

**Seminario Continuo sobre Desigualdad en México**  
**Desigualdad salarial y potencial de mercado: Evidencia para México**  
**Modulo 3. Políticas Públicas**  
**Dr. Carlos Cardoso Vargas. Universidad de Barcelona**

**Objetivo**

Analizar hasta qué punto la ubicación de los mercados es un factor que determina el nivel de salarios por regiones y con base en ello explorar algunas recomendaciones de política pública.

**Problemática y desarrollo del modelo**

La desigualdad de ingresos ha tomado especial relevancia en los últimos años debido a que compromete el desempeño económico de largo plazo y afecta la integración social y el bienestar de los habitantes. En este contexto resulta fundamental entender y distinguir las distintas fuentes que generan las diferencias salariales entre trabajadores.

El autor examina una de las fuentes de dicha desigualdad: el potencial de mercado o acceso que tienen distintas ubicaciones para acceder a mercados de consumidores e insumos como variable que explica la variación de ingresos per cápita entre países o de los salarios entre regiones o ciudades. Para ello se basa en un modelo estándar de Nueva Geografía Económica de Dixit-Stiglitz-Krugman.

En el modelo existen dos sectores: uno que produce un bien homogéneo bajo rendimientos constantes y en competencia perfecta (sector agrícola) y otro que produce gran cantidad de bienes diferenciados bajo rendimientos crecientes en competencia imperfecta (sector industria).

Al solucionar el modelo se observa que el salario manufacturero de equilibrio depende de lo que las empresas pueden pagar en cada localización en función de los niveles de ingreso y precios de otras ubicaciones; así como los costos de envío a estos lugares. Los salarios serán más altos en aquellas localizaciones que se encuentren más cercanas a grandes centros de consumo, es decir que se benefician de un mayor potencial de mercado. Esto se debe a que las empresas con localizaciones más estratégicas incurrirán en menores costos de transporte tanto para comprar insumos como para vender productos y por tanto pueden pagar mejores salarios.

El autor realiza estimaciones empíricas, que se llevaron a cabo con una muestra aleatoria de 1% del Censo 2000 y 2010. Flujos de comercio entre países del Fondo Monetario Internacional. Los flujos internos de los países con base en el Banco Mundial y la OECD y variables dummy de contigüidad, vínculos coloniales y acuerdos comerciales de la base de datos del CEPII (Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales).

El Dr. Cardoso descompone el potencial de mercado total en internacional, interno y regional. Después de construir el potencial de mercado a nivel estatal como una variable que depende de las distancias entre dos localizaciones, la proporción del PIB estatal respecto al nacional y el potencial de mercado de cada entidad respecto de otras entidades y países.

En sus resultados se puede observar que los estados con mayor potencial de mercado son los del norte que colindan con la frontera de E.U; la Ciudad de México, Jalisco, el Estado de México y Puebla.

Posteriormente analiza la correlación que existe entre el potencial de mercado y los salarios a nivel individual. El autor encuentra una correlación positiva y significativa de 0.11. Al incluir variables de características de los individuos como edad, escolaridad, condición formal del trabajo, la correlación baja a 0.57. También se observa que la incorporación de variables dummy de industria no modifica la correlación, mientras que los efectos fijos de región arrojan un coeficiente de 0.095. Todos estos parámetros significativos al 1%.

El autor reconoce el problema de endogeneidad que existe entre las dos variables ya que trabajadores en estados con alto potencial de mercado pueden estar recibiendo salarios altos, lo que incide en el poder de compra de los estados y por lo tanto del potencial de mercado; o bien, de que trabajadores más hábiles tiendan a ubicarse en estados con mayor potencial de mercado. En virtud de este fenómeno es que al autor utiliza el método de variables instrumentales, eligiendo al potencial de mercado rezagado como variable instrumental y prueba elementos que favorecen la aglomeración como la ventaja natural, especialización, presencia de capital humano, entre otras. Al igual que en la estimación base, estas estimaciones arrojan parámetros que oscilan entre 0.047 y 0.095.

El expositor concluye que existe un efecto positivo del potencial de mercado sobre los salarios de 0.082, la cual es robusta a diversas medidas relacionadas con las teorías de aglomeración urbana y problemas de endogeneidad y autocorrelación espacial. Los resultados también indican que el efecto es heterogéneo sobre trabajadores formales e informales cuando se controla por la presencia de capital extranjero, es decir, los trabajadores formales muestran mayor sensibilidad al potencial de mercado que sus contrapartes informales.

### **Recomendaciones de política pública**

Con base en estos resultados el autor sugiere que deben explorarse políticas públicas de largo aliento que promuevan la migración de población de estados del sur al norte tal como se ha promovido en China para atraer trabajadores calificados a estas zonas.

Otra política deberá ir encaminada a disminuir los costos del transporte hacia ciertos mercados por medio de infraestructura carretera para lo cual deberán promoverse inversiones en varios niveles de gobierno dado que implica presupuestos muy altos.

### **Referencias**

Desigualdad salarial y potencial de mercado: Evidencia para México  
Carlos Cardoso Vargas. El Trimestre Económico, 2016, vol. LXXXIII (1), pp. 185-220.