ adicionalmente se obtuvo la productividad promedio de la economía, y a partir de estas cifras se obtuvo el Producto Interno Bruto generado por los mexicanos en Estados Unidos. Este nivel de producto adicional sería el efecto positivo que tienen la migración sobre la economía estadounidense.

Aplicando la misma metodología al caso mexicano, se puede obtener una estimación del producto perdido, es decir el cual se podría haber obtenido si se hubiera dado una mayor acumulación de capital y se hubieran utilizado en forma más intensa las capacidades productivas, con lo cual México habría tenido un mayor multiplicador de empleo. Las estimaciones se presentan en el cuadro 1.4, en donde se muestra que el nivel de la producción en Estados Unidos sería un doceavo por ciento menor si no se hubiera dado la contribución de los mexicanos.

Cuadro 5. Efectos de la Diaspora Mexicana en el PIB de EU.

Paso 1. Mexicanos en la fuerza de trabajo de los EU (000 personas)	11,449
Paso 2. PIB EU (millones de dólares) 84,27133542	11.734.952 139252
Productividad Promedio del Trabajo (en dólares de EU)	84.271
Paso 3 Aportación al PIB de la Diaspora Mexicana Porcentaje del PIB de la Diaspora Mexicana (%)	964.819 8,2
Paso 4 Remesas de la diaspora (millones de dólares)	13.266
Paso 5 Contribución neta de la Diaspora al PIB de EU (millones de dólares) Aportación Neta de la Diaspora Mexicana (Porcentaje)	951.553 8,1

Fuente: estimaciones propias en base a bases de datos del Bureau of Labor Statistics and Bureau of Economic Analysis.

⁵ En los cuatro volúmenes se tratan temas de los más diversos, pero todos ellos en una visión micro económica sobre la situación de los migrantes: decisión de la migración, migración familiar, migración ilegal, política de migración, experiencias de asimilación de migrantes, migración y auto selección, el papel del lenguaje, y cuestiones intergeneracionales.

⁶ BLS Current Population Survey Web Page (<http://www.bls.gov/cps/home.htm>) June 2004 Table 6. Employment status of the Hispanic or Latino population by sex, age, and detailed ethnic group

Si se estima el producto perdido por México por efecto de la emigración, se observa en el cuadro 1.5, que el producto potencial mexicano sería casi un 30 por ciento mayor si se hubiera dado empleo a los mexicanos que tomaron la decisión de migrar hacia Estados Unidos, esto significaría un producto por habitante de 7 mil dólares, es decir un 15 por ciento arriba del prevaleciente actualmente.

Cuadro 6. Efectos de la Diaspora Mexicana en el PIB de México.

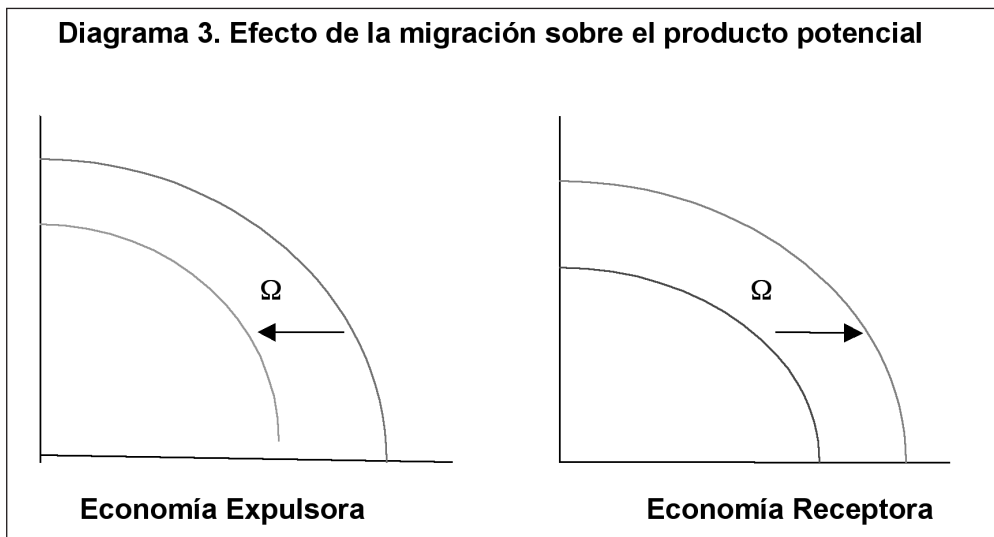
Paso 1. Mexicanos en la fuerza laboral de EU (000 personas)	11,449
Paso 2. PIB de México (millones de dólares de EU) 6083,517661 Productividad Promedio de México (dólares)	626.602 15.421
Paso 3 PIB perdido por efecto de la Diaspora (millones de dólares) Pérdida como porcentaje del PIB de México	171.959 27,4
Paso 4 Remesas de la Diaspora (millones de dólares)	13,266
Paso 5 Pérdida neta debido a la Diaspora (millones de dólares) Pérdida como porcentaje del PIB de México	171.946 27,4

Fuente: Estimaciones propias basadas en INEGI, Bureau of Labor Statistics y Bureau of Economic Analysis data bases.

Conviene señalar que si bien Borjas (1996) hace un análisis similar denominando la ganancia en el producto derivado del superávit del inmigrante (labor surplus) para lo que utiliza un argumento basado en esquema tradicional de oferta y demanda de empleo. En donde supone una oferta fija de empleo que al aumentarla por la migración dará por resultado un incremento en la oferta, y por ende un cruce de la curva de la demanda a un salario más bajo, este incremento es lo que el denomina superávit del inmigrante. El problema con su argumento es que supone que el efecto se realiza como consecuencia de la baja de salarios, lo cual en la realidad no ocurre ya que los salarios en términos reales suben como resultado del incremento en el producto en este periodo, por este motivo es más sólido considerar la teoría del capital humano para explicar este proceso, ya que es compatible con salarios crecientes y por lo mismo no asume el conflicto de la entrada de los inmigrantes como una afrenta a la nación huésped, si no como una posibilidad de ampliar la frontera de posibilidades de la economía receptora.⁷

⁷ El aumento del producto da respuesta también a la visión moralista de Samuel Huntington que supone que la migración es una afrenta para su identidad nacional, cuando en realidad la migración es la que ha permitido generar mejores niveles de vida para los estadounidenses.

Aplicando este concepto de ampliación de la frontera de posibilidades, podemos visualizar la ganancia y pérdida para ambas economías, con lo que se puede argumentar que esta visión macro del problema de migración, cambia la dinámica de la discusión, puesto que argumenta no en torno a la adaptación o la modificación de los costos entre países, si no que logra recuperar el concepto de agregados económicos para discutir los efectos de la integración de los mercados laborales. En este caso, el argumento básico es que en tanto exista movilidad de capital humano entre países, y este sea un factor de crecimiento, los niveles de producción se intercambiarán entre regiones. Considerando esta hipótesis, se puede proponer que la frontera de posibilidades de una economía está determinada por el crecimiento del capital humano y del capital físico y que en consecuencia el desplazamiento de parte del capital humano de una economía a otra disminuye la frontera de posibilidades de la economía expulsora, y la incrementa en la economía receptora, tal como puede verse en el diagrama 3.



Esta situación plantea la necesidad de abrir un diálogo para la integración de los mercados laborales de América del Norte, ya que la economía receptora de la migración —en este caso Estados Unidos— está recibiendo los beneficios, en tanto México está sufriendo una pérdida de capital humano, producción y por lo tanto de niveles de vida. En este contexto sería necesario elevar la inversión en México y el multiplicador de empleo con el fin de retener a la población y evitar la pérdida de producto debido a la migración.

II. AMÉRICA DEL NORTE: LOS NUEVOS MUNDOS DEL TRABAJO, EL SURGIMIENTO DE NUEVOS NICHOS DE EMPLEO Y LA UBICACIÓN PRODUCTIVA DE LA DIÁSPORA

Uno de los elementos más fascinantes de los mercados laborales es que se convierten en un indicador fehaciente de la nueva organización de la sociedad, los acuerdos son de lo más variante, pero todos ellos resultado de nuevos entendimientos entre los diferentes grupos de la sociedad, derivados de las nuevas formas de producción. Sin embargo, nunca antes en la historia de la humanidad, las formas de producción se perfilaban tan desdibujadas como en el siglo XXI, sobre todo entre las manufacturas y los servicios, el reto de la nueva organización social es el diseño y su readaptación. Bajo esta perspectiva, la nueva fase superior de la producción está determinada en el sector servicios y estos se convierten en la articulación de una nueva forma de hegemonía productiva. Esta situación se vuelve más compleja si en vez de analizar una sola sociedad y sus formas de producción, se analizan tres sociedades tan dispares como las de América del Norte, ya que en ellas se conjunta una gran gama de acuerdos productivos y por ende de especialización y de mundos del trabajo.

Los sistemas productivos de América del Norte son de lo más diverso, en México se dan formas muy tradicionales de producción agrícola, ligados a procesos de subsistencia, lo que contrasta con la altamente mecanizada producción en Estados Unidos y Canadá. Estas diferencias en la forma de producción dan por resultado diferentes intensidades de empleo y de bienestar. Las manufacturas en México continúan siendo intensivas en capital, en tanto en Estados Unidos y Canadá son intensivas en tecnología y conocimiento. El comercio en México está dominado por la subsistencia en tanto en Estados Unidos y Canadá la tienda de autoservicio se ha convertido en una forma sumamente rentable de comercialización que ha llevado a que la mayor empresa del mundo (medida por sus ventas) se encuentre en este sector.⁸ En el área de servicios es donde se encuentran las mayores diferencias, ya que en esta área es donde se organiza las más sofisticadas formas de producción a través del diseño del producto, su evaluación y su control, México se encuentra concentrado en los servicios tradicionales en donde existe poca innovación, en tanto Estados Unidos y Canadá enfatizan su especialización en los servicios de diseño y evaluación.

Bajo esta perspectiva los nichos de empleo asemejan a mundos tradicionales de empleo, pero algunos conjuntan los espacios de innovación de la sociedad. En este capítulo se analiza esta perspectiva de nichos de empleo en la perspectiva de la nueva dimensión de la organización social en América del Norte y se introduce al análisis de los nichos de empleo, el impacto de la diáspora mexicana y la forma como han complementado progresivamente los nichos de empleo estadounidense.

⁸ De acuerdo a la revista Fortune desde principios del siglo presenta en su clasificación de las 500 empresas más grandes del mundo a la empresa Wal Mart por arriba de las empresas petroleras y de las manufactureras.

1. Nichos de empleo: transiciones productivas

Finales del siglo XX y principios del XXI dan cuenta de fuertes cambios productivos, que se han reflejado en estructuras de empleo sumamente diferenciadas. Al analizar los datos de empleo de la región se observan las siguientes tendencias:

- La población dedicada a cuestiones agropecuarias y mineras es sumamente reducida en Canadá y Estados Unidos 4.0 y 1.5 por ciento respectivamente, y en México sigue manteniendo el 20 por ciento de su población en actividades agropecuarias y mineras;
- Construcción absorbe el 12.0 por ciento en México y 5.9 por ciento en Canadá y 5.0 por ciento en Estados Unidos.
- En las manufacturas Canadá mantiene el 14.6 por ciento de su empleo, en tanto Estados Unidos y México sólo emplean el 10.0 y el 11.0 por ciento respectivamente;
- En Canadá y Estados Unidos el comercio absorbe el 15.0 por ciento, en México el 14.0 por ciento;
- En el sector servicios es en donde se absorbe a la mayor parte de la población, sin embargo la situación en este sector existen diferencias sustanciales, en tanto los mexicanos absorben sólo el 2.8 por ciento de su población en cuestiones de salud, los canadienses y estadounidenses absorben alrededor del 10 por ciento; en materia de educación los Estados Unidos absorben 1.99 por ciento, México 8.06 por ciento, y Canadá 6.67 por ciento; en servicios profesionales, científicos y tecnológicos, negocios y otros servicios de soporte, México sólo emplea a 2.1 por ciento, Canadá al 10.2 por ciento y Estados Unidos al 11.9 por ciento.

Cuadro 7. Distribución del empleo en América del Norte en 2003 (% del empleo total).

	México	Canadá	EU
Agricultura, forestal, silvicultura, pesca, minería, petróleo y gas	20,51	4,00	1,48
Comercio	14,03	15,63	15,35
Construcción	12,21	5,92	5,07
Manufacturas	11,15	14,57	10,62
Otros servicios	10,37	4,50	5,01
Servicios educativos	8,06	6,67	1,99
Transportación, comunicaciones y almacenaje	6,00	4,87	5,39
Restaurantes y Hoteles	5,27	6,49	7,63
Gobierno	4,56	5,18	17,37
Servicios de salud y asistencia social	2,77	10,70	10,46
Servicios profesionales, científicos y técnicos, negocios y otros servicios de soporte	2,11	10,24	11,90
Finanzas, Seguros y actividades inmobiliarias	1,94	5,95	5,90
Electricidad, gas y agua	0,62	0,84	0,42
Información, cultura y recreación	0,38	4,47	1,40

Fuente: Elaboración propia con datos de: Statistics Canada, BEA (Industry Economics Accounts) e INEGI (Sistema de Cuentas Nacionales).

Esta estructura de empleo es producto de tres transiciones productivas que pueden ser identificadas de forma más o menos clara:

- La primera de ellas es la continuación hacia la reducción progresiva del empleo en cuestiones agropecuarias, lo cual estará mediado por el surgimiento de lo que hoy conocemos como economía de la biomasa, que esta mostrando una nueva rentabilidad para las actividades agropecuarias. Esta tendencia se verá reforzada por la búsqueda de complementos ingreso a través de actividades localizadas en el entorno cercano. En Nova Scotia, Canadá el gobierno municipal de Anápolis —región productora de manzanas— tratando de atender el problema de la migración hacia zonas urbanas ha promovido el desarrollo de actividades complementarias, en 2004 transformó una vieja fábrica recicladora de llantas en un call center, que da posibilidad a los jóvenes para tener actividades complementarias. Esta misma situación sucede en diversas comunidades en México⁹ aunque en forma menos organizada, en este caso se dan migraciones temporales para complementar el ingreso de las actividades agropecuarias.

Diagrama 4. Transición 1. Rediseño del empleo en el ámbito rural

Nuevo perfil tecnológico

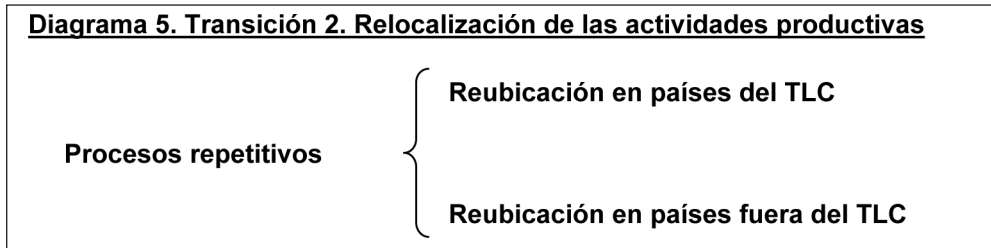
- **Economía de la biomasa**
- **Complemento de procesos básicos**
- **Surgimiento de una economía de servicios relacionados con el uso de tecnologías de la información.**

• La segunda transición es la relacionada con las manufacturas, en donde Estados Unidos lidera el cambio. En este caso las grandes empresas transnacionales han optado por que los procesos repetitivos, sujetos a producción en serie, pueden ser trasladados fuera de lo Estados Unidos y dejar en manos de las casas matrices el diseño y la estrategia de comercialización. Esta situación es la que ha llevado a una reubicación de la planta automotriz y de electrónicos hacia Canadá, México y el resto del mundo.¹⁰

⁹ Analizando la encuesta ingreso gasto de los hogares de 2002, se observa que en localidades de menos de 2,500 habitantes, el ingreso proviene de actividades diferentes a las agropecuarias.

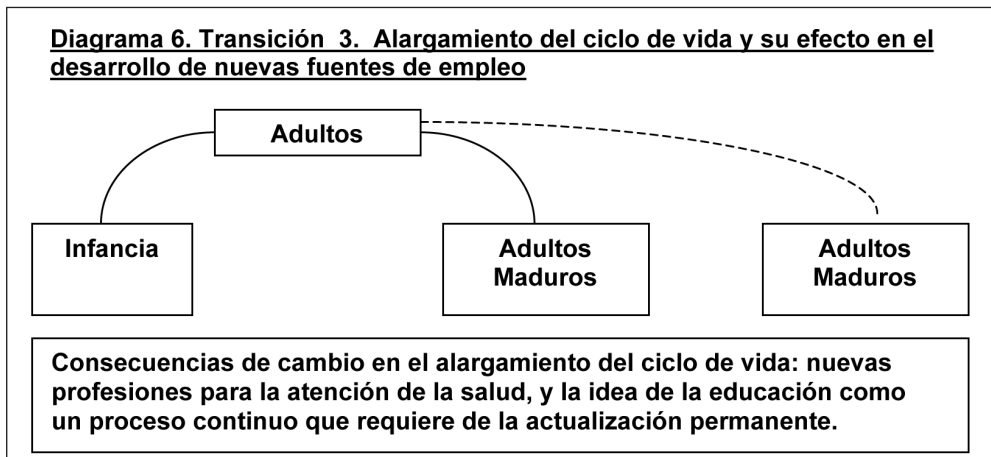
¹⁰ Este tema se discutió con miembros de Comité de Educación y Fuerza Laboral de la Cámara de Representantes de la Cámara de Representantes de Estados Unidos.

Diagrama 5. Transición 2. Relocalización de las actividades productivas



- La tercera transición es aún más compleja que las dos anteriores, ya que implica un cambio en la organización de las sociedades derivado del éxito de los servicios de salud que han permitido que la expectativa de vida al nacer se haya aumentado lentamente, alcanzando más de 70 años en las tres sociedades de América del Norte. Si se considera el ciclo de vida, el alargamiento de la vida da por consecuencia la necesidad de servicios de salud diferentes a los que existían en el siglo XX. En esta perspectiva los servicios de salud se han sofisticado a nivel de atención hospitalaria, pero muchas enfermedades de los ancianos que no tienen una cura de acuerdo al estado de la ciencia actual, obligan a pensar en sustituir la atención hospitalaria por servicios en casa, atendidos por profesionales. Sin embargo los profesionales en este caso no tienen que ser médicos o enfermeros, si no que se ha desarrollado la profesión de ayudantes de enfermeros. En una visión tradicional esta sería una degradación del trabajo y por lo mismo se consideraría un atentado contra los trabajadores, sin embargo en una visión más amplia de transformación estas son tareas que surgen como una respuesta de la sociedad a una nueva realidad de la vida y de la sociedad. En esta transición surgen otros problemas más complejos que es el relacionado directamente con que el empleo requerirá de procesos de educación continua en vez de una educación de grados académicos definidos, esto no podrá ser atendido por los mecanismos tradicionales requerirá de una reorganización social.

Diagrama 6. Transición 3. Alargamiento del ciclo de vida y su efecto en el desarrollo de nuevas fuentes de empleo



Consecuencias de cambio en el alargamiento del ciclo de vida: nuevas profesiones para la atención de la salud, y la idea de la educación como un proceso continuo que requiere de la actualización permanente.

2. Canadá una nueva sociedad de servicios

En los últimos 16 años, Canadá se ha consolidado como una sociedad de servicios, el 75 por ciento del empleo se genera en el sector servicios y sólo 25 por ciento en el sector de mercancías. Entre 1987 y 2003 se crearon 3.5 millones de ocupaciones remuneradas, de las cuales 90.5 se crearon en el sector servicios y sólo 9.5 por ciento en la producción de bienes. La principal expansión provino de ocupaciones relacionadas con el cuidado de la salud y la seguridad social (15.6 por ciento), de personas que prestan sus servicios profesionales, científicos y tecnológicos (15.2 por ciento), servicios de apoyo a las empresas (10.1 por ciento), servicios de hoteles y alimentación (9.4 por ciento) y comercio al menudeo (9.3 por ciento).

Cuadro 8. Canadá: Nichos de empleo (miles de personas).

Actividades absorbieron más empleo en 2003		Actividades con mayor incremento en el empleo entre 1994 y 2003	
Comercio al menudeo	1.889	Servicios profesionales, científicos y técnicos	358
Servicios de salud y asistencia social	1.684	Manufactura de bienes durables	337
Manufactura de bienes durables	1.346	Servicios de salud y asistencia social	317
Servicios educativos	1.050	Negocios y otros servicios de soporte	246
Restaurantes y hoteles	1.022	Comercio al menudeo	239
Servicios profesionales, científicos y técnicos	1.000	Restaurantes y hoteles	215
Manufactura de bienes no durables	949	Construcción	203
Finanzas, seguros, inmobiliarias y arrendamiento	936	Información, cultura y recreación	163
Construcción	931	Comercio al por mayor	144
Administración pública	815	Manufactura de bienes no durables	137

Fuente: Elaboración propia con datos de Statistics Canada.

Analizando el empleo canadiense de manera dinámica se observa que desde que se puso en marcha el Tratado de Libre Comercio la economía canadiense ha acentuado la creación de empleo en los servicios, al comparar el período 1987 – 1993 con el 1994 – 2003, se observa que la producción de bienes redujo su participación en 2.4 por ciento proporción similar al aumento de la producción de servicios, concentrándose el incremento en los servicios profesionales, científicos y tecnológicos, y en los de apoyo a los negocios.

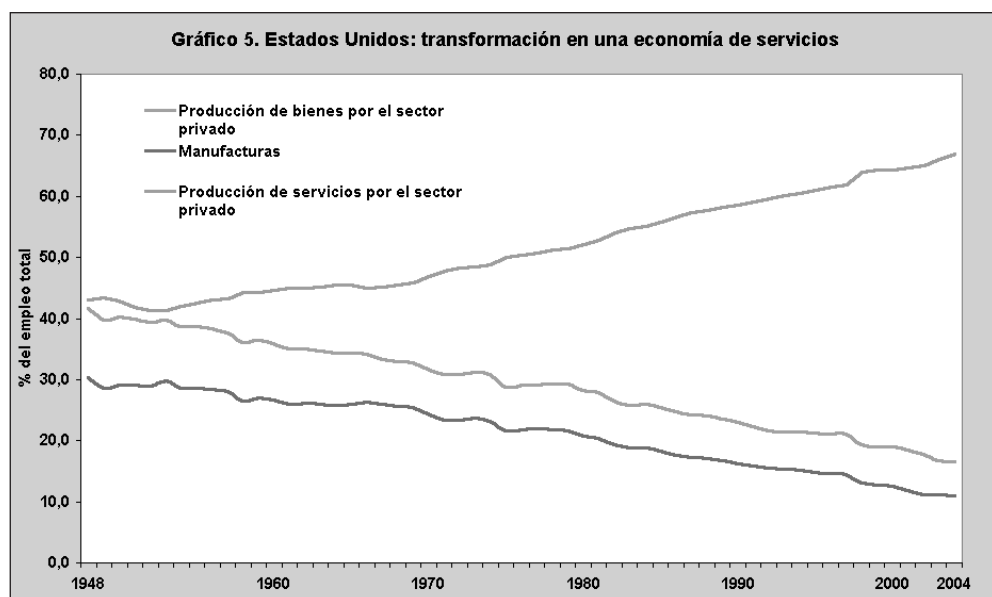
Cuadro 9. Canadá: Cambios en la estructura de empleo 1987-2003.

	Estructura de empleo Promedio 1987 a 1993	Estructura de empleo Promedio 1994 a 2003	Cambio en la estructura
Total	100,0%	100,0%	0,0%
<i>Producción de bienes</i>	28,2%	25,9%	-2,4%
Agricultura	3,6%	2,8%	-0,8%
Silvicultura, pesca, minería, gas y petróleo	2,3%	2,0%	-0,3%
Silvicultura y actividades madereras	0,6%	0,6%	0,0%
Pesca y caza	0,3%	0,2%	-0,1%
Minería y extracción de gas y petróleo	1,4%	1,2%	-0,2%
Electricidad, gas y agua	1,1%	0,9%	-0,2%
Construcción	5,9%	5,5%	-0,4%
Manufacturas	15,4%	14,7%	-0,7%
Durables	8,5%	8,5%	0,0%
No Durables	7,0%	6,2%	-0,7%
<i>Producción de servicios</i>	71,8%	74,1%	2,4%
Comercio	16,0%	15,6%	-0,4%
Comercio al por mayor	3,3%	3,5%	0,2%
Comercio al menudeo	12,7%	12,1%	-0,6%
Transportación y almacenaje	5,0%	5,0%	0,0%
Finanzas, seguros, inmobiliarias y arrendamiento	6,4%	6,1%	-0,3%
Finanzas y seguros	4,4%	4,3%	-0,1%
Inmobiliarias y arrendamiento	2,0%	1,8%	-0,2%
Servicios profesionales, científicos y técnicos	4,4%	5,9%	1,5%
Negocios y otros servicios de soporte	2,4%	3,4%	1,0%
Servicios educativos	6,6%	6,7%	0,1%
Servicios de salud y asistencia social	9,9%	10,3%	0,4%
Información, cultura y recreación	3,9%	4,4%	0,5%
Restaurantes y hoteles	5,9%	6,4%	0,5%
Otros servicios	4,8%	4,8%	0,0%
Administración pública	6,4%	5,6%	-0,9%

Fuente: Elaboración propia con datos de Statistics Canada.

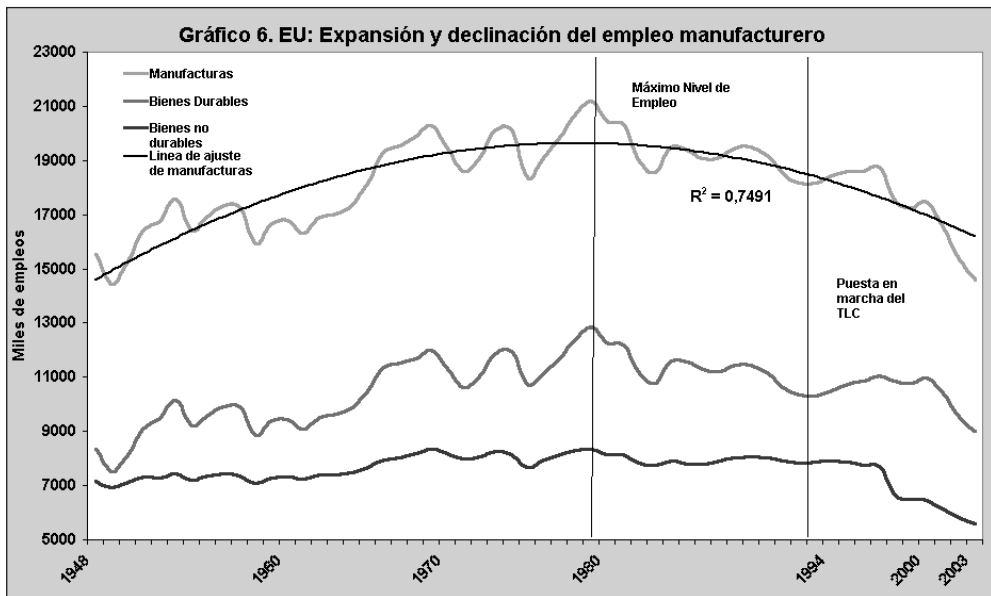
3. Estados Unidos: hacia una nueva organización de la sociedad

En el período 1994 a 2003, la economía estadounidense generó 15,6 millones de nuevos empleos, de los cuáles el 87.5 por ciento se generó en el sector privado de la economía y 12.5 por ciento en el sector gobierno. El sector privado definió su tendencia a continuar migrando de actividades productoras de bienes hacia una sociedad cada vez más especializada en servicios, lo cual se constata con el hecho de que el sector privado productor de bienes redujo su empleo en el período de 27 a 23 millones, en tanto el sector de servicios lo incrementó de 83 a 90 millones. En el gráfico 5 se observa la evolución que ha tenido esta transición del trabajo de productores de bienes a productores de servicios.



La mayor transformación en el mundo del trabajo de los Estados Unidos ha sido el creciente descenso del trabajo manufacturero que entre 1979 (año de máximo nivel de empleo del sector) y 2004 perdió 6.9 millones de empleos, para quedar con un total al final de período de 14.3 millones. Este ha sido un proceso desigual en donde ciertos sectores han requerido realizar un mayor ajuste. Las industrias de alimentos y bebidas, la de maquinaria y la industria metálica básica, disminuyeron en conjunto alrededor de 4.5 millones de plazas su trabajo remunerado. Este ajuste en el trabajo remunerado manufacturero constata la hipótesis de que los Estados Unidos ha establecido una deslocalización de sus capacidades productivas de bienes hacia el resto del mundo, lo que ha llevado a una pérdida sustantiva de empleo industrial. Uno de los elementos de mayor opo-

sición de los trabajadores del sector cuando se iba a firmar el TLC es que esta tendencia se iba a mantener y por lo mismo ellos iban a salir afectados, esto resultó parcialmente cierto. ya que en algunos casos si se abrieron plantas productoras de bienes similares en Canadá y México, especialmente es el caso de la industria del vestido en donde se estima que Estados Unidos perdió 700 mil empleos. Sin embargo, no sucedió lo mismo en el caso de la industria automotriz, ni la industria eléctrica en donde el empleo industrial continuó creciendo. En este sentido la relocalización productiva no derivó del Tratado de Libre Comercio, si no más bien de una tendencia ya en marcha que fue reforzada por el acuerdo de libre comercio.



La nueva era del empleo postmanufacturero en los Estados Unidos está dominada por la transformación del trabajo en varios planos:

- Subrogación de gran parte de los servicios que anteriormente se realizaban hacia el interior de las plantas productoras de bienes hacia un sector de servicios profesionales que trabajan independientemente a lo que podríamos denominar como reingeniería administrativa.
- Creación de nuevas actividades económicas derivado de nuevas formas de organización de la sociedad en términos de comercialización, educación, salud, y diversión. Los tres grandes generadores de empleo en este sector son el comercio al menudeo, los servicios de educación y salud, y los servicios de diversión, que conjuntamente generan 45 millones de empleos, su lógica de operación difiere sustancialmente.

- Reingeniería del gobierno de un gobierno centralizado hacia una creciente descentralización de sus actividades.

En el plano de la *reingeniería administrativa*, los servicios profesionales ocupan a un total de 16 millones, y son en general apoyo a los procesos de producción que anteriormente se encontraban dentro de la misma empresa, sin embargo se han descentralizado paulatinamente derivado de la subcontratación, tal como lo muestra en su libro Benett Harrison (1994), haciendo a las empresas más esbeltas y más centradas en proyectos específicos. Se estima que los servicios de apoyo a la empresa ocupan a alrededor de 12 millones de personas, tareas que de no haberse descentralizado de las empresas habrían dado un nivel de empleo en el sector privado productor de bienes de una tercera parte mayor.

Cuadro 10. Estados Unidos: la descentralización de los servicios profesionales 2003 (miles de empleos)

	Miles de empleos	% del total
Servicios profesionales y de negocios	16.362	100,0
Servicios profesionales, científicos y técnicos	7.086	43,3
Servicios Legales	1.310	8,0
Diseño de sistemas de cómputo y servicios relacionados	1.111	6,8
Servicios profesionales misceláneos, científicos y técnicos	4.665	28,5
Administración de empresas y compañías	1.662	10,2
Servicios administrativos y de manejo de la basura	7.614	46,5
Servicios administrativos y de apoyo	7.295	44,6
Servicios de administración de la basura y servicios de reparación	319	1,9

Fuente: BEA Gross-Domestic-Product-(GDP)-by-Industry Data
http://www.bea.gov/bea/dn2/gdpbyind_data.htm

En el área de la creación de nuevas actividades económicas los espacios son cada vez más complejos derivados de una reorganización social. Un sector clave ha sido la nueva forma de organización de la comercialización que ha logrado desarrollar nuevas formas comunitarias de convivencia en el entorno de las tiendas de autoservicio, que van acompañadas de un complejo proceso de servicios adicionales como son los servicios de comida y de bebidas, que conforman en algunos casos plazas comerciales, o simplemente agrupación de servicios. La comercialización de productos absorbe 15 millones de personas, en tanto la de servicios de alimentos a 8.6 millones, con una creciente dinámica en los últimos cinco años, entre 1998 y 2003 proporcionaron 1.5 millones de nuevos empleos. En este caso lo interesante ha sido la forma como las comunidades han logrado desarrollar núcleos de reunión como en la antigua plaza pública, agregando cada vez más servicios a estos puntos de reunión (cines, museos, bancos, etc), ampliando la socialización de comunidades dispersas, a través de las economías de aglomeración, en donde se conjuntan actividades cotidianas, con los nuevos espacios de la diversión.

Cuadro 11. Empleo en áreas de nueva organización social (miles de personas).

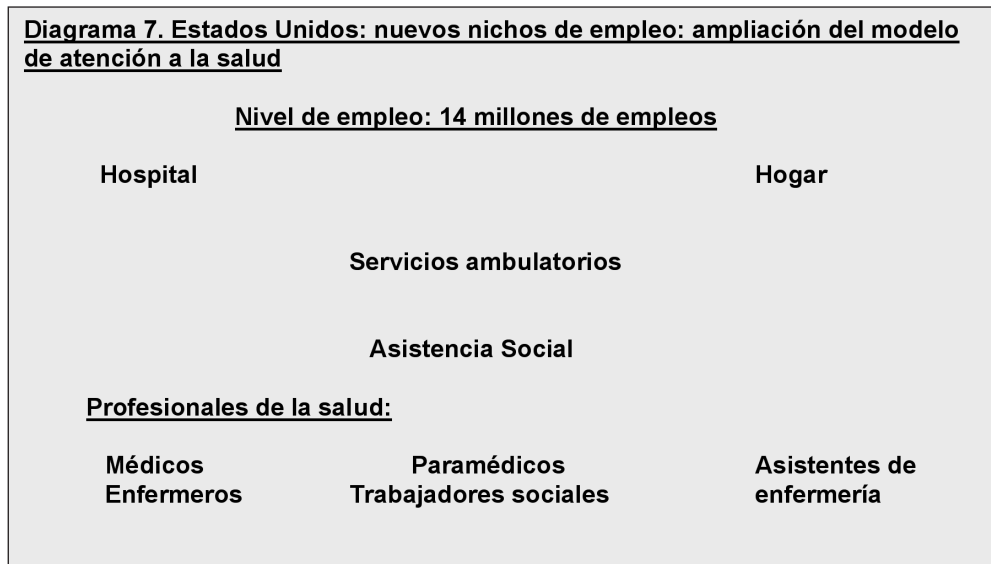
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Incremento en el período 1998 a 2003
Nuevas áreas de organización social	35.472	36.432	37.638	38.069	38.106	38.343	2.871
1.Comercio al menudeo	14.761	15.174	15.602	15.682	15.509	15.423	662
2.Hospedaje	1.745	1.806	1.877	1.852	1.796	1.793	48
3.Servicios de alimentación y bares	7.787	7.972	8.239	8.396	8.549	8.704	917
4.Espacios para el ocio	11.179	11.480	11.920	12.139	12.252	12.423	1.244

Fuente: BEA Gross-Domestic-Product-(GDP)-by-Industry Data

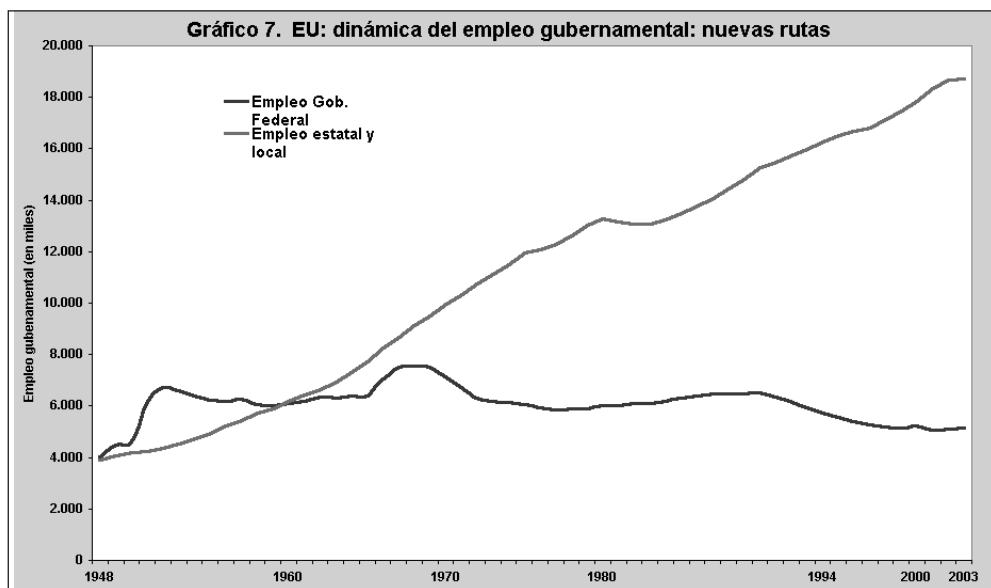
http://www.bea.gov/bea/dn2/gdpybyind_data.htm

El nicho de empleo del sector salud y asistencia social que incluyen a tres grandes rubros: servicios ambulatorios de atención de la salud, instalaciones de hospitalización y cuidado en el hogar, y asistencia social, en conjunto proporcionan 14 millones de empleos y tiene que ver con varios factores, pero uno de ellos tal vez el más importante es la diversificación de mecanismos de atención a la salud. De los servicios de salud, en donde existe una reestructuración derivado de los altos costos de hospitalización y del envejecimiento de la población. Ante esta situación se han generado nuevos tipos de empleos, que en ocasiones se consideran de bajo valor agregado, pero que en realidad son parte de una nueva forma de atender la salud. El alto costo de los hospitales ha creado un esquema horizontal de atención a los pacientes, ya que en vez de mantenerlos en hospitales de alto costo, se les envía a casa, y con el fin de apoyarlos se ha desarrollado una profesión denominada asistentes de enfermería que son los que atienden a los enfermos en sus casas. Todo esto da un perfil de una institucionalidad que por una parte es más agresiva ya que los nuevos empleos se crean en los hogares, esto lleva sin lugar a dudas a una readaptación de la sociedad, porque el centro de trabajo es descentralizado y sin control aparente. Sin embargo, al mismo tiempo otra área de fuerte crecimiento del empleo como es el de la informática genera la posibilidad de supervisar el empleo de un asistente de enfermería a distancia, al conectar al enfermo de casa a una serie de aparatos digitalizados. En este sentido la sociedad americana está sirviendo de laboratorio a una nueva forma de organización del trabajo más compleja, en donde convivirán diferentes tipos de empleos de alta y baja calidad.

Finalmente conviene analizar otro cambio en la generación de empleo y es el referente a la transformación del sector público estadounidense, que ha optado por reducir el tamaño del gobierno federal, descentralizando crecientemente sus tareas hacia los gobiernos estatales y municipales. En este sentido el paradigma de la intervención del estado en la economía, ha pasado por la redefinición de las tareas entre los diferentes niveles de gobierno, en la perspectiva de un trabajo más colectivo a nivel de las localidades (socialización del trabajo local). Esta estrategia muestra el interés de la población para que las funciones de gobierno



se tomen al nivel más descentralizado posible, y con más cercanía a los directamente interesados. Esta dinámica ha llevado a que disminuya el empleo del gobierno federal, el cual alcanzó su nivel máximo en 1967 empleando 7.5 millones de personas, y para 2003 este sólo generaba 5.1 millones de plazas; lo que compara con los gobiernos estatales y locales que han mantenido un ritmo de crecimiento constante y a finales de 2003 proporcionaban 18 millones de empleos, lo que se muestra en el gráfico 7.



4. México: en búsqueda de un patrón de especialización que genere empleos

El desarrollo de los mercados laborales en México ha estado caracterizado por su debilidad en los últimos años, el crecimiento promedio anual del empleo entre 1994 a 2003 fue de sólo 390 mil empleos, frente a la necesidad de crear millones de empleos anuales para compensar el crecimiento de la población económicamente activa que en promedio es de 733 mil personas al año. Esto arroja un déficit de más de 343 mil empleos por año, lo que dio por consecuencia el crecimiento del sector informal y de la migración. Esta situación se reflejó en el tipo de empleo que generó la economía, en 2003, diecisiete actividades explicaron el 90 por ciento del empleo remunerado del país (agricultura, comercio, construcción, otros servicios, educación, transporte y almacenaje, restaurantes y hoteles, administración pública, ganadería, servicios médicos, servicios profesionales, actividades inmobiliarias, prendas de vestir, carrocías y motores de la industria automotriz, equipos y aparatos electrónicos, servicios financieros, electricidad gas y agua, y otras industrias manufactureras) a la concentración se sumó que gran parte del empleo se generó en actividades de bajo valor agregado, lo cual dio por consecuencia un deterioro en la calidad de vida de los trabajadores.

Cuadro 12. México: nichos de empleo.

	1994	% del total	% acumulado	2003	% del total	% acumulado
Total de ocupaciones remuneradas	28.165.783	100,0	100,0	31.681.125	100,0	100,0
01 Agricultura	5.342.238	19,0	19,0	5.202.257	16,4	16,4
62 Comercio	3.459.665	12,3	31,3	4.445.714	14,0	30,5
60 Construcción	3.053.734	10,8	42,1	3.869.795	12,2	42,7
72 Otros servicios	2.737.444	9,7	51,8	3.286.496	10,4	53,0
69 Servicios de educación	2.344.489	8,3	60,1	2.554.826	8,1	61,1
64 Transporte	1.467.964	5,2	65,3	1.788.733	5,6	66,8
63 Restaurantes y hoteles	1.717.080	6,1	71,4	1.669.911	5,3	72,0
73 Administración pública y defensa	1.456.156	5,2	76,6	1.445.873	4,6	76,6
02 Ganadería	794.098	2,8	79,4	966.882	3,1	79,6
70 Servicios médicos	718.967	2,6	82,0	878.324	2,8	82,4
68 Servicios profesionales	583.555	2,1	84,1	669.359	2,1	84,5
67. Actividades inmobiliarias y de alquiler	314.031	1,1	85,2	443.141	1,4	85,9
57 Carrocías, motores, partes y accesorios para vehículos automotores	255.505	0,9	86,1	387.901	1,2	87,1
27 Prendas de vestir	231.336	0,8	86,9	314.845	1,0	88,1
54 Equipos y aparatos electrónicos	192.065	0,7	87,6	280.790	0,9	89,0
61. Electricidad, gas y agua	146.558	0,5	88,1	195.616	0,6	89,6
66 Servicios financieros	242.059	0,9	89,0	171.887	0,5	90,2

Fuente: INEGI: Banco de Información Económica. Sistema de Cuentas Nacionales. Ocupaciones Remuneradas. Octubre 2005.

A pesar de que la agricultura ha ido reduciendo sus niveles de ocupación, continua siendo la actividad que mayor empleo genera, la pregunta que surge es: *¿por qué México no ha logrado reducir más aceleradamente la población dedicada a tareas agrícola, como lo han hecho Estados Unidos o Canadá?* Aún cuando no existen elementos muy conclusivos, si se puede argumentar que deriva de posiciones culturales, a lo que se suma el surgimiento de una economía rural más compleja en donde el desarrollo de actividades no agropecuarias en el ámbito rural ha conformado núcleos de actividad que permiten mantener a la población en el campo.

Diagrama 8. México: evolución del complejo rural, hacia la complementación estratégica

Empleo agrícola:	5.2 millones		Actividad complementarias de procesamiento y actividades comerciales
Ganadería:	0,9 millones		
Silvicultura:	0,1 millones		
Pesca:	0.1 millones		

El segundo sector en importancia en la generación de empleo es el comercio, en donde se dan los contrastes entre el comercio moderno, que se asemeja a los patrones desarrollados en Estados Unidos, y el sector informal que acomoda a gran parte de la actividad, como una actividad básicamente de subsistencia. De acuerdo al INEGI (2004)¹¹ el comercio informal agrupa alrededor de 3.4 millones de personas, lo que significa casi el 80 por ciento del total de la población asalariada en el sector comercio, el 8 por ciento del empleo total, y el 31.7 del empleo informal. Esto muestra el grado de desintegración de los mercados laborales en el país, y la imposibilidad de generar una plataforma de empleo formal que genere suficiente empleo para utilizar plenamente a los recursos humanos.



¹¹ INEGI (2004) La ocupación en el sector no estructurado en México 1995 a 2003. México.

La mayor expectativa de México con la firma del TLC era el crecimiento del empleo en el sector manufacturero, en el siguiente cuadro se observa los incrementos en el empleo en el sector por rama de actividad mostrando que hubo ramas creadoras y otras en las que se perdió empleo. Las ramas creadoras, aumentaron el empleo en 473 mil nuevos empleos al año entre 1994 y 2003, en tanto que la pérdida fue de 181 mil empleos, por lo que la creación neta de empleo fue de 292 mil empleos, es decir 29 mil empleos anuales. Este nivel de empleo sobre base anual es demasiado bajo si se compara con el generado en el período 1988 a 1993 justo antes de ponerse en marcha el Tratado de Libre Comercio, en que las manufacturas generaban 54 mil empleos al año. Hay que señalar que las ramas creadoras de empleo estuvieron asociadas a la inversión extranjera, la maquila y mantuvieron un alto coeficiente de exportación,¹² sin embargo esto incrementó su nivel de dependencia respecto a lo que aconteciera en la economía estadounidense.

Cuadro 13. México. Comportamiento del empleo en el sector manufacturero desde la entrada en vigor del TLC.

Ramas de actividad	1988	1994	2003	Crecimiento 1994 a 2003
Ramas creadoras de empleo	1.516.751	1.813.822	2.287.014	473.192
57 Carrocerías, motores, partes y accesorios para vehículos automotores	177.099	255.505	387.901	132.396
54 Equipos y aparatos electrónicos	158.870	192.065	280.790	88.725
27 Prendas de vestir	217.984	231.336	314.845	83.509
59 Otras industrias manufactureras	69.890	116.033	156.506	40.473
42 Artículos de plástico	86.870	127.472	137.190	9.718
26 Otras industrias textiles	66.801	76.533	101.667	25.134
11 Carnes y lácteos	83.318	97.928	117.578	19.650
13 Molienda de trigo	106.865	116.597	136.278	19.681
19 Otros productos alimenticios	85.930	104.455	111.811	7.356
53 Aparatos electro-domésticos	26.221	34.464	47.050	12.586
55 Equipos y aparatos eléctricos	68.452	77.755	86.118	8.363
52 Maquinaria y aparatos eléctricos	63.358	76.830	80.974	4.144
12 Preparación de frutas y legumbres	35.375	50.807	52.449	1.642
14 Molienda de maíz	65.619	68.138	74.485	6.347
38 Productos farmacéuticos	41.413	41.487	47.779	6.292
31 Papel y cartón	54.543	56.963	58.690	1.727
18 Alimentos para animales	11.317	13.999	14.312	313
47 Industrias básicas de metales no ferrosos	21.785	22.040	23.196	1.156
21 Cerveza y malta	21.493	20.712	21.818	1.106
33 Petróleo y derivados	53.548	32.703	35.577	2.874

¹² Enrique Casares (2004) elaboró un modelo sobre el comportamiento sectorial en el TLC y llega a conclusiones similares.

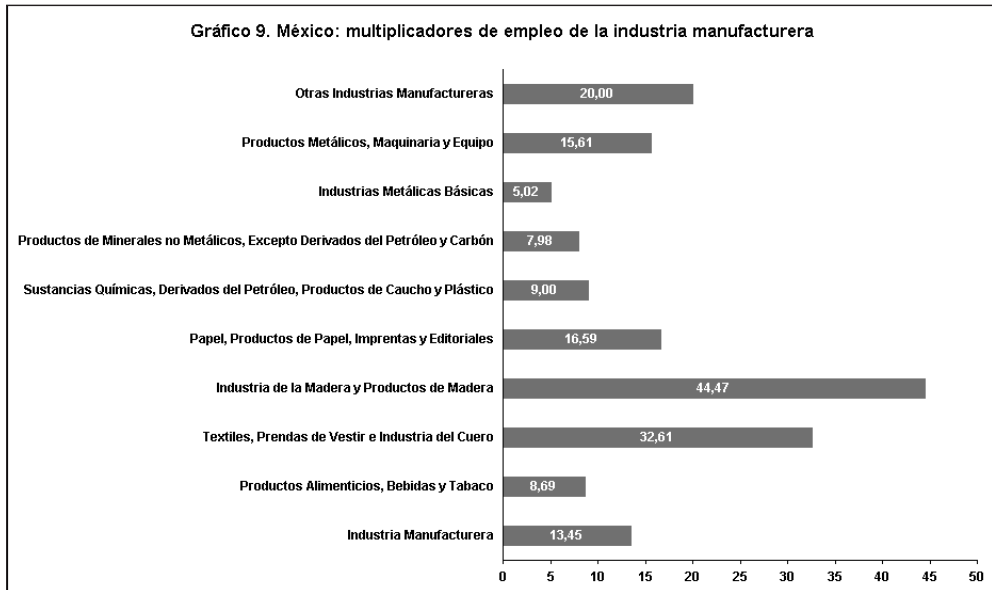
Ramas donde se perdió empleo	1.517.903	1.425.084	1.244.016	-181.068
45 Productos a base de minerales no metálicos	107.325	130.012	105.676	-24.336
20 Bebidas alcohólicas	9.478	8.991	7.819	-1.172
43 Vidrio y productos de vidrio	34.255	33.166	32.483	-683
39 Jabones, detergentes y cosméticos	30.858	35.489	29.057	-6.432
41 Productos de hule	33.578	32.815	30.892	-1.923
25 Hilados y tejidos de fibras duras	14.135	12.786	11.282	-1.504
15 Beneficio y molienda de café	17.031	16.382	13.265	-3.117
17 Aceites y grasas comestibles	14.555	11.668	9.969	-1.699
30 Otros productos de madera y corcho	94.791	102.099	90.125	-11.974
49 Productos metálicos estructurales	53.449	61.160	45.738	-15.422
36 Fertilizantes	11.287	6.302	3.306	-2.996
44 Cemento hidráulico	16.088	11.663	7.465	-4.198
37 Resinas sintéticas y fibras químicas	27.191	22.835	16.956	-5.879
34 Petroquímica básica	21.150	10.234	8.847	-1.387
23 Tabaco	20.726	12.473	7.724	-4.749
35 Química básica	28.329	19.815	14.810	-5.005
51 Maquinaria y equipo no eléctrico	113.312	100.992	99.595	-1.397
32 Imprentas y editoriales	113.034	128.364	113.337	-15.027
16 Azúcar	48.813	37.480	30.001	-7.479
58 Equipo y material de transporte	49.637	33.513	24.252	-9.261
29 Aserraderos, triplay y tableros	74.591	49.485	43.736	-5.749
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	110.964	84.242	75.208	-9.034
28 Cuero y calzado	112.148	92.557	71.580	-20.977
46 Industrias básicas de hierro y acero	81.731	34.103	30.802	-3.301
50 Otros productos metálicos, excepto maquinaria	96.085	112.505	110.504	-2.001
22 Refrescos y aguas	89.237	108.343	102.846	-5.497
48 Muebles metálicos	17.113	24.047	22.560	-1.487
56 Vehículos automotores	41.006	49.737	45.513	-4.224
40 Otros productos químicos	36.006	41.826	38.668	-3.158
Creación o pérdida neta de empleo	-1.152	388.738	1.042.998	292.124

Fuente: Elaboración propia con base a: INEGI: Banco de Información Económica. Sistema de Cuentas Nacionales Octubre 2005

El resultado del sector manufacturero fue realmente decepcionante tal como lo señala Tornell, Westermann y Martínez (2004); el problema sobre las expectativas del sector es que se ha supuesto que el sector exportador tendría multiplicadores mayores y con ello se lograría resolver por la vía de un incremento en la actividad productiva estimulada por las exportaciones. Sin embargo, no existían elementos para suponer que dicha situación se daría, ya que la tecnología que se utilizaba era la misma que antes de poner en marcha el Tratado de Libre Comercio, importada desde los países industriales que lo que buscaban era ahorrar mano de obra, por lo que era intensiva en capital. A lo anterior se suma el que la producción en promedio no creció a los ritmos esperados, lo que también redujo el efecto esperado.

Este proceso pone en evidencia que las expectativas en torno a la creación de empleo en el sector manufacturero no estuvieron adaptadas a las consideraciones de tecnología prevalecientes y por lo mismo se sobreestimó el efecto que podría

tener el TLC para aumentar el multiplicador de empleo. Realizando un análisis de multiplicador de empleo se observa que los multiplicadores del sector manufacturero disminuyeron ligeramente a nivel agregado entre 1994 y 2001, pasando de un promedio de 14 a 13 de empleos creados por cada millón de pesos de producción. El comportamiento a nivel de rama de actividad es muy disímil, los sectores más intensivos en mano de obra resultaron ser para el año 2001, la industria de la madera y la industria textil y del vestido, y las más débiles las metálicas básicas, las de minerales no metálicos, la química y la alimenticia.



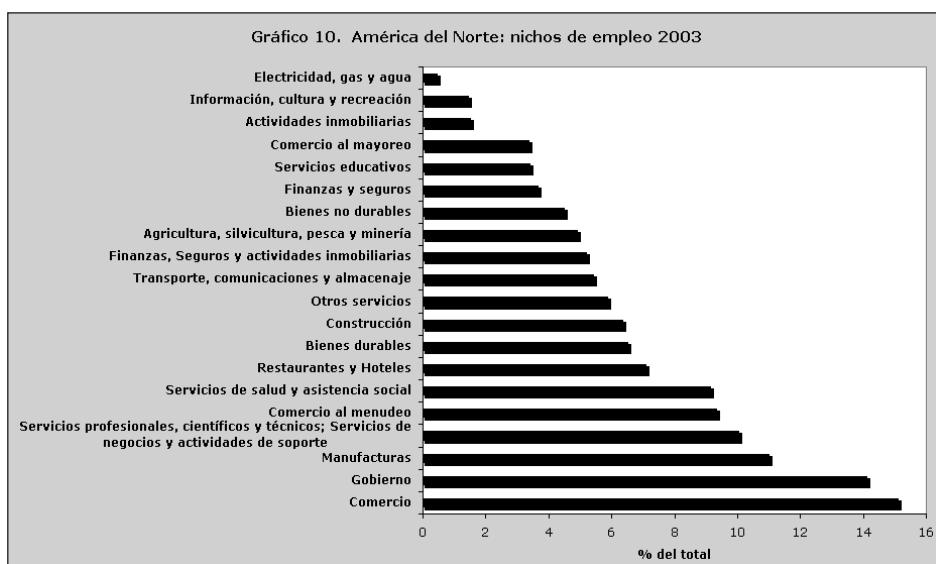
El bajo nivel de los multiplicadores de empleo del sector manufacturero contrastan con los de la industria de la construcción que para 2001, resultó ser poco más de tres veces mayor alcanzando un valor de 52, seguidos por el de los servicios educativos de 27, y restaurante y hoteles de 23. Sin embargo todos estos sectores son de bienes no comercializables internacionalmente, por lo que sería necesario considerar que el efecto empleo puede variar sustantivamente entre ramas directamente relacionadas con el comercio internacional y por ende con el tratado de libre comercio y las destinadas exclusivamente a la actividad interna.

5. América del Norte: nichos de empleo, complementariedades y cambios estructurales

El problema básico para comparar las estructuras productivas entre tres países es la diferencia entre sus estadísticas, los tres países están realizando un esfuerzo por homogenizar las estadísticas, con base a lo que se ha denominado Sistema

Integrado de Contabilidad de América del Norte, que sustituye al sistema SIC (Standard Industrial Classification). Sin embargo, los países están en fases diferentes de implementación y por lo mismo sus estadísticas no son comparables en forma total. Admitiendo lo anterior se hizo un esfuerzo por comparar las estadísticas a partir de aceptar el esquema de Canadá, agregando las estadísticas de Estados Unidos y México de forma que sus valores tuvieran el mismo significado de acuerdo al esquema integrado de contabilidad de América del Norte.

Para iniciar la comparación se analizaron los principales nichos de empleo de los tres países, observándose que México tiene una mayor participación en sectores básicos (agricultura, silvicultura, pesca, minería, extracción de petróleo) construcción, transportes y comunicaciones y otros servicios; Canadá muestra una mayor participación en manufacturas y servicios de salud; Estados Unidos en cambio tiene una mayor participación en servicios profesionales y gobierno. Esta estructura de empleo muestra los diferentes énfasis en la estructura productiva de cada país, sin que ello implique que estas actividades sean complementarias, si no que más bien deriva de diferentes etapas de desarrollo en el en el caso mexicano y de patrones de especialización diferenciadas en los servicios y el comercio en el caso canadiense y estadounidense. El peso de las actividades básicas en el caso mexicano es demasiado elevado incluso para su nivel de desarrollo, lo que muestra que existen otro tipo de consideraciones como es la cuestión cultural y societal, en donde no es de esperar que en México lo rural se reduzca drásticamente en las próximas décadas. En el caso de Estados Unidos y Canadá la expectativa es que estos énfasis se mantengan y que se tenga una estructura más cargada hacia el comercio y los servicios profesionales, servicios de salud y gobierno. En el conjunto de la región, los cinco sectores claves son: comercio, empleo gubernamental, manufacturas, servicios profesionales, servicios de salud y restaurantes y hoteles.



Al analizar la conformación de nichos de empleo en la región de América del Norte en forma dinámica a través del análisis de la elasticidad producto del empleo se observa que el crecimiento mexicano tiende a ser más intensivo en mano de obra en el período 1994 a 2000, pero que en el período 1987 a 1993 Canadá observaba valores más elevados. Sin embargo si se analizan los dos períodos, Canadá y México observan una pérdida de elasticidad en tanto Estados Unidos la eleva, lo que muestra que su crecimiento requiere de mayor mano de obra, los mayores incrementos en sus coeficientes de elasticidad se dio en el sector comercio al menudeo, en otros servicios, en electricidad, gas y agua, en los productos agropecuarios y mineros, servicios de salud y seguridad social y actividades inmobiliarias. La caída de la elasticidad sectorial de Canadá se explica por la reducción de la elasticidad de los sectores productores de bienes, lo que se vio compensado por el incremento observado en los sectores productores de servicios. En México la caída de la elasticidad deriva del ajuste a la baja en el coeficiente del sector restaurantes y hoteles, y del sector comercio.

Cuadro 14. Elasticidad Producto del Empleo en América del Norte.

	Canadá	EU	México	Canadá	EU	México
	1987 a 1993			1994a 2000		
Total sectorial	0,72	0,39	0,70	0,58	0,58	0,63
Bienes productores de bienes	5,43	2,78	0,50	0,37	-0,01	0,53
Agricultura, silvicultura, pesca y minería	1,92	0,46	-0,11	-0,20	3,30	-0,04
Electricidad, gas y agua	0,42	0,20	0,83	-0,95	3,49	0,80
Construcción	2,18	0,76	1,55	0,66	0,79	5,69
Manufacturas	3,13	10,39	0,41	0,58	-0,93	0,72
Bienes durables	4,79	2,79	0,48	0,61	0,38	0,69
Bienes no durables	1,96	-0,48	0,33	0,49	8,30	0,74
Bienes productores de servicios	0,33	0,60	0,86	0,62	0,55	0,71
Comercio	-0,22	0,43	1,40	0,47	-5,25	0,76
Comercio al mayoreo	-0,73	-0,22	n.d	0,90	-0,51	n.d.
Comercio al menudeo	-0,04	0,63	n.	0,37	18,06	n.d.
Transporte, comunicaciones y almacenaje	-1,11	0,66	0,81	0,95	0,92	0,58
Finanzas, Seguros y actividades inmobiliarias	0,26	0,07	0,45	0,18	0,36	0,49
Finanzas y seguros	n.d.	0,04	-0,18		0,13	-0,78
Actividades inmobiliarias	n.d.	0,18	1,13		1,16	1,36
Servicios profesionales, científicos y técnicos; Servicios de negocios y actividades de soporte	0,76	1,08	0,83	0,92	0,15	1,41
Servicios educativos	0,34	0,71	1,04	2,33	0,62	0,84
Servicios de salud y asistencia social	0,41	0,74	1,67	1,09	1,95	1,76
Información, cultura y recreación	0,01	0,72	-2,80	0,65	-0,13	-0,49
Restaurantes y Hoteles	0,60	0,24	0,76	0,88	1,29	-1,48
Otros servicios	0,24	0,73	0,71	0,13	5,53	1,10
Gobierno	0,45	0,39	1,07	-1,39	0,40	1,36

Fuente: estimaciones propias con base a estadísticas oficiales

Los multiplicadores de empleo estimados por cada millón de producción local de cada país en términos reales de la moneda local observaron una disminución generalizada a nivel del agregado de todos los sectores para todos los tres países, surgiendo como excepción los multiplicadores de actividades inmobiliarias, servicios de salud y seguridad social, restaurantes y hoteles y otros servicios en Estados Unidos, servicios educativos y de salud y seguridad social en Canadá, y servicios profesionales, servicios de salud, restaurantes y hoteles y otros servicios en México. Si se combinan los resultados de las elasticidades con los de los multiplicadores se observa que la dinámica del empleo en los tres países, ha estado determinada por el cambio en el patrón de acumulación de capital que ha influido para que en los Estados Unidos y Canadá se acelere la transición de sociedades productoras de bienes a productoras de servicios, lo cual se puede observar en el cuadro 14 en donde los multiplicadores de empleo son mayores en el sector servicios en Estados Unidos y Canadá que en el productores de bienes, en tanto en México los mayores multiplicadores se encuentran en el sector agro-

Cuadro 15. Mutliplicadores del Empleo en América del Norte.

	Canadá	EU	México	Canadá	EU	México
	1994			2000		
Total sectorial	17,4	15,6	23,4	15,9	14,2	21,7
Bienes productores de bienes	20,4	12,9	32,4	16,4	11,9	29,0
Agricultura, silvicultura, pesca y minería	20,9	10,8	72,0	11,7	9,1	64,1
Electricidad, gas y agua	7,4	4,4	7,6	6,3	3,2	7,3
Construcción	25,7	17,3	50,9	24,3	16,0	62,7
Manufacturas	21,0	13,7	14,2	17,9	12,2	12,9
Bienes durables	21,2	13,6	15,1	17,7	12,7	13,2
Bienes no durables	20,6	13,8	13,4	18,3	11,5	12,6
Bienes productores de servicios	27,3	17,0	18,1	25,2	14,9	17,2
Comercio	38,0	22,7	17,4	33,7	17,1	16,4
Comercio al mayoreo	16,4	11,8	n.d.	16,0	9,9	n.d.
Comercio al menudeo	57,6	31,2	n.d.	51,2	23,6	n.d.
Transporte, comunicaciones y almacenaje	25,4	11,1	13,5	25,2	10,7	11,7
Finanzas, Seguros y actividades inmobiliarias	8,2	5,1	2,9	6,9	4,1	2,6
Finanzas y seguros	n.d.	10,8	3,9	n.d.	7,9	2,8
Actividades inmobiliarias	n.d.	1,7	2,4	n.d.	1,8	2,5
Servicios profesionales, científicos y técnicos; Servicios de negocios y actividades de soporte	36,8	26,3	11,8	35,6	15,2	12,4
Servicios educativos	30,2	35,8	36,5	31,0	31,5	36,0
Servicios de salud y asistencia social	37,4	18,6	16,8	37,8	21,9	18,1
Información, cultura y recreación	25,9	24,1	10,6	23,2	20,3	9,2
Restaurantes y Hoteles	62,3	27,0	24,5	60,8	38,7	25,7
Otros servicios	62,3	14,6	50,7	43,7	28,4	51,4
Gobierno	23,6	20,6	32,6	19,9	19,2	32,8

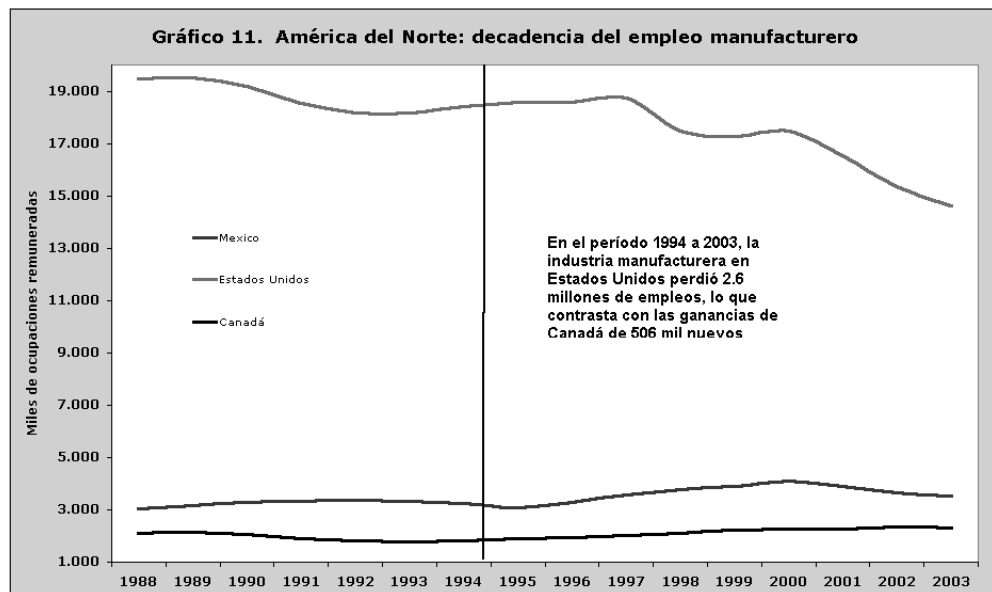
Fuente: estimaciones propias con base a estadísticas oficiales

pecuario y minero, y en la construcción, y en el extremo opuesto, servicios educativos, restaurantes y hoteles y gobierno. Los resultados de este doble análisis apuntan hacia un fortalecimiento del empleo en la región de los sectores de servicios, derivado del cambio en la especialización de la región, en donde el caso de México es jalado prematuramente a especializarse en sectores de servicios, sin que haya podido lograr una industrialización plena.

A pesar de estos resultados, hay que reconocer que el área que creó mayores expectativas de interacción entre los tres países fue el sector manufacturero, derivado de la inversión extranjera y el mayor intercambio comercial desatado por el Tratado de Libre Comercio. El supuesto en este caso era el de la complementariedad, y por lo mismo lo que se perdiera en un país se ganaría en el otro, de forma de tener una ganancia suma cero. Sin embargo esta situación no se logró, dado el rápido proceso de relocalización de las manufacturas estadounidenses, lo que llevó a la pérdida de 2,5 millones de empleos estadounidenses entre 1994 y 2003, en tanto Canadá ganó 506 mil y México 292 mil empleos.

La pregunta que surge de estas cifras es: ¿la pérdida de empleos manufactureros en Estados Unidos fue consecuencia del Tratado de Libre Comercio? ¿Se movieron los empleos a los países miembros? No existe respuesta conclusiva sobre el tema, sin embargo si se analizan los sectores dinámicos en creación de empleos en México y Canadá, se observa que Estados Unidos no pierde empleos en el sector automotriz que es una de las áreas más dinámicas en los dos países, por lo que en este caso no se puede hablar de sustituibilidad de plazas de empleo, sucediendo lo mismo en el sector electrónico. En donde se puede encontrar una cierta sustituibilidad es en el caso de la industria del vestido en donde la caída del empleo estadounidense es de 613 mil y la ganancia de México es de 62 mil, en este caso puede señalarse que la industria ha venido ajustando su personal en Estados Unidos desde hace tiempo, que la reubicación se ha realizado a diferentes países, entre otros México y que este proceso no fue acelerado por el Tratado de Libre Comercio. En este caso los empresarios del sector de prendas de vestir, habían decidido la relocalización de la industria independientemente del tratado, cuando se firma el mismo, se decide en unos casos aprovechar a México en vez de utilizar una opción más lejana. En este sentido conviene mencionar que la decisión no era si se mantenía en Estados Unidos o se mandaba a México, la decisión era entre si se mandaba a México o se realizaba la relocalización en algún país del sudeste asiático, del Caribe o de Centroamérica. Se optó por México en una cuarta parte de los casos, lo que fue una ganancia para la zona de libre comercio.

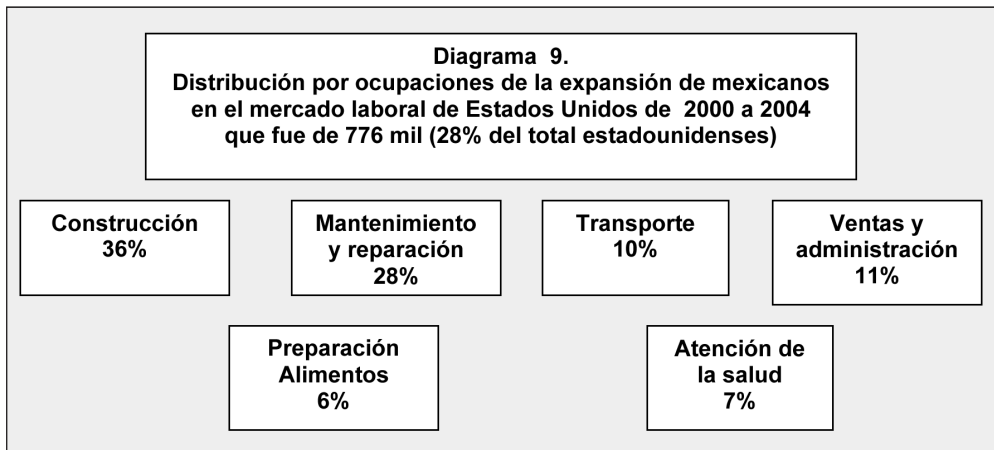
Se puede argumentar que lo que aconteció con las manufacturas es que Estados Unidos mantiene una política de relocalización industrial hacia diversas regiones del mundo y que esto es lo que ha motivado el cierre de negocios manufactureros, sin embargo la decisión de reubicar las plantas no ha sido hacia los países miembros del tratado necesariamente, ni mayoritariamente, sino hacia las regiones que resulten reunir las condiciones de bajo costos y de manufactura adecuada. La deslocalización de la industria manufacturera estadounidense está dando un nuevo perfil productivo y de empleo a toda la región, ya que en forma consolidada la región pierde dos millones trescientos siete mil empleos en el período 1994 a 2003.



6. La ubicación productiva de la Diáspora

A todo lo anterior se suma el efecto de la integración de una fuerza laboral multiétnica en los Estados Unidos, con una fuerte presión de parte de los hispanos y especialmente de los mexicanos. De acuerdo al Buró de Estadísticas del Trabajo de los Estados Unidos se estima que en 2004 los trabajadores de origen mexicano alcanzaron los 11.5 millones de trabajadores representando el 8.2 por ciento de la fuerza de trabajo estadounidense. La relevancia de la migración mexicana se hace evidente si se considera el incremento de la fuerza de trabajo en los Estados Unidos en el período 2000 a 2004 que fue de 2.8 millones de personas, los mexicanos con un crecimiento de 776 mil personas representaron el 28 por ciento de esta expansión, colocándolos como un factor estratégico para el proceso de expansión de la fuerza de trabajo estadounidense. En este sentido la integración de los mercados laborales es cada vez más importante especialmente en ciertos nichos de empleo. Al analizar la distribución de los 776 mil plazas creadas entre 2002 y 2004, se observa que el empleo se incrementó en ocupaciones de apoyo, como es construcción, mantenimiento, transporte, ventas, preparación de alimentos y apoyo en atención de la salud.

Una cuestión importante en este debate es que en este incremento de la fuerza de trabajo mexicana en el mercado laboral estadounidense no se encontró un efecto sustitución, es decir fueron nuevos empleos creados y por lo mismo no se desplazaron a estadounidenses, el único sector en donde se detectó un efecto sustitución fue en el de transportes. En una perspectiva de acervos de capital huma-



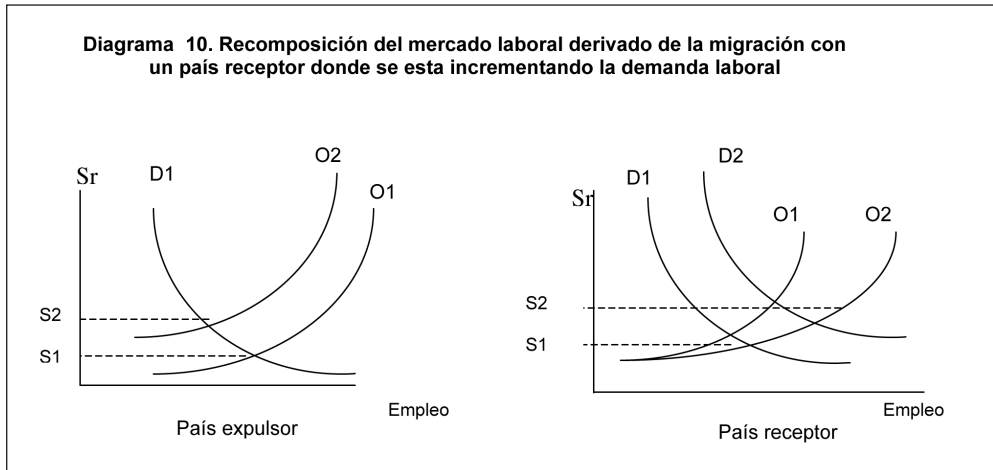
no de mexicanos ocupado en los Estados Unidos se observa que existen actividades en donde la participación de mexicanos se ha convertido en esencial como es el caso de las agropecuarias (una tercera parte de la fuerza de trabajo del sector), de las de construcción (una quinta parte de la fuerza de trabajo) y preparación de alimentos y actividades relacionadas (una séptima parte de la fuerza de trabajo), lo que ha dado por consecuencia una recomposición de la fuerza de trabajo en los Estados Unidos al permitir una mayor participación de los mexicanos.

Esta integración de los mercados laborales en la región está teniendo como efecto un proceso de recomposición de la fuerza de trabajo, ya que está dando por resultado transferencias de recursos humanos de sectores de bajo valor agregado hacia sectores intermedios, lo que en cierta forma está generando un incremento en el valor agregado promedio de la región. Este efecto regional deriva de la migración en medio de un efecto de no sustitución de la fuerza de trabajo local (estadounidense) lo que recompone el espectro de desarrollo regional. El efecto de recomposición del valor agregado deriva de la fuerte demanda de empleo que existe en los Estados Unidos, tal como se muestra en el diagrama 10. En este caso la movilización de emigrantes reduce la flexibilidad de la curva de oferta en el país de origen elevando los salarios (se mueve de O1 hacia O2, lo que provoca un alza de los salarios de S1 a S2; el movimiento correspondiente en el país receptor una flexibilización en la curva de oferta en el país receptor (de O1 a O2), pero debido al desplazamiento de la curva de demanda (D1 a D2) el resultado es un incremento de igual forma del salario real en el país receptor (de S1 a S2), generando con ello un mayor valor agregado regional.

Cuadro 15. Mutlplificadores del Empleo en América del Norte.

	% del total			% de la fuerza laboral de Estados Unidos		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004
Total de la fuerza de trabajo civil	100,0	100,0	100,0	7,8	8,1	8,2
Hombres	61,7	63,0	63,5	9,0	9,6	9,8
Mujeres	38,3	37,0	36,5	6,4	6,4	6,5
Ocupaciones						
Ocupaciones de administración, profesionales y relacionadas	14,2	14,1	14,1	3,2	3,3	3,3
<i>Ocupaciones de administración, negocios y operaciones financieras</i>	<i>6,0</i>	<i>5,7</i>	<i>6,0</i>	<i>3,2</i>	<i>3,2</i>	<i>3,4</i>
Ocupaciones de administración	4,2	4,2	4,3	3,1	3,2	3,4
Ocupaciones de negocios y de procesos financieros	1,7	1,6	1,7	3,5	3,2	3,4
<i>Ocupaciones profesionales</i>	<i>8,2</i>	<i>8,3</i>	<i>8,2</i>	<i>3,2</i>	<i>3,3</i>	<i>3,3</i>
Ocupaciones de matemáticas y de computación	0,7	0,7	0,7	2,4	2,5	2,4
Ocupaciones de ingeniería y arquitectura	0,8	0,6	0,7	3,2	2,6	2,9
Ocupaciones de ciencias de la vida, física y sociales	0,4	0,5	0,3	3,3	3,7	2,5
Ocupaciones de la comunidad y de servicios sociales	0,8	0,9	1,0	3,9	4,7	5,1
Ocupaciones legales	0,4	0,4	0,3	2,8	2,9	2,4
Ocupaciones de educación, capacitación	2,9	2,7	2,7	4,0	3,9	4,0
Ocupaciones de medios, artes, deportes	0,9	0,9	1,0	3,5	3,9	4,3
Ocupaciones de cuidado de la salud	1,4	1,5	1,5	2,3	2,5	2,6
<i>Ocupaciones de servicios</i>	<i>23,7</i>	<i>23,8</i>	<i>24,4</i>	<i>11,6</i>	<i>12,0</i>	<i>12,3</i>
Ocupaciones de apoyo a la salud	1,7	1,7	1,8	6,6	6,4	7,0
Ocupaciones de servicios de protección	1,4	1,3	1,6	5,6	5,4	6,5
Preparación de alimentos y actividades relacionadas	8,7	9,0	8,5	13,3	13,8	13,4
Ocupaciones de mantenimiento y limpieza de edificios y campos	9,1	9,1	9,5	19,3	20,4	21,1
Ocupaciones de servicios y de aseo personal	2,9	2,8	2,9	7,0	7,4	7,4
<i>Ocupaciones de venta y de oficinas</i>	<i>20,5</i>	<i>20,5</i>	<i>19,7</i>	<i>6,2</i>	<i>6,4</i>	<i>6,4</i>
Ocupaciones de ventas y relacionadas	8,9	9,0	8,7	6,0	6,3	6,2
Ocupaciones de oficina y de apoyo administrativo	11,7	11,5	11,0	6,4	6,6	6,5
<i>Ocupaciones de recursos naturales, construcción y mantenimiento</i>	<i>19,4</i>	<i>20,1</i>	<i>21,0</i>	<i>15,3</i>	<i>15,8</i>	<i>16,5</i>
Ocupaciones de rancho, pesca y silvicultura	3,8	3,6	3,2	38,9	37,8	36,4
Ocupaciones de extracción y construcción	12,3	12,6	13,9	16,6	17,3	18,6
Ocupaciones de instalación, mantenimiento y reparación	3,4	4,0	4,0	7,8	8,8	9,1
<i>Ocupaciones de producción, transporte y traslado de materiales</i>	<i>22,2</i>	<i>21,5</i>	<i>20,7</i>	<i>12,7</i>	<i>13,3</i>	<i>13,2</i>
Ocupaciones de producción	13,2	12,5	11,7	14,0	14,4	14,1
Ocupaciones de transporte	9,0	9,0	9,1	11,3	12,1	12,2
Tipo de trabajador						
Agricultura						
<i>trabajadores asalariados</i>	<i>3,8</i>	<i>3,6</i>	<i>3,4</i>	<i>31,6</i>	<i>30,7</i>	<i>31,6</i>
<i>Autoempleados</i>	<i>0,2</i>	<i>0,1</i>	<i>0,2</i>	<i>1,9</i>	<i>1,5</i>	<i>2,0</i>
<i>Familiares no pagados</i>	<i>n.s.</i>	<i>n.s.</i>	<i>n.s.</i>	<i>n.s.</i>	<i>n.s.</i>	<i>3,7</i>
Industrias no agrícolas						
<i>Trabajadores asalariados</i>	<i>91,0</i>	<i>90,8</i>	<i>90,7</i>	<i>7,8</i>	<i>8,0</i>	<i>8,1</i>
Gobierno	9,8	8,8	9,2	5,3	5,0	5,3
Industrias privadas	81,2	81,9	81,5	8,2	8,6	8,7
Hogares	1,3	1,2	1,1	19,0	16,9	16,4
Otras industrias	79,9	80,8	80,4	8,1	8,5	8,6
<i>Autoempleados</i>	<i>5,0</i>	<i>5,4</i>	<i>5,6</i>	<i>6,0</i>	<i>6,5</i>	<i>6,8</i>
<i>Familiares no pagados</i>	<i>0,0</i>	<i>0,1</i>	<i>0,1</i>	<i>5,3</i>	<i>13,9</i>	<i>16,7</i>
De acuerdo a la permanencia						
Tiempo completo	85,6	85,4	85,8	8,1	8,4	8,6
Tiempo parcial	14,4	14,6	14,2	6,5	6,7	6,6

Fuente: BLO Current Employment Statistics 2005.



III. ALGUNAS CONCLUSIONES PRELIMINARES

Las expectativas sobre el Tratado de Libre Comercio de que pudieran generar un círculo virtuoso sobre la producción y el empleo derivado de una expansión del comercio y la inversión intra regionales no se cumplieron para el caso mexicano, pero sí para Estados Unidos y Canadá. México no pudo incentivar a sus inversionistas locales que incrementaran su formación bruta de capital fijo al ritmo necesario para que se incrementara el multiplicador de empleo y con ello se pudiera absorber productivamente los incrementos de la fuerza de trabajo. Esto llevó a un lento crecimiento del empleo remunerado lo que generó un excedente de oferta laboral, la cual al no ser absorbida en la economía formal provocó el crecimiento del mercado informal y un proceso de migración hacia Estados Unidos. El ingreso de migrantes mexicanos permitió que el nivel del producto interno bruto estadounidense se incrementara en un 10 por ciento por ciento más en 2003, y se disminuyera en México en un 30 por ciento. Bajo esta perspectiva se hace necesario que los tres países busquen acuerdos que permitan reducir el impacto negativo de la migración y se pueda desatar una dinámica que permita instaurar un modelo de inversión ampliada en México.

El análisis de los nichos de empleo en la región de América del Norte muestra que se ha iniciado una transición hacia un esquema complejo, en donde el empleo rural y las manufacturas es cada vez más débil, en tanto los sectores productores de servicios se perfilan cada vez más como los dinamizadores de la dinámica laboral. Sin embargo este proceso no es una transición suave, si no que está sujeta como cualquier otra, a conflictos y a una gama muy amplia de empleos en donde no todos son de la misma calidad y por lo mismo existen una serie de autores como Glyn y Salverda (1999) que argumentan que la nueva estructura del

empleo genera una mayor desigualdad social haciendo un recuento para los países de la OECD, lo cual es cierto, pero esto es producto de nuevas formas de acumulación de capital y del cambio demográfico producto de una mayor expectativa de vida, hoy la población tiene la posibilidad de lograr una vida superior a los 70 años en todos los países de la región, esto ha creado la necesidad de nuevas profesiones que atiendan las necesidades de una sociedad más longeva, que se presume seguirá incrementando su expectativa de vida. Lo anterior llevará a un patrón de empleo con alto peso en cuestiones de salud y seguridad social y educación. El otro patrón de empleo en donde la región ha sido promotora es en crear empleos para utilizar el creciente tiempo libre del trabajo organizado, por lo que es de esperarse que este tipo de profesiones sigan aumentando. El análisis de los nichos de empleo puede servir como un observatorio del nuevo desarrollo productivo y social de la región de América del Norte. Un factor importante es que la integración del mercado laboral de la región se ha venido realizando por la puerta trasera, el de la migración intrarregional ilegal lo cual ha llevado a crecientes tensiones, debido al trato que se da a los emigrantes. Es necesario salvaguardar un acuerdo laboral de largo plazo, que salvaguarde los derechos de los trabajadores y de certidumbre sobre el desarrollo de la integración, de lo contrario se generarán tensiones que pueden desencadenar fricciones de mayor envergadura con grupos conservadores en los Estados Unidos. El reto es crear un proceso de transición suave que permita certidumbre en la integración laboral entre los tres países.

BIBLIOGRAFÍA

- Benjamin Dwayne, Gunderson Morley, and Riddell Craig W. (2002) *Labour Market Economics. Theory, evidence and policy in Canada*. Mc Graw Hill Ryerson.
- Borjas G.J. (1994) «The Economics of Immigration», *Journal of Economic Literature* Vol. 32. 4 December 1994 1667-1717.
- Borjas G.J. (1996) *Labor Economics* Chapter 9. Labor Mobility Mc Graw Hill International Editions. Pp. 279-318.
- Borjas G.J., Freeman Richard B., and Katz Lawrence F. (1996) «Searching for the Effect of Immigration on the Labor Market». *National Bureau of Economic Research, Working Paper No. w5454*. Cambridge, Massachusetts, E.U.A. February 1996.
- Borjas, G.J., Freeman Richard, Katz Lawrence (1997) «How much do immigration and trade affect labor market outcomes?», *Brookings Papers on Economic Activity 1*, 1-67. 86-90.
- Borjas, G.J. (1992) *Immigration and the Work Force: Economic Consequences for the United States and Source Areas*, Chicago: The University of Chicago Press.

- Borjas, G.J. (1994) *The Labor Market Performance of Mexican Immigrants in the United States*, National Bureau of Economic Research, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México.
- Borjas, G.J. (1995) «The Economic Benefits of Immigration». *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9, No. 2. Spring 1995, pp. 3-22.
- Borjas, G.J. (1998) «The Economic Progress of Immigrants». *National Bureau of Economic Research*, Working Paper No. w6506. Cambridge, Massachusetts, E.U.A. April 1998.
- Borjas, George. (2003) «The Labor Demand Curve is Downward Sloping: Reexamining the Impact of Immigration on the Labor Market». *National Bureau of Economic Research*, Working Paper No. w9755. Cambridge, Massachusetts, E.U.A. June 2003.
- Bureau of Labour Statistics. (2002) *Union Members in 2002*, News. United States Department of Labour. February, 2002.
- Bureau of Labour Statistics. (2003) *Employment and Earnings*, U.S. Department of Labor. Bureau of Labor Statistics. June, 2003.
- Bureau of Labour Statistics. (2003) *The Employment Situation: December 2003*, News. United States Department of Labour. December, 2003.
- Business Week. (2004) Where are the jobs? March 22, 2004.
- Casares, Enrique (2004) «Liberación comercial, ajustes sectorial y crecimiento en México» en *Diez Años del TLCAN en México. Una perspectiva analítica*. Lecturas del Trimestre Económico 95. Enrique Casares y Horacio Sobarzo (compiladores) Fondo de Cultura Económica. México.
- CELADE. (1999) *Migración y Desarrollo en América del Norte y Centroamérica: Una Visión Sintética*, Santiago de Chile: Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe: Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía, División de Población.
- Clark Ximena, Hatton Timotty J. and Williamson Jeffrey G. (2002) «Where do U.S. Immigrants Come from, and Why?» *National Bureau of Economic Research*, Working Paper No. w8998. Cambridge, Massachusetts, E.U.A. June 2002.
- Department of Foreign Affairs and International Trade. (2003) *NAFTA@10. A Preliminary Report*. Trade and Economic Analysis Division. Department of Foreign Affairs and International Trade. 2003.
- Department of Foreign Affairs and International Trade. (2004) «Fourth Annual Report on Canada's State of Trade». *Trade and Economic Analysis Division*. Department of Foreign Affairs and International Trade. 2004.
- Estudio Binacional México-Estados Unidos sobre Migración* (1997).
- Ethier, Wilfred (1986) «Illegal Immigration: the host country problem» *American Economic Review* 76 (1) March 56-71

- Ethier Wilfred (2001) «Regional Regionalism» en *Regionalism and Globalization Theory and Practice*. Edited by Sajal Lahiri. Routledge, London and New York.
- Frenette and Morissette. (2003) «Will They Ever Converge? Earnings of immigrant and Canadian-born Workers over the Last Two Decades». *Research Paper Series*. Statistics Canada, October, 2003.
- Government of Canada. (2002) *Socios en América del Norte: Promover las Relaciones de Canadá con Estados Unidos y México*, Comité Permanente de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional, Gobierno de Canadá.
- Harrison, Bennet (1994) *Lean and Mean. The Changing Landscape of Corporate Power in the Age of Flexibility*. Basic Books.
- Haytter Roger (1998) *The Dynamics of Industrial Location. The Factory, the Firm and the Production System*. John Wiley & Sons.
- Hatton, Timotty J. (2002) «What Fundamentals Drive World Migration?» *National Bureau of Economic Research*, Working Paper No. w9159. Cambridge, Massachusetts, E.U.A. September 2002.
- Huntington Samuel P. (2004) *Who Are We? The Challenges to America's National Identity*. New York: Simon & Schuster
- Inter American Dialogue (2004) «All in the Family. Latin America's Most Important International Financial Flow» *Report of the Inter American Dialogue Task Force on Remittances*
- Instituto Nacional de Migración. (2003) *Estadísticas Migratorias, Volumen IX No. 1*, Secretaría de Gobernación, Coordinación de Planeación e Investigación, Enero, 2003.
- Instituto Nacional de Migración. (2003) *Estadísticas Migratorias, Volumen IX No. 4*, Secretaría de Gobernación, Coordinación de Planeación e Investigación, Abril, 2003.
- López, Julio (1985) *La economía del capitalismo contemporáneo. Teoría de la Demanda Efectiva*, UNAM.
- López, Julio (1998) *La macroeconomía de México. El pasado reciente y el futuro posible*. Editorial Porrúa, México.
- Mankiw, G.N., Phelps E.S. y Romer P.M (1995) *The Growth of Nations*, Brookings Papers on Economic Activity.
- Markusen, James R. and Zahniser, Stephen. (1997) «Liberalization and Incentives for Labor Migration: Theory with Applications to NAFTA». *National Bureau of Economic Research*, Working Paper No. w6232. Cambridge, Massachusetts, E.U.A. October 1997.
- OECD (1998) *Migration, Free Trade and Regional Integration in North America*, Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, OECD Proceedings, Paris.

- OECD (2002) *Trends in International Migration: Annual Report*, Continuous Reporting System on Migration, Paris and Washington, D.C. Organization for Economic Co-operation and Development, 2002 Edition.
- OECD (2003) *Trends in International Migration*. SOPEMI.
- OECD *The Employment of Foreigners: Outlook and Issues in OECD Countries*.
- Papademetriou G. Demetrios (2003) «The Shifting Expectations of Free Trade and Migration» en *Nafta's Promise and Reality. Lessons from Mexico for the Hemisphere*. Carnegie Endowment for International Peace.
- Passel, Jeffrey (2003) «Mexican Immigrants in the United States» Ponencia presentada en Seminario Internacional sobre la Ley General de Población: 30 Aniversario de su Promulgación. Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM México, D.F. 28 de noviembre de 2003.
- Polaski, Sandra (2003) «Jobs, Wages and Household Income» en *Nafta's Promise and Reality. Lessons from Mexico for the Hemisphere*. Carnegie Endowment for International Peace. Washington, D.C.
- Stark, Oded. (1991) *The Migration of Labor*, Cambridge, Massachusetts: Basil Blackwell.
- Statistics Canada (2001) *The Changing Profile of Canada's Labour Force*, Census: analysis series.
- Statistics Canada. (2003) *Annual Demographic Statistics*, Statistics Canada, Demography Division. March, 2003.
- Statistics Canada. (2001) *Population Projections for Canada, Provinces and Territories*, Statistics Canada, Demography Division. March, 2001.
- Statistics Canada. (1990) *Report on the Demographic Situation in Canada 1990*, Statistics Canada, Demography Division. November 1990.
- Statistics Canada. (1993) *Report on the Demographic Situation in Canada 1993*, Statistics Canada, Demography Division. March 1993.
- Statistics Canada. (2003) *Report on the Demographic Situation in Canada 2002*, Statistics Canada, Demography Division. December 2003.
- Tornell Aaron, Westermann Frank, Martinez Lorenza (2004) «*Nafta and Mexico Less Than Stellar Performance*». National Bureau of Economic Research, Working Paper 10289. Cambridge, Massachusetts.
- U.S. Department of Labor. (2002). *Productivity in the 21st Century*, U.S. Department of Labor. October, 2002.
- Wildasin, David E. (2000) «Labor-Market Integration, Investment in Risky Human Capital, and Fiscal Competition». *The American Economic Review*, Vol. 90, No. 1. March 2000, pp. 73-95.
- Zimmerman, Klaus y Bauer T. (2002) *The Economics of Migration*. Vol I, II, III, IV. The International Library of Critical Writings in Economics 151 An Elgar Reference Collection, U.K. y USA.