

LA LÓGICA LABORAL DEL MODELO DE EXPORTACIONES INTENSIVAS EN
TRABAJO NO CALIFICADO. EL CASO DE MÉXICO

*THE LABOUR LOGIC IN THE MODEL OF EXPORT INTENSIVE IN
NON-QUALIFIED LABOUR. THE CASE OF MEXICO*

Gerardo H. Fujii Gambero
Universidad Nacional Autónoma de México
fujii@servidor.unam.mx

II Premio José Luis Sampedro. Primer premio

RESUMEN

Los problemas de empleo en México se reflejan en la mala calidad de muchas ocupaciones. Un elemento central de la estrategia seguida para enfrentarlos consistió en promover el crecimiento impulsado por las exportaciones manufactureras. Habiendo transcurrido veinte años de seguir esta orientación, los problemas de empleo no se han resuelto. La hipótesis de este trabajo es que el tipo de inserción internacional en el comercio mundial seguida por México, específicamente su forma de participación en el sistema de producción internacional compartida, tiene como resultados el bajo crecimiento económico, lo que frena la dinámica del empleo, y la generación de empleos de baja calidad en el sector exportador, característica que se difunde hacia el resto de la economía.

Palabras clave: Producción internacional compartida; Producción intensiva en trabajo poco calificado; Competitividad basada en bajos salarios.

ABSTRACT

Employment problems in Mexico are reflected in bad quality of many occupations. A key element of the strategy pursued to face them consisted of promoting manufacturing-based export-led growth. After twenty years of following this orientation, employment issues haven't been solved. This paper argues that Mexico's participation in world trade, specifically its role in international production sharing system, results in low economic growth, which ceases employment dynamics and the generation of low-quality jobs in the exporting sector, characteristic that spreads towards the rest of the economy.

Keywords: International Production Sharing; Low-Qualified Labour Production; Low Wages-Based Competitiveness.

Clasificación JEL: J30, F16.



1. INTRODUCCIÓN¹

Los problemas de empleo en México no se reflejan tanto a través del desempleo abierto, sino en la mala calidad de muchas ocupaciones. Para hacer frente a estos desafíos es necesario que el crecimiento económico sea más acelerado y que éste vaya acompañado del aumento de la productividad.

Un elemento central de la estrategia seguida por México para enfrentar estos desafíos consistió en promover un modelo de crecimiento impulsado por las exportaciones manufactureras. Sin embargo, habiendo transcurrido ya veinte años de seguir esta orientación, se puede afirmar que los problemas de cantidad y calidad del empleo no se han resuelto.

La hipótesis central que se busca demostrar en este trabajo es que el tipo de inserción internacional en el comercio mundial que ha seguido México, específicamente su forma de participación en el sistema de producción internacional compartida, tiene como resultados inevitables el bajo crecimiento de la economía, lo que frena la dinámica del empleo, y la generación de empleos de baja calidad en el sector exportador, característica que se difunde hacia los empleos del resto de la economía.

La estructura del artículo es la siguiente: el apartado II describe la dinámica y los cambios que han experimentado las exportaciones mexicanas. En la dinamización de las exportaciones manufactureras de México le corresponde un papel central a su participación en el sistema de producción internacional compartida, tema que se aborda en el apartado III. En el apartado IV se explica las razones por las cuales el dinamismo exportador manufacturero sólo impulsa débilmente el crecimiento global de la economía. En el apartado V se expone que el tipo de inserción internacional promovido por la industria maquiladora tiene como uno de sus elementos el logro de la competitividad a través de bajos salarios, o sea, de empleos de baja calidad, lo que seguramente se transmite hacia el resto de la economía, impidiendo el

¹ Este trabajo se inscribe en el marco del proyecto IN 302908, apoyado por la Dirección General de Asuntos del Personal Académico de la UNAM. Agradezco la colaboración de las estudiantes Martha Alatríste y Rosa Gómez, becarias del proyecto.

mejoramiento generalizado de la calidad del empleo. El trabajo termina con la presentación de sus conclusiones.

2. LOS DESAFÍOS EN EL CAMPO DEL EMPLEO QUE ENFRENTA MÉXICO

En el Cuadro 1 se muestra una serie de antecedentes que dan una imagen de los grandes desafíos que enfrenta el país en materia de empleo.

Según patrones internacionales, *el desempleo abierto* en México no representa un problema, pues ha sido tradicionalmente muy reducido, por lo que, en los hechos, en el país existe pleno empleo. Entre los años 2000 y 2008, la tasa de desempleo abierto más elevada se registró este último año, en el cual ascendió a 4 por ciento de la población económicamente activa.

Sin embargo, de ninguna manera puede concluirse que el país no está enfrentando desafíos muy serios en el plano del empleo, que se centran en el problema de la baja calidad de un número muy significativo de las ocupaciones. Esto se puede ver a través de un sistema de indicadores que permite apreciar este problema desde varias perspectivas. Algunos son proporcionados por la *Encuesta nacional de empleo* y por la *Encuesta nacional de ocupación y empleo*. La *tasa de presión general*, que incluye a los desocupados abiertos más los ocupados que buscan empleo adicional como proporción de la población económicamente activa, es significativamente más elevada que la de desempleo abierto, habiendo llegado en 2005 y 2006 a superar el 8 por ciento de la población activa. Por su parte, la *tasa de ocupación parcial y desocupación* (desocupados abiertos más ocupados que laboraron menos de 15 horas semanales en la semana de la encuesta como porcentaje de la población activa) es aún más elevada que la anterior, habiendo ascendido a más de 10 por ciento en 2008. En tercer término, *la tasa de condiciones críticas de ocupación*, que es la proporción de los ocupados que labora menos de 35 horas semanales por razones de mercado o más de 35 horas con ingresos inferiores al salario mínimo o más de 48 horas a la semana, percibiendo entre uno y dos salarios mínimos, ha sido el único indicador de entre los expuestos que ha mostrado un descenso notable, habiendo pasado de 18 por ciento en 2000 a algo más de 10 por ciento en 2008.

Con respecto al *empleo en el sector no estructurado, informal y en sectores de baja productividad*, existen diversas definiciones de estos conceptos, que dan lugar a estimaciones diferentes. INEGI, definiendo al *sector informal* como las unidades económicas que, no estando constituidas como empresas, operan con base en los recursos de los hogares, estimaba que en 2008 el 28 por ciento de los ocupados a nivel nacional laboraba en empleos informales.

CUADRO 1: RASGOS DE OCUPACIÓN.

| Año | <i>Población económicamente activa</i> ¹ | <i>Tasa de desempleo abierto</i> ^{2,6} | <i>Tasa de presión general</i> ^{2,3} | <i>Ocupación parcial y desocupación</i> ^{2,4} | <i>Población que trabaja en condiciones críticas</i> ^{5,6} | <i>Informales</i> ^{5,7} |
|------|---|---|---|--|---|----------------------------------|
| 2000 | 57,8 | 2,6 | 4,5 | 6,9 | 18,0 | 26,9 |
| 2001 | 57,3 | 2,8 | 4,1 | 6,9 | 16,3 | 27,5 |
| 2002 | 56,9 | 2,9 | 4,5 | 7,5 | 15,2 | 28,2 |
| 2003 | 57,1 | 3,4 | 6,3 | 9,0 | 15,6 | 28,8 |
| 2004 | 57,6 | 3,9 | 6,6 | 9,6 | 15,3 | 28,8 |
| 2005 | 57,9 | 3,6 | 8,2 | 9,4 | 14,1 | 28,1 |
| 2006 | 58,7 | 3,6 | 8,1 | 9,8 | 12,0 | 27,1 |
| 2007 | 58,8 | 3,7 | 7,2 | 9,7 | 11,2 | 27,1 |
| 2008 | 58,7 | 4,0 | 7,4 | 10,2 | 10,5 | 27,3 |

Fuente: INEGI (2009a).

¹ Porcentaje de la población total.

² Porcentaje de la población económicamente activa.

³ Población ocupada más la ocupada que busca trabajo.

⁴ Población desocupada, más la ocupada que trabajó menos de 15 horas en la semana de referencia.

⁵ Porcentaje de la población ocupada.

⁶ Ocupados que trabajan menos de 35 horas a la semana por razones de mercado, la que trabaja más de 35 horas semanales con ingresos mensuales inferiores al salario mínimo y la que labora más de 48 horas semanales ganando hasta dos salarios mínimos.

⁷ Ocupados que laboran en unidades económicas que no son empresas y que operan con base en los recursos de los hogares.

Otro concepto empleado por INEGI para referirse a este ámbito de la ocupación es el de *sector no estructurado*, definido como “la población ocupada que labora en micronegocios no agropecuarios asociados a los hogares, excepto en servicios domésticos, que no tienen registro ante las autoridades, y ocupados que aun cuando laboran en micronegocios registrados carecen de contrato de trabajo y cobertura de la seguridad social” (INEGI, 2004: 23). De acuerdo con esta definición, la ocupación en el sector no estructurado comprende las siguientes categorías de trabajadores: los trabajadores autónomos y los empleadores, asalariados y trabajadores sin pago en empresas manufactureras de hasta quince trabajadores y en actividades no manufactureras, en empresas de hasta cinco trabajadores.

En 2003, último año para el cual se reporta este dato, la ocupación en el sector no estructurado ascendía a 10,8 millones de trabajadores. Aunque entre 1995 y 2003 el número absoluto de ocupados en este

sector se incrementó en más de dos millones, su participación en el total de ocupados no creció sustancialmente, pasando de 25,7 a 26,7 por ciento de la ocupación total.

En los últimos años, la CEPAL, en el informe anual *Panorama social de América Latina*, ha dejado de emplear el término economía o empleo informal y ha presentado la información para referirse a los empleos de baja calidad con el término de *ocupación en los sectores de baja productividad*, en el cual se incluye al empleo en microempresas (establecimientos en los que laboran hasta cinco personas), ya sean empleadores o asalariados, el empleo doméstico, los trabajadores por su cuenta no calificados y los trabajadores familiares no remunerados.

Entre 1996 y 2006, la población urbana ocupada en las actividades de baja productividad ha pasado de 44 al 46 por ciento de la ocupación de las ciudades, lo que refleja el dramatismo del problema de la calidad del empleo y la magnitud del desafío que el país está enfrentando en materia de mejorar la calidad del empleo. La mayor parte de los ocupados en los sectores de baja productividad laboran en microempresas (establecimientos en los que laboran hasta cinco personas) o como trabajadores independientes no calificados o familiares no remunerados. Por sectores de actividad económica, la mayor parte de estos últimos se dedica al comercio (CEPAL, 2008:53).

Dado que la legislación laboral se extiende sólo a los *trabajadores asalariados*, se entiende que el trabajo asalariado constituye, en general, un empleo de mejor calidad que el independiente, por lo que otro indicador de la calidad del empleo será su participación en el total de la ocupación. En los últimos años, en torno a las dos terceras partes de los ocupados ha estado constituida por los trabajadores remunerados y subordinados, la mayor parte de los cuales son asalariados. En el Cuadro 2 se muestran algunos indicadores que indican la mala calidad de muchos de los trabajos asalariados del país: una parte significativa no cuenta con contratos laborales escritos, más de la mitad de los asalariados no cuenta con un contrato estable, el nivel de los salarios es bajo (casi el 90 por ciento de ellos percibe remuneraciones que no superan los cinco salarios mínimos, equivalentes alrededor de 7.500 pesos mensuales, unos 750 dólares al mes al tipo de cambio de esos años) y la mitad no cuenta con seguro médico. Además, no obstante las disposiciones legales que estimulan las jornadas completas, existe una proporción significativa de los trabajadores asalariados que labora en jornadas muy inferiores (en 2007, 15 por ciento de los asalariados laboraba menos de 34 horas semanales), mientras que en el otro extremo, casi el 30 por ciento de los asalariados tiene jornadas de trabajo que superan las 48 horas a la semana. Por último, sólo el 60 por ciento disfruta de prestaciones sociales, muchas de las cuales son obligatorias por ley.

CUADRO 2: RASGOS DEL TRABAJO ASALARIADO 2000-2008 (PORCENTAJES).

| Año | <i>Trabajadores remunerados y subordinados</i> | | | | | | | |
|------|--|-------------|-----------------------------|------|---|--|-----------------------------------|--------------------------------------|
| | Total ¹ | Asalariados | <i>Con contrato escrito</i> | | <i>Con ingresos de hasta 5 salarios mínimos</i> | <i>Con acceso a instituciones de salud</i> | <i>Con prestaciones laborales</i> | <i>Que trabajan de 35 a 48 horas</i> |
| | | | Temporal | Base | | | | |
| 2000 | 63,8 | 90,0 | 6,9 | 47,1 | 84,7 | 56,1 | 58,7 | 59,8 |
| 2001 | 63,3 | 89,9 | 6,8 | 46,3 | 85,1 | 54,8 | 57,8 | 62,6 |
| 2002 | 63,4 | 89,7 | 7,0 | 45,6 | 84,3 | 53,6 | 57,0 | 62,6 |
| 2003 | 63,4 | 89,6 | 7,3 | 45,3 | 83,8 | 53,2 | 56,9 | 57,2 |
| 2004 | 64,0 | 89,7 | 7,5 | 45,1 | 83,5 | 53,4 | 57,7 | 56,7 |
| 2005 | 64,8 | 90,1 | 8,6 | 41,7 | 83,3 | 53,7 | 58,3 | 50,7 |
| 2006 | 65,5 | 91,3 | 8,9 | 44,1 | 81,3 | 55,5 | 61,5 | 49,6 |
| 2007 | 65,4 | 93,1 | 8,8 | 44,0 | 80,9 | 54,8 | 60,9 | 49,8 |
| 2008 | 66,2 | 93,2 | 8,5 | 44,3 | 72,4 | 54,7 | 61,2 | 68,0 |

Fuente: INEGI (2009a).

¹Porcentaje de la población ocupada.

Entre las prestaciones sociales están el gozar de un día de descanso por cada seis de trabajo, de vacaciones pagadas de seis días por año después del primer año de labor, los que se van incrementando con la antigüedad, de una prima vacacional equivalente al 25 por ciento de los salarios correspondientes al período vacacional, del aguinaldo de fin de año igual a 15 días de salario y de participar de los beneficios de las empresas. Adicionalmente, los trabajadores pueden recibir prestaciones adicionales que son resultado de la negociación colectiva. En lo que concierne a dos prestaciones que tienen carácter obligatorio según la ley –el aguinaldo y las vacaciones– en 2004, alrededor del 75 por ciento de los asalariados del sector formal las percibía, mientras que entre los asalariados del sector informal esa proporción era significativamente inferior, y con tendencia a caer. Finalmente, con relación al cumplimiento con dos prestaciones adicionales obligatorias en el sector manufacturero no maquilador –los aportes al Instituto del Fondo de Vivienda para los Trabajadores y el reparto de beneficios– en 2001 sólo el 28 y 22 por ciento de las empresas, respectivamente, las respetaba.

Por otra parte, entre los trabajadores afiliados al Instituto Mexicano de Seguridad Social en 2007, el 20 por ciento eran trabajadores eventuales. Cabe señalar, además, que esta proporción se ha ampliado rápidamente en los últimos años: si en 1998 el 11 por ciento de los afiliados estaba en la categoría de eventuales, en 2005 esa proporción se había elevado a 15 por

ciento, y sólo dos años más tarde, como ya se indicó, en esta categoría ya se encontraba la quinta parte de los trabajadores (IMSS, 2007: 93-103).

Los establecimientos manufactureros no maquiladores, que son percibidos como empresas que proporcionan un empleo que es de relativa calidad, están muy lejos de cumplir con las normas legales de registrar a sus trabajadores para que tengan acceso a las instituciones públicas de salud. En 2001, sólo el 30 por ciento de las empresas de este sector cumplían con la obligación de registrar a sus trabajadores ante el Instituto Mexicano de Seguridad Social o el Instituto de Seguridad Social de los Trabajadores del Estado.

La reforma del sistema de pensiones de 1997 introdujo el sistema de cuentas individuales para los trabajadores del sector privado. Aunque el número de cuentas activas casi se ha duplicado entre 1998 y 2005, pasando de 11,4 a 21,4 millones, la proporción de las cuentas activas con respecto a los afiliados registrados ha ido cayendo en forma drástica, de 82 por ciento el primer año a 61 por ciento el último (Muñoz, 2006: 49). Sin embargo, si se estima que el número de asalariados que labora en el sector privado ascendía en 2005 a 21,8 millones, podría ser que casi la totalidad de los asalariados de este sector disponga de una cuenta activa en el sistema de retiro, y que la enorme diferencia entre las cuentas registradas y las activas se explique por el hecho que los trabajadores autónomos que se registraron no estén haciendo aportes a sus cuentas. Seguramente que esto último es altamente probable, pero hay otros antecedentes que permiten dudar de la primera afirmación. En 2001, entre las empresas manufactureras no maquiladoras, sólo el 28 por ciento cumplía con la obligación de aportar al Sistema de Ahorro para el Retiro, aunque este porcentaje es superior al 90 por ciento entre las empresas grandes, medianas y pequeñas. Por último, es razonable suponer que en muchos otros sectores de la economía, en los que dominan las pequeñas empresas, el grado de cumplimiento con la obligación de aportar para las pensiones de los asalariados es considerablemente menor que en la manufactura.

Una estimación sintética del nivel de calidad del empleo en el país lo proporcionan los indicadores de *trabajo decente*, programa promovido por la Organización Internacional del Trabajo. Este índice va de 0 a 1, y mientras más cercano a cero indica que las condiciones de trabajo son peores. Con base en la evaluación de siete facetas del mercado laboral del país, el índice conjunto se eleva a 0,32. En el Cuadro 3 se muestra la altura del índice para cada uno de estos aspectos. Puede observarse que las peores calificaciones están en los campos de seguridad en el empleo y de representación, las que se derivan de la inexistencia de tribunales laborales independientes, de que México no ha ratificado el convenio de la OIT que regula la terminación de la relación laboral, de la baja cobertura de la sindicalización, a las limitaciones en el campo de los derechos civiles y de aspectos referidos a la baja proporción de los asalariados que tienen un empleo seguro y al elevado porcentaje de asalariados que no cuenta con prestaciones sociales, con acceso al sistema de protección de la salud y con un contrato escrito, de base o por tiempo indefinido y al elevado empleo informal (Alatríste, 2009: 74).

CUADRO 3: ÍNDICE DE TRABAJO DECENTE.

| <i>Subíndices</i> | <i>Valores</i> |
|---------------------------------------|----------------|
| Seguridad en el mercado de trabajo | 0,44 |
| Seguridad en el empleo | 0,14 |
| Seguridad profesional | 0,44 |
| Seguridad en el trabajo | 0,39 |
| Seguridad en la formación profesional | 0,34 |
| Seguridad de ingresos | 0,27 |
| De representación | 0,21 |
| Índice de trabajo decente | 0,32 |

Fuente: Alatríste Contreras, M. G. (2009).

En resumen, los antecedentes expuestos permiten afirmar que el país está enfrentando problemas graves de calidad del empleo, a los que se le debe hacer frente en un contexto en cual la población económicamente activa sigue experimentando un incremento importante, aunque decreciente en términos absolutos. Para el lustro 2006-2010, se estima que anualmente la población económicamente activa aumentará en 1,1 millones de personas (CONAPO, 2001). O sea, el país está enfrentado no sólo a mejorar la calidad de los empleos actualmente existentes, sino a generar empleos de calidad para más de un millón de personas que año con año se están incorporando a la fuerza laboral.

3. LA ESTRATEGIA EXPORTADORA DE MÉXICO

3.1. DINAMISMO Y CAMBIO EN LA COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES

A partir del último tramo de la década de los ochenta del siglo pasado, México ha intentado seguir una estrategia de crecimiento liderada por las exportaciones manufactureras. Se verá que, efectivamente, éstas han crecido a una enorme velocidad, pero que no han logrado convertirse en el motor del crecimiento del país.

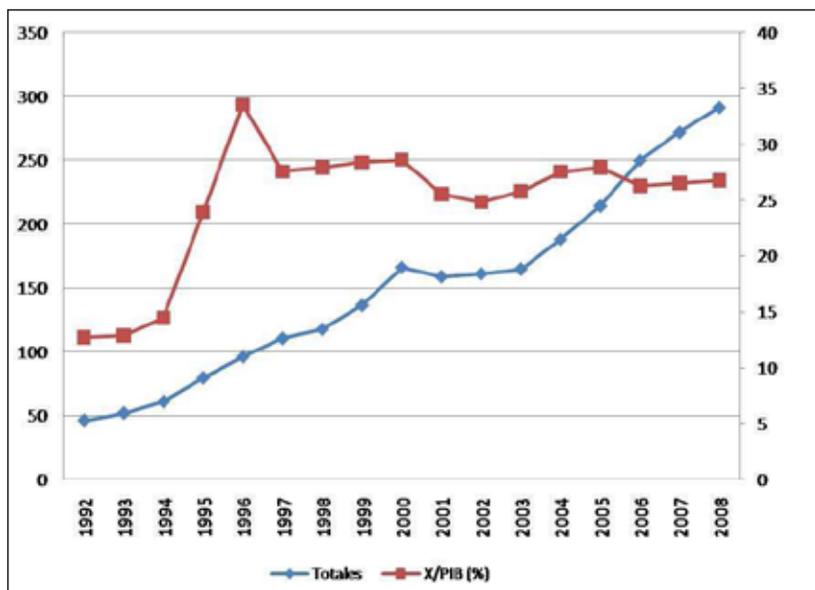
Exportaciones totales

El comienzo del proceso de liberalización comercial de México se puede fechar en 1987, año en el cual México se adhirió al GATT. Entre 1992 y 2008, el total de exportaciones del país se expandió en forma notable, pasando de 46,2 a 291 mil millones de dólares en un período de 16 años. La tasa media anual de incremento de las exportaciones en el período 1989-2006 fue de 9,6 por ciento; entre 1989 y 1993, de 5,8 y en la fase 1994-2008, de 14,06.

Esto condujo al incremento notable del coeficiente de exportaciones del país, el cual pasó de 13 a alrededor de 27 por ciento entre los años 1992 y

2008. En el Gráfico 1 se puede apreciar que fue a partir de 1995, el año que comenzó a operar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que se aceleró el incremento de este coeficiente. Mientras antes de ese año el coeficiente de apertura subía en alrededor de un punto porcentual por año, en promedio, en 1995 y 1996, el incremento anual fue de casi 10 puntos porcentuales (ver Gráfico 1).

GRÁFICO 1: EXPORTACIONES TOTALES Y COEFICIENTE DE EXPORTACIÓN (MILES DE MILLONES DE DÓLARES).



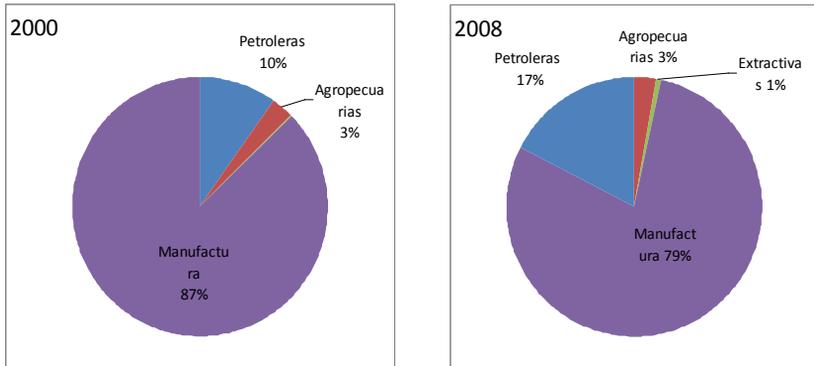
Fuente: Banco de México (1998, 2002 y 2009a).

Cambio en la composición de las exportaciones

El dinamismo exportador del país fue simultáneo a la modificación en la composición de las exportaciones de bienes. Mientras entre 1992 y 2008 el total de exportaciones del país pasó de 46,2 a 291 mil millones de dólares, multiplicándose por 6,4, las de origen manufacturero se multiplicaron por 6,5 en el mismo período, pasando de 35 a 231 mil millones de dólares.

Ya a fines de la década de los ochenta la ponderación de las exportaciones manufactureras en el total ascendía a 71 por ciento (1988), la que pasó a casi 90 por ciento en 1998 y 1999. Posteriormente, su participación ha ido descendiendo en forma gradual hasta el 79 por ciento en 2008 (ver Gráfico 2).

GRÁFICO 2: EXPORTACIONES DE MERCANCÍAS (PORCENTAJES).

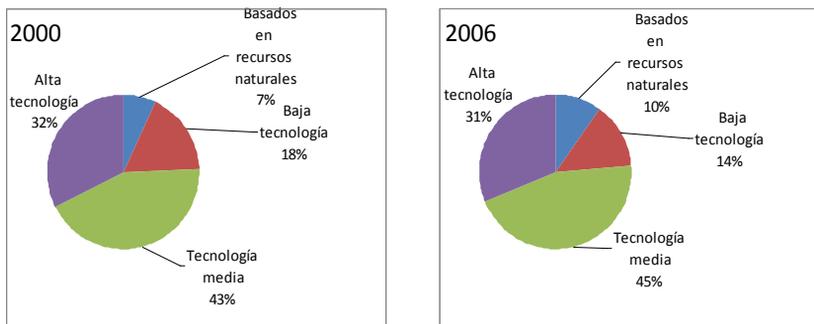


Fuente: Banco de México (1998, 2002 y 2009a).

Exportaciones manufactureras por intensidad factorial

En el Gráfico 3 se muestra la composición de las exportaciones industriales por intensidad factorial, clasificados entre productos intensivos en recursos naturales y en tecnología, ya sea baja, media o alta. Se observa que el peso decisivo le corresponde a los productos industriales intensivos en tecnología media y alta, que ya desde comienzos de los noventa han representado alrededor del 60 por ciento de las exportaciones industriales del país.

GRÁFICO 3: EXPORTACIONES INDUSTRIALES POR CONTENIDO TECNOLÓGICO (PORCENTAJES DE EXPORTACIONES INDUSTRIALES TOTALES).



Fuente: CEPAL (2008).

Sin embargo, estos datos deben ser considerados con cuidado, pues se derivan de la clasificación de los productos exportados por nivel tecnológico y bien puede ocurrir que un país esté especializado en la fase de producción

tecnológicamente simple de un producto que es de elevada tecnología. Esto es particularmente importante de considerar en países en los cuales parte importante de las exportaciones manufactureras son generadas bajo el esquema de la producción internacional compartida, en la cual, como se verá enseguida, México participa intensamente.

4. EXPORTACIONES MANUFACTURERAS Y PRODUCCIÓN INTERNACIONAL COMPARTIDA

México participa intensamente en el sistema mundial de producción internacional compartida, que le ha permitido dinamizar sustancialmente sus exportaciones manufactureras. En la introducción se planteó que las dificultades que el país se enfrenta para resolver los problemas de empleo tienen como una de sus causas fundamentales la forma en la cual el país se ha insertado en el sistema de producción internacional compartida. Por ello, este apartado aborda en términos generales este sistema, para después entrar a la posición mexicana dentro de él.

4.1. EL RÉGIMEN DE PRODUCCIÓN INTERNACIONAL COMPARTIDA

En las últimas décadas ha cambiado drásticamente la composición de las exportaciones de los países en desarrollo. Si hasta los años setenta la mayor parte de ellas estaba constituida por productos agrícolas y materias primas, al cambiar el siglo las manufacturas ya representaban el 70 por ciento de sus exportaciones (UNCTAD, 2002: 61). En parte importante este cambio se explica por la deslocalización de la producción manufacturera a través de las fronteras, dando lugar a la producción internacional compartida (*offshoring*), la que representa la extensión a nivel mundial de la deslocalización de la producción en el interior de los países (*outsourcing*). Este concepto se refiere a la tendencia en empresas de dejar de producir determinados bienes y servicios y, en su lugar, comprarlos. Por ejemplo, las empresas automotrices han suprimido ciertas divisiones, y sus actividades han pasado a ser desempeñadas por proveedores independientes, mientras que ciertos servicios, como la contabilidad, pasan a ser deslocalizados en firmas especializadas. A su vez, la producción internacional compartida resulta de la extensión del desplazamiento geográfico de la producción que antes se daba en el interior de los países hacia el plano internacional. En el siglo pasado industrias localizadas en Nueva Inglaterra se fueron desplazando hacia el sur de los Estados Unidos atraídas por los menores costos laborales y por los obstáculos para la organización de sindicatos. Posteriormente, por razones similares, los industriales de los Estados Unidos y de otros países han desplazado su producción a países tales como México y del Este de Asia.

Uno de los factores que ha estimulado este cambio es la liberalización del comercio, dado que el movimiento de insumos y partes a través de

las fronteras sin el pago de aranceles contribuye a reducir los costos de producción y de distribución. Además, los países que participan en estos procesos de internacionalización de la producción tratan de hacerlos atractivos ofreciendo condiciones que contribuyan al descenso en los costos. Uno de ellos está representado por los costos de transporte, por lo que los países geográficamente cercanos a los grandes mercados cuentan con una ventaja natural para participar en el sistema de producción internacional compartida. Otros factores que estimulan la participación en este régimen son el tratamiento fiscal que se da a las inversiones, la disponibilidad de fuerza de trabajo requerida por las empresas y los costos laborales, entre otros. La existencia de diferenciales de costos laborales, tanto salariales como no salariales, estimula que fases determinadas del proceso de producción de un bien sean localizadas en países diferentes, según las ventajas que cada uno tenga en fases particulares del proceso productivo. La etapa de ensamble del producto, por ejemplo, que puede ser intensiva en trabajo de poca calificación, se tenderá a localizar en los países de bajos salarios, mientras que en las tareas de diseño e ingeniería tendrán ventajas los países bien dotados de trabajo calificado. Por lo tanto, en los países que participan en los esquemas de producción internacional compartida, aunque las exportaciones sean de productos de alta tecnología, es necesario considerar además la intensidad factorial de la parte del proceso productivo en la cual se han especializado. Esto puede conducir a que los datos ya expuestos sobre el peso que las exportaciones manufactureras de tecnología media y alta tienen en las exportaciones mexicanas sean engañosos, pues el país está especializado en la fase tecnológicamente más simple de la producción de estos productos. Más adelante volveremos sobre este tema.

Los países en desarrollo que se han incorporado a estos procesos han buscado atraer las inversiones de empresas transnacionales mientras que los desarrollados han facilitado el acceso a sus mercados de productos importados en los cuales están incorporados insumos y partes producidos por sus economías por estas empresas transnacionales. Esto ha determinado que una parte significativa del comercio mundial esté representado por el intercambio entre empresas que participan en las redes de producción internacional compartida, el que a comienzos del presente siglo representaba más del 40 por ciento del comercio mundial, habiendo crecido en más de 40 por ciento en el último cuarto del siglo XX. Este comercio es particularmente importante en maquinaria y equipo de transporte, que representa alrededor de la mitad del comercio mundial de manufacturas, especialmente en la producción de automotores, y en las de equipos de cómputo y máquinas de oficina, de telecomunicaciones y del empleado en circuitos eléctricos (UNCTAD, 2002: 77).

En el mundo en desarrollo, la participación en este nuevo proceso de división internacional del trabajo se ha concentrado en unos pocos países. En seis economías se generan los dos tercios del valor añadido manufacturero de este grupo de países (China, 28,9 por ciento; Corea del Sur, 14,1 por ciento;

Brasil (8,8 por ciento; India, 5,1 por ciento; México, 4,7 por ciento; y Tailandia, 3,9 por ciento) (Gereffi, 2005:7).

Este proceso de deslocalización ha sido intenso en una gran gama de productos, entre los cuales se encuentran los de alta tecnología, lo que en gran parte explica la participación importante de un grupo de países en desarrollo en la exportación de este tipo de productos. Para el año 2003, seis economías en desarrollo –China, Hong Kong, Singapur, Corea, México y Malasia– se encontraban entre los quince países líderes en la exportación de esta variedad de productos que, en total, contribuyen con el 82 por ciento de las exportaciones mundiales de productos de alta tecnología. La lista de estos países está encabezada por los Estados Unidos, los que participan con el 14 por ciento de las exportaciones mundiales de estos productos. China se encuentra en tercer lugar, con casi el 9 por ciento, ocupando México la undécima posición (3,4 por ciento del total mundial (Gereffi, 2005:8). Sin embargo, estos datos no aclaran las fases del proceso de producción en la cual están especializados estos países. Puede ocurrir que alguno de estos países muestre una elevada participación en la producción y exportaciones mundiales de productos de elevada tecnología pero que su especialización esté concentrada en aquella fase del proceso productivo que es intensiva en el uso de trabajo de poca calificación. Ello ocurre, por ejemplo, si un país se dedica al ensamble y exportación de equipo de cómputo. Dado que estos equipos entran en las clasificaciones del comercio como productos de alta tecnología, en ese país las exportaciones de ese tipo de productos aparecerá teniendo una ponderación importante en el total de exportaciones, ocultando el hecho de que no está especializado en la fase intensiva en trabajo de alta calificación.

Por esta razón, al considerar el papel que desempeñan los países que participan en los procesos de producción internacional compartida en el comercio mundial es insuficiente limitarse sólo a los datos extraídos del comercio internacional según intensidad factorial y tecnológica. Con el fin de tener una imagen más adecuada de la especialización de los países es necesario considerar, simultáneamente, el valor añadido y el componente importado de las exportaciones: "...el alto contenido importado de la producción nacional, resultado de la liberalización comercial, junto con la mayor participación de países en desarrollo en procesos dependientes de importaciones, intensivos en trabajo y con poco valor añadido en las redes de producción, implica el aumento en las exportaciones manufactureras puede frecuentemente tener lugar sin un incremento en las remuneraciones y el valor añadido..." (UNCTAD, 2006:180).

La creciente participación de nuevos países en la producción y exportación manufacturera mundiales ha dado lugar a un intenso debate mundial acerca de los efectos laborales de estos procesos a escala mundial. Diversos círculos de los países desarrollados han señalado que ha dado lugar a una gran destrucción de empleo manufacturero en los países ricos, que se ha trasladado hacia los países que participan en estas redes internacionales de producción (Wood, 1994).

La incorporación de China e India, países con enormes excedentes de trabajo, a estos procesos de producción internacional compartida ha despertado inquietudes no sólo entre los países desarrollados sino también entre otros países que participan en las redes de producción internacional compartida por la atracción que representan aquellos países, particularmente China, por varios factores, entre los cuales se encuentran sus condiciones laborales en aspectos tales como salarios, costos de la seguridad social, jornada de trabajo y debilidades de las organizaciones de trabajadores ante los empresarios y el gobierno.

4.2. MÉXICO EN LA PRODUCCIÓN INTERNACIONAL COMPARTIDA

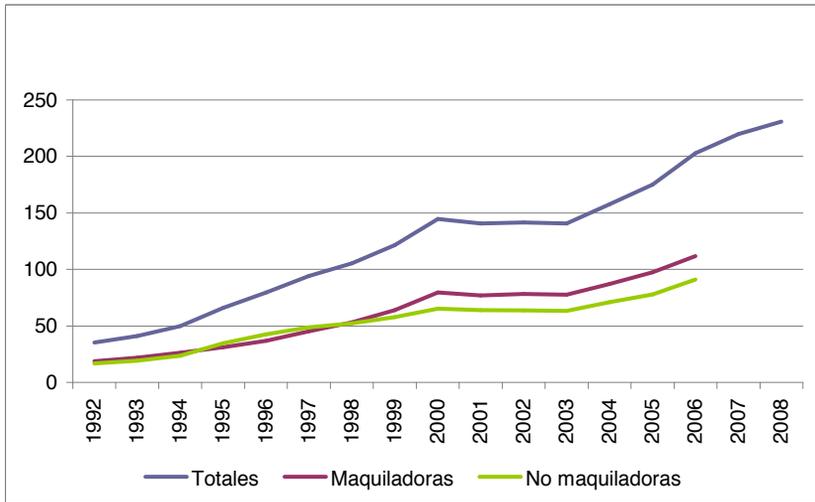
México participa intensamente en esta nueva forma de división social del trabajo, lo que se explica por la cercanía geográfica al mercado de los Estados Unidos, por su elevada disponibilidad de trabajo relativamente poco calificado y por los bajos costos de contratación de los trabajadores con relación a los predominantes en países desarrollados. Esto ha determinado la especialización del país en la fase del proceso productivo de elevada intensidad en trabajo de baja calificación: “México, entre los países en desarrollo, es un país con importantes exportaciones de bienes manufacturados, como por ejemplo en textiles y vestimenta, automóviles y autopartes, bienes eléctricos y electrónicos, que han sido muy importantes en la red de producción internacional.” (UNCTAD, 2007:71).

Uno de los sectores representativos de esto es la industria maquiladora (ensambladora) de exportación. En los últimos años el gobierno ha reestructurado el marco legal que regula esta variedad de sector exportador y ha diseñado programas adicionales de fomento a la exportación que también funcionan con base en la importación temporal de insumos sin aranceles y cuyos productos van destinados al mercado externo. El más destacado es el programa IMMEX, anunciado en noviembre de 2006, para el fomento de la industria manufacturera, maquiladora y de servicios de exportación, que integra los programas para el fomento y la operación de la industria maquiladora de exportación y de importación temporal de insumos libres de impuestos de importación y al valor añadido que sean usados para producir un artículo para la exportación (PITEX). Se afirma que estos programas cubren casi la totalidad de las exportaciones manufactureras del país: “las exportaciones de la industria maquiladora, junto con las exportaciones del programa PITEX –y el programa de ensamble que muestra características similares a la maquila en términos de su alto contenido importado– llegó a ser 90 por ciento, en promedio, de las exportaciones manufactureras entre 2000 y 2005.” (UNCTAD, 2007:74).

En el Gráfico 4 se muestra el comportamiento de las exportaciones manufactureras, descompuestas entre las de la industria maquiladora y no maquiladora. Se puede observar que a partir de fines de los noventa el valor

de las primeras pasó a superar al valor de las exportaciones de la industria no maquiladora, lo que refleja el hecho de que el país buscó insertarse en el comercio internacional en productos intensivos en trabajo no calificado. Los datos de 2006, último año para el cual se reportan en forma separada los datos de la manufactura maquiladora, del total de de exportaciones manufactureras (203 mil millones de dólares), 112 mil millones corresponden a las exportaciones de la manufactura maquiladora y 91 mil millones a las del resto de la manufactura.

GRÁFICO 4: EXPORTACIONES MANUFACTURERAS (MILES DE MILLONES DE DÓLARES).



Fuente: Banco de México (2009b).

La elevada ponderación que las exportaciones de tecnología media y alta tienen en las exportaciones manufactureras de México se explica, en gran parte, por la importancia que en ellas han adquirido los productos derivados del régimen de producción internacional compartida, quedando oculto el hecho de que el país está especializado en la fase de producción intensiva en trabajo poco calificado.

5. EXPORTACIONES MANUFACTURERAS Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

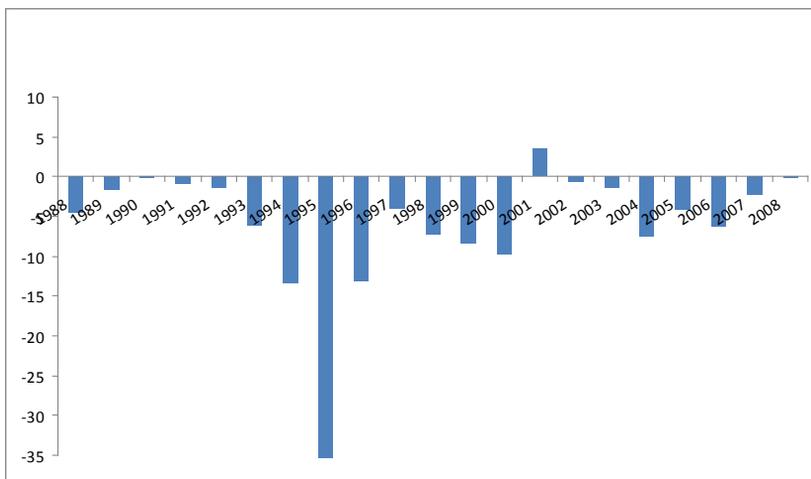
Diferencial entre las dinámicas de la economía y de las exportaciones

Los datos expuestos muestran hechos extraordinariamente positivos en el frente externo: elevado dinamismo, la mayor parte de las exportaciones del país está compuesta por productos de la manufactura, y, dentro de éstas, el

peso decisivo corresponde a las de nivel tecnológico medio y alto. Sin embargo, este dinamismo exportador manufacturero en productos tecnológicamente complejos no ha sido capaz de arrastrar el crecimiento de la economía nacional, que es lo que en último término se busca con la apertura de la economía hacia los mercados mundiales.

En el Gráfico 5 se muestra el diferencial entre las tasas de crecimiento anuales del producto y de las exportaciones, lo que permite concluir que, no obstante el dinamismo de las exportaciones y el peso que han adquirido las de origen manufacturero, ellas no han tenido la capacidad de arrastrar en forma importante el crecimiento de la economía, lo que contradice uno de los argumentos centrales en favor de la liberalización comercial.

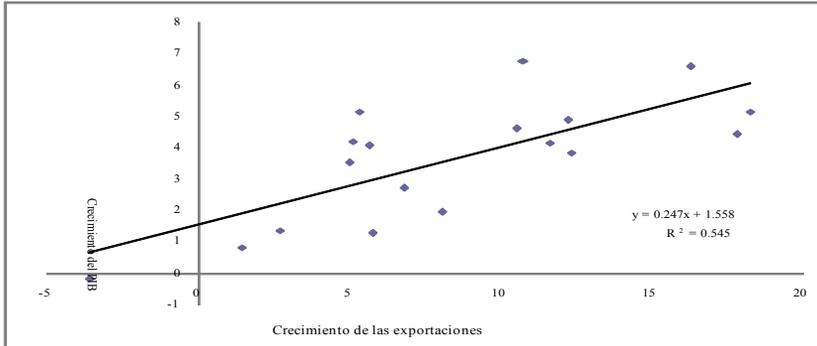
GRÁFICO 5: DIFERENCIAL ENTRE LAS TASAS DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO Y DE LAS EXPORTACIONES.



Fuente: Elaboración del autor con base en INEGI (2009d). Base 1993 excepto 2008 que se calculo con base 2003.

Con el fin de estimar el efecto que sobre el crecimiento de la economía ha tenido la dinámica exportadora del país, en el Gráfico 6 se muestra la relación entre las tasas anuales de crecimiento del producto y de las exportaciones en el período 1989 - 2006 (se excluye el año 1995 en virtud de que la caída en el producto de más de seis por ciento distorsiona la tendencia). Puede observarse que la variable exportaciones explica una proporción relativamente pequeña de la dinámica del producto: por cada un por ciento que crecen las exportaciones, el producto lo hace en 0,247 por ciento.

GRÁFICO 6: CRECIMIENTO ECONÓMICO Y EXPORTACIONES (1989-2006).



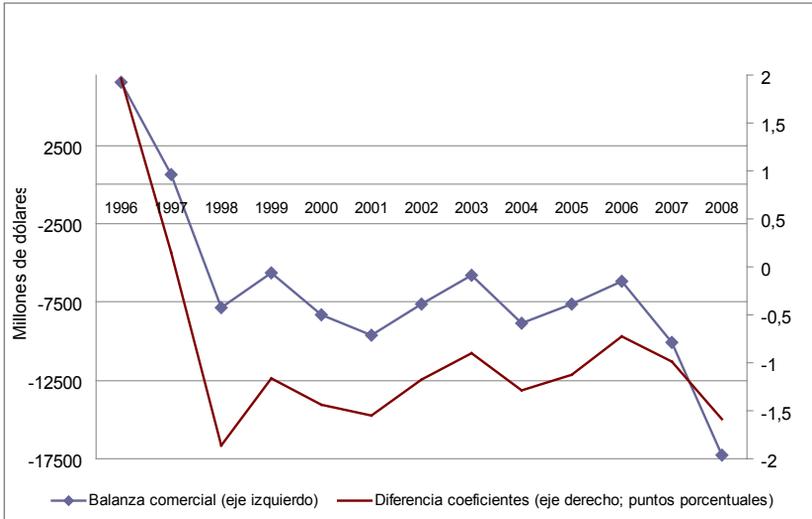
Fuente: Elaboración del autor con base en INEGI (2009d).

¿Por qué el dinamismo exportador arrastra débilmente el crecimiento económico?

Una de las causas fundamentales que determina que el elevado dinamismo de las exportaciones haya repercutido sólo levemente sobre el comportamiento del producto radica en que las importaciones han tendido a crecer aún más rápidamente que aquéllas, por lo que normalmente el coeficiente de importaciones de la economía supera al de exportaciones, excepto en los años de caída en el nivel de actividad económica, como ocurrió a mediados de los noventa (ver Gráfico 7). Con el fin de explicar estas características que ha adquirido la función de demanda por importaciones, es necesario abordar más en detalle la composición de las importaciones y la demanda por ellas derivada del crecimiento de las exportaciones.

Con el propósito de explicar este elevado dinamismo importador de la economía mexicana, en el Cuadro 4 se muestra la composición de las importaciones por tipo de bien, en el cual se observa que las de bienes intermedios están constituyendo alrededor del 75 por ciento del total de importaciones del país. Por lo tanto, el crecimiento de la producción interna tiene un efecto directo sobre las importaciones por la demanda de bienes intermedios. Por otra parte, alrededor de la mitad de las importaciones totales están compuestas de importaciones de bienes intermedios asociados a las exportaciones, por lo que el crecimiento de éstas tiene un gran efecto de arrastre sobre la demanda por importaciones. Esto ha sido estimulado por el programa de importaciones temporales para la exportación, que no sólo beneficia a la industria maquiladora, sino que también a otras industrias que se incorporan al Programa de Importación Temporal para la Exportación (PITEX), lo que ha conducido a que el total de importaciones temporales equivalgan al 78,5 por ciento de las exportaciones manufactureras (Dussel, 2003:332).

GRÁFICO 7: BALANZA COMERCIAL Y DIFERENCIAL ENTRE COEFICIENTES DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN.



Fuente: Banco de México (2009b).

CUADRO 4: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES POR TIPO DE BIEN.

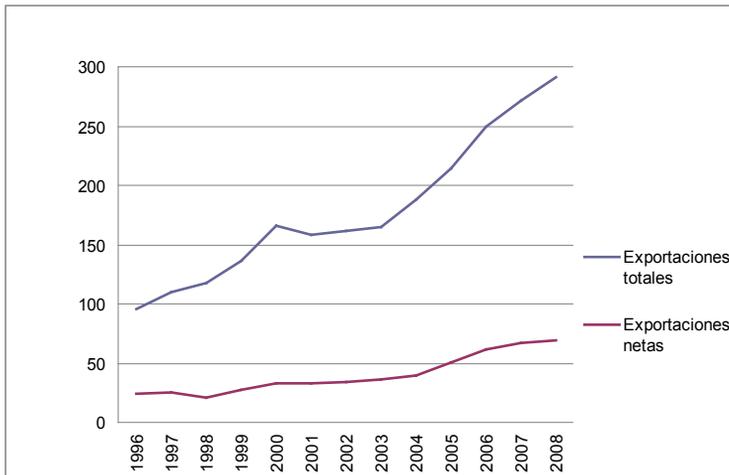
| | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|--|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Importaciones totales | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Bienes de consumo | 7,4 | 7,4 | 8,3 | 8,9 | 8,6 | 9,6 | 11,7 | 12,6 | 12,6 | 12,9 | 14,2 | 14,4 | 15,5 |
| Bienes de uso intermedio | 80,6 | 80,4 | 78,0 | 77,3 | 77,0 | 76,6 | 74,9 | 75,0 | 75,5 | 75,6 | 74,0 | 73,7 | 71,8 |
| De maquiladoras | 36,1 | 34,1 | 33,1 | 33,9 | 35,5 | 35,4 | 34,2 | 35,2 | 34,6 | 34,4 | 34,1 | 34,2 | n.d. |
| Resto | 44,5 | 46,3 | 44,9 | 43,4 | 41,5 | 41,2 | 40,7 | 39,8 | 40,9 | 41,2 | 39,9 | 39,5 | n.d. |
| Importaciones asociadas a la exportación | 55,5 | 54,4 | 54,0 | 55,0 | 55,2 | 51,5 | 50,9 | 49,2 | 51,4 | 48,1 | n.d. | n.d. | n.d. |
| Bienes de capital | 12,0 | 12,2 | 13,7 | 13,8 | 14,5 | 13,8 | 13,4 | 12,4 | 11,8 | 11,5 | 11,8 | 11,9 | 12,7 |
| Empresas exportadoras | 4,3 | 4,5 | 4,4 | 4,9 | 3,9 | 2,5 | 2,1 | 1,9 | 2,4 | 2,4 | n.d. | n.d. | n.d. |
| Empresas no exportadoras | 7,9 | 9,3 | 9,4 | 9,6 | 9,9 | 10,9 | 10,3 | 10,0 | 9,7 | 9,3 | n.d. | n.d. | n.d. |

Fuente: Banco de México (2007, 2008, 2009a y 2009b) y Fox (2005).

En conclusión, el sector exportador nacional depende fuertemente del exterior en cuanto a abastecimiento de insumos, lo que es indicativo de la debilidad de los encadenamientos hacia atrás entre las empresas exportadoras y las distintas ramas productivas de la economía nacional. De esto se desprende que el sector exportador tenga una débil capacidad de arrastrar el crecimiento de la economía, lo que ha conducido a que en el país se conjunte una expansión vigorosa de las exportaciones con un crecimiento económico débil.

El elevado coeficiente de insumos importados de las exportaciones hace relevante distinguir entre los conceptos de exportaciones brutas, igual al valor de ellas, y exportaciones netas, equivalentes a las exportaciones brutas menos las importaciones de bienes intermedios incorporadas a las exportaciones. En otros términos, las importaciones netas son iguales a la suma del valor añadido y del consumo intermedio nacional contenidos en las exportaciones (Vázquez Tercero, 2002). El comportamiento de estas variables se muestra en el Gráfico 8. Se observa que aunque conforme pasa el tiempo crecen tanto las exportaciones brutas como las netas, también los diferenciales entre ellas se incrementan, lo que desde otra perspectiva muestra que el dinamismo exportador del país se refleja en un crecimiento notablemente menor de la suma del valor añadido y del consumo intermedio nacional incorporados a las exportaciones del país.

GRÁFICO 8: EXPORTACIONES BRUTAS Y EXPORTACIONES NETAS (MILES DE MILLONES DE DÓLARES).



Fuente: Banco de México (2009b).

Dado que la industria maquiladora es marcadamente diferente al resto de las actividades exportadoras, entre otros aspectos en cuanto al peso de los bienes intermedios importados en el valor de las exportaciones, es conveniente

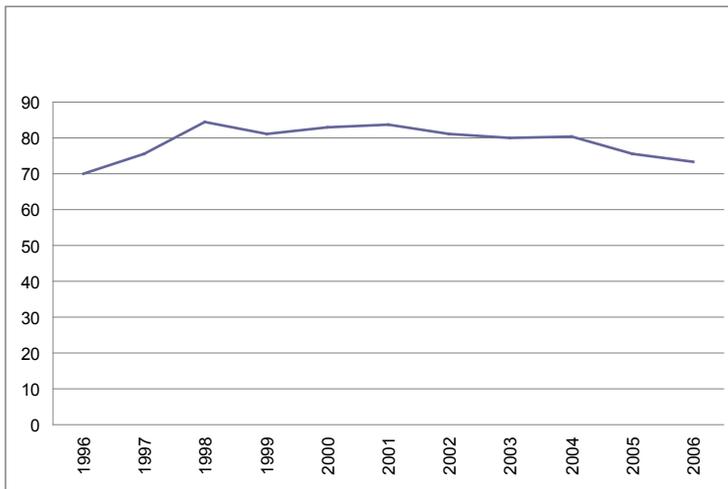


abordar este tema en forma separada para el sector maquilador y para el resto de las actividades exportadoras.

EXPORTACIONES, IMPORTACIONES DE BIENES INTERMEDIOS Y VALOR AÑADIDO. EL “RESTO” DEL SECTOR EXPORTADOR.

Las exportaciones totales del país fueron divididas en dos partes: las de la industria maquiladora y el resto, que incluyen las de la industria manufacturera no maquiladora y las basadas en recursos naturales. Para el resto del sector exportador, o sea, excluyendo las exportaciones maquiladoras, el coeficiente entre insumos importados y valor de las exportaciones ha estado entre 70 y 80 por ciento en el período 1996-2006. O sea, incluso las actividades exportadoras no maquiladoras, entre las cuales tienen una participación importante las basadas en recursos naturales, muestran un elevado componente importado (ver Gráfico 9).

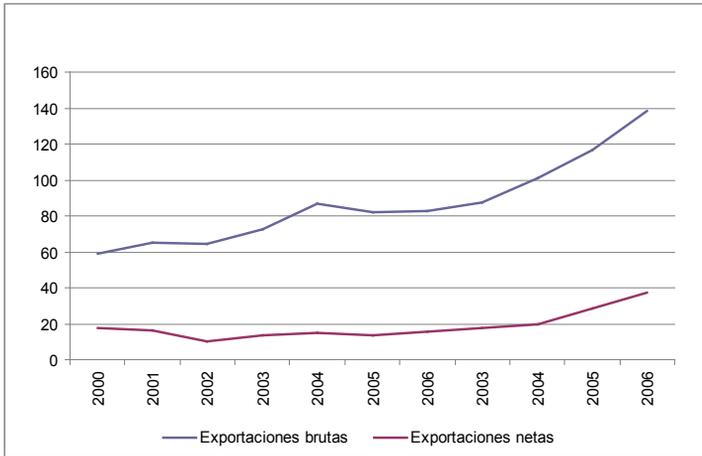
GRÁFICO 9: BIENES INTERMEDIOS IMPORTADOS “RESTO”/EXPORTACIONES “RESTO” (PORCENTAJES)



Fuente: Banco de México (2009b).

El comportamiento del indicador de consumo intermedio importado con respecto al valor de las exportaciones del “resto” de la economía tiene su reflejo en el comportamiento de los indicadores de exportaciones brutas y netas, la brecha entre los cuales se fue ampliando con el transcurso del tiempo (ver Gráfico 10).

GRÁFICO 10: EXPORTACIONES BRUTAS Y NETAS. "RESTO" DE LA ECONOMÍA (MILES DE MILLONES DE DÓLARES).



Fuente: Banco de México (2009b)

EXPORTACIONES, IMPORTACIONES DE BIENES INTERMEDIOS Y VALOR AÑADIDO. EL SECTOR EXPORTADOR MAQUILADOR.

En parte importante, aunque no exclusiva, el elevado peso que tienen las importaciones de bienes intermedios se explica por la relevancia que ha adquirido el sector exportador maquilador. Ya se mostró la participación que las exportaciones de productos manufacturados tienen dentro del total de exportaciones del país, la que supera el 80 por ciento y que algo más de la mitad de éstas se derivan del sector manufacturero maquilador.

En el Cuadro 5 se muestra la composición del valor bruto de la producción de las exportaciones generadas bajo el sistema de la industria maquiladora entre consumo intermedio (descompuesto por origen nacional e importado) y valor añadido (dividido entre sueldos, salarios y superávit de operación), en el cual se puede observar que el consumo intermedio constituye la mayor proporción del valor de la producción, el cual es fundamentalmente de origen importado. En los últimos años, alrededor de las tres cuartas partes del valor de lo exportado por este sector ha estado constituido por insumos importados, lo que explica la elevada ponderación de las importaciones de bienes intermedios para la industria maquiladora en el total de importaciones, que asciende a alrededor de la tercera parte del total (Cuadro 4). En otras palabras, una parte sustancial de las exportaciones representa la re-exportación de insumos previamente importados y que son en alguna proporción transformados en el país. Este dato muestra que la conexión entre este sector exportador maquilador y el resto de la economía nacional por el lado del abastecimiento de insumos y

partes es extremadamente débil: en los últimos años los insumos de origen nacional de este sector han representado alrededor del 10 por ciento del valor de lo exportado. De esto se desprende que el crecimiento de las exportaciones del sistema de producción internacional compartida se traduce en más importaciones y sólo en una proporción muy pequeña en incrementos de la demanda por producción nacional, lo que limita el potencial de crecimiento de las exportaciones porque la demanda por insumos se filtra hacia el exterior y no expande la demanda por producción interna.

Con respecto al valor añadido por el sector maquilador de exportación, que corresponde al ingreso para los factores generado por esta actividad exportadora, recordemos que éste se integra al ingreso nacional en la parte constituida por sueldos y salarios más la fracción del excedente de operación de empresas maquiladoras propiedad de residentes en el país. Al respecto, los hechos más destacados son los siguientes:

- En los últimos años, el valor añadido ha representado menos del 15 por ciento del valor bruto de la producción (VBP) del sector de la industria maquiladora de exportación, proporción que ha ido cayendo en el transcurso de la presente década.
- Lo expuesto significa que estas exportaciones se caracterizan por un pequeño valor añadido, por lo cual, aunque su monto sea muy elevado, el ingreso para los factores de la producción que generan es muy reducido.
- La parte correspondiente a pagos al trabajo ha ascendido, en los últimos años, al 10 por ciento del valor de las exportaciones de este sector. Adicionalmente, el descenso en la participación del valor añadido en el valor de lo exportado se explica básicamente por el descenso en la participación de las remuneraciones, las que a comienzos de la presente década equivalían al 13 por ciento.
- Aun más, aunque el superávit de operación representa una proporción pequeña del valor de la producción, seguramente que una parte significativa es enviada al exterior bajo la forma de repatriación de beneficios dado que las empresas transnacionales tienen una presencia muy importante en este sector de la producción. Esto reduce aún más la parte del valor añadido que forma parte del ingreso nacional.

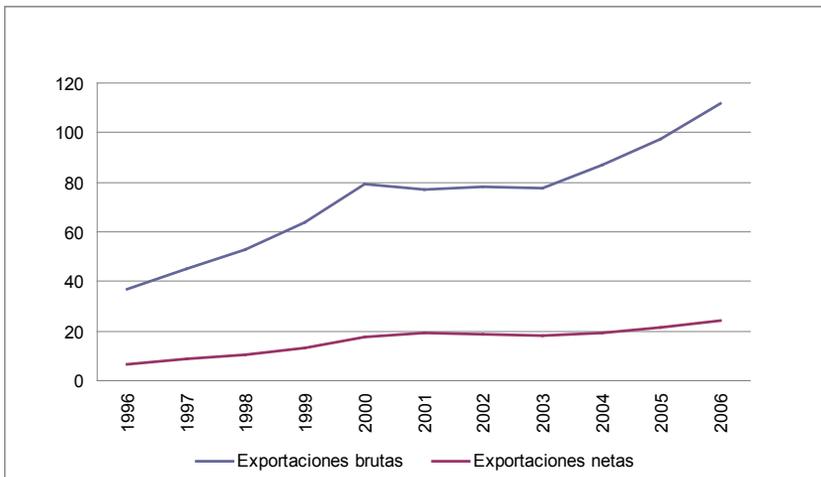
CUADRO 5: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA (PORCENTAJES).

| Año | Producción | Consumo intermedio | | | Valor añadido | | |
|------|------------|--------------------|----------|-----------|---------------|----------------|------------------------|
| | | Total | Nacional | Importado | Total | Remuneraciones | Superávit de operación |
| 1996 | 100,0 | 88,6 | 7,2 | 81,4 | 11,4 | 9,0 | 2,4 |
| 1997 | 100,0 | 87,3 | 7,5 | 79,8 | 12,7 | 10,0 | 2,7 |
| 1998 | 100,0 | 86,5 | 8,2 | 78,4 | 13,5 | 10,5 | 3,0 |
| 1999 | 100,0 | 85,3 | 8,8 | 76,6 | 14,7 | 11,4 | 3,3 |
| 2000 | 100,0 | 84,9 | 9,3 | 75,6 | 15,1 | 12,4 | 2,7 |
| 2001 | 100,0 | 83,2 | 10,1 | 73,1 | 16,8 | 13,5 | 3,3 |
| 2002 | 100,0 | 83,9 | 10,2 | 73,7 | 16,1 | 12,8 | 3,3 |
| 2003 | 100,0 | 85,2 | 10,2 | 75,0 | 14,8 | 11,5 | 3,3 |
| 2004 | 100,0 | 86,4 | 9,5 | 76,9 | 13,6 | 10,7 | 2,9 |
| 2005 | 100,0 | 86,1 | 9,7 | 76,4 | 13,9 | 10,9 | 3,0 |
| 2006 | 100,0 | 86,2 | 9,5 | 76,7 | 13,8 | 10,5 | 3,3 |

Fuente: INEGI (2009b).

El pequeño valor añadido por la industria maquiladora con relación al valor de sus exportaciones se traduce en la enorme brecha que existe entre sus exportaciones brutas y netas, la que se ha ido ampliando con el transcurso del tiempo (ver Gráfico 11). Para el último año para el cual se dispone de datos, los 112 mil millones de dólares exportados por este sector generan un valor añadido de sólo 24 mil millones.

GRÁFICO 11: EXPORTACIONES BRUTAS Y NETAS. INDUSTRIA MAQUILADORA (MILES DE MILLONES DE DÓLARES).



Fuente: Banco de México (2009b).



6. LÍMITES A LOS SALARIOS EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA

Con el propósito de abordar el tema de la calidad del empleo en la industria maquiladora de exportación nos concentraremos en las remuneraciones que perciben los trabajadores de este sector y, más específicamente, en los límites a los cuales ellos se enfrentan. El análisis se concentrará en tres puntos: en primer lugar, en el hecho de que existe una lógica salarial y laboral que es inherente a las economías que buscan que la demanda externa constituya el componente más dinámico de la demanda global para impulsar el crecimiento, lógica que es radicalmente diferente a la de las economías fuertemente orientadas hacia el mercado interno. En segundo término, que una de las variables que determinan la competitividad de precios de la economía son los costos laborales, los que deben considerar el contexto de los salarios de las economías que compiten en el mercado mundial. Para el caso de México, este entorno está representado por los salarios de los países que compiten para participar en el régimen de producción internacional compartida. Los otros límites a los salarios están representados por las variables que determinan, además del salario, directamente el costo laboral unitario, indicador de la competitividad de precios de una economía: la productividad y la tasa de cambio.

6.1. LOS SALARIOS EN LAS ECONOMÍAS LIDERADAS POR LAS EXPORTACIONES

En una economía en la cual la demanda interna es parte importante de la demanda global, en la cual el consumo privado es siempre la fracción dominante, el comportamiento de los salarios juega un papel decisivo como determinante de la magnitud del mercado interno y, por lo tanto, del volumen de la producción y del empleo. Este tipo de comportamiento era característico en muchas economías hasta la década de los setenta, período que se caracterizó por el incremento persistente de la productividad, cuyos beneficios se dividían entre empresarios y trabajadores. Los mayores salarios ampliaban el mercado interno, lo que estimulaba la inversión y, por lo tanto, también la demanda interna. O sea, en este tipo de economía los salarios no sólo son importantes como factor determinante de los costos de producción sino que también de la demanda interna (Bowles y Boyer, 1990).

La lógica laboral propia de un modelo de crecimiento liderado por las exportaciones es radicalmente diferente. Uno de los factores que determina el volumen de exportaciones es la competitividad de las empresas en cuanto a precios, por lo que los salarios pasan a ser más importantes como determinantes de los costos de producción y de los precios que de la magnitud del consumo privado. Por lo tanto, en su versión extrema, el crecimiento liderado por las exportaciones puede ir acompañado de la compresión salarial. Esto puede explicar el hecho de que incluso una economía rica como la alemana, que es la mayor exportadora del mundo, haya pasado por fases de contención salarial acompañadas por superávit comerciales significativos: "La disciplina

salarial ha sido notable en Alemania. Desde mediados de los noventa y durante una década los salarios han estado prácticamente congelados... La restricción salarial inclinó la demanda en favor de las exportaciones y en contra del consumo. La participación de los trabajadores en el PIB cayó gradualmente hasta las vísperas de la recesión del año pasado (de 56 a 49 por ciento, aproximadamente, entre comienzos de los noventa y 2008-G.F.). De tal manera que aunque las exportaciones crecían y se creaban empleos, la debilidad de los salarios significaba que los incrementos del ingreso nacional iban fundamentalmente hacia los beneficios. El gasto en consumo se redujo al 56% del PIB..." (*The Economist*, 6 de agosto de 2009).

En las últimas décadas, este cambio de comportamiento se ha presentado en la economía mexicana. Entre las décadas de los cincuenta y los setenta siguió una modalidad de crecimiento en el cual era el mercado interno, el que por el lado de la demanda, era clave para estimular el crecimiento de la economía. Este estilo tenía como componente inherente para su funcionamiento un comportamiento ascendente de los salarios, que contribuía a ampliar el mercado interno. Se trata, en la expresión de Bowles y Boyer (1988), de un régimen guiado por los salarios. El tránsito, a fines de la década de los ochenta, hacia un tipo de economía en el cual las exportaciones han pasado a ser el elemento más dinámico de la demanda determinó que el comportamiento de los costos laborales haya dejado de ser relevante desde el punto de vista de la demanda interna pero haya pasado a ser decisivo desde el punto de vista de la competitividad de precios. Entonces, la lógica de este estilo de crecimiento tiene como elemento componente el tratar de reducir los costos laborales en cualquiera de sus componentes. Estos incluyen tanto los salarios como los costos no salariales. Por lo tanto, para este modelo de crecimiento liderado por las exportaciones es coherente la mantención de bajos salarios, la reducción de compensaciones, tales como la prima vacacional y el aguinaldo, y de los costos no salariales, tales como las contribuciones patronales a la seguridad social y la compensación por despido. O sea, el tipo de reforma laboral que se ha buscado en las últimas décadas es parte integrante de estilo de crecimiento liderado por las exportaciones.

6.2. COSTOS LABORALES COMPARATIVOS

Uno de los factores de atracción para la participación en el régimen de producción internacional compartida lo constituyen los costos laborales. En este sentido, México entra en competencia con los costos laborales de otros países. Por ello, en primer lugar se describe algunos antecedentes de los costos laborales de China ya que uno de los factores que explica la enorme expansión de la producción y exportaciones manufactureras de este país y el hecho de que se haya transformado en un polo de atracción para las empresas provenientes del exterior que usan a China como plataforma exportadora radica en su enorme ventaja en términos del costo del trabajo.



Para el año 2004, los datos de la compensación por hora para los trabajadores del sector manufacturero eran los siguientes: 1,19 dólares en las zonas urbanas; 0,45 en las zonas no urbanas y 0,67 como promedio nacional. En términos mensuales, estos datos equivalen a 221; 84; y 124 dólares, y en términos anuales, a 2,647; 1,011; y 1,485 dólares, respectivamente (Lett y Bannister, 2006:41). En este caso, el dato de compensación por hora incluye todos los pagos, tanto en dinero como en especie, percibidos por los trabajadores más los costos de la seguridad social.

Por su parte, las compensaciones laborales en tres zonas exportadoras ubicadas en el delta del río Yangtze son significativamente superiores al promedio nacional. Para el año 2002, en términos horarios, si la compensación media en la manufactura urbana era de \$0,95, en el municipio de Shanghai era de \$1,87 y en otras dos provincias del delta ascendían a \$1,15 y \$1,00, mientras que en la provincia de Guangdong era de \$1,28. Estos datos expresados en términos mensuales equivalían a 173; 340; 208; 182; y 232 dólares o, por año, a 2,071; 4,078; 2,496; 2,179; y 2,778 dólares, respectivamente (Banister, 2005:33).

Aunque los ingresos de los trabajadores manufactureros de las zonas urbanas han ascendido en forma persistente, pasando de 611 a 1.329 dólares anuales entre 1990 y 2002 (dólares de 2002), las brechas en las compensaciones laborales entre China y otros países son enormes. Con respecto a las compensaciones de los trabajadores manufactureros de los Estados Unidos, las de China equivalen al 3 por ciento; las de México, a 12 por ciento, mientras que las de los nuevos países industrializados de Asia (Hong Kong, Corea, Singapur y Taiwan) representaban la tercera parte de la compensación media percibida por el trabajador de la manufactura de los Estados Unidos (datos para 2002). En otros términos, los costos laborales de México eran cuatro veces los de China, lo que constituye para este país una ventaja en términos de costos salariales y no salariales prácticamente insuperable (Banister, 2005:32).

En el Cuadro 6 se muestran los costos laborales de varios países, que incluyen salarios como los costos no salariales, en la industria manufacturera con respecto a los de los Estados Unidos para el período 1975-2006. Puede observarse que el costo laboral relativo de México se ha reducido en forma importante con respecto al de los años setenta del siglo pasado. Con el tránsito hacia el estilo de crecimiento liderado por las exportaciones, a partir de los ochenta y hasta la actualidad, el costo laboral en la manufactura de México ha superado sólo levemente el 10 por ciento del de los Estados Unidos, lo que muestra que México ha elegido los bajos costos laborales como factor fundamental para mantener su competitividad de precios. El camino elegido por los otros países que se muestran en el cuadro es radicalmente diferente. Particularmente en Corea, los costos laborales se han incrementado en el largo plazo. Dado que esto no parece haber lesionado la capacidad exportadora de estos países, esto significa que han ido transitando de la competitividad

basada en bajos salarios a la competitividad fundamentada en otros factores, que han permitido compensar el incremento de los salarios relativos.

CUADRO 6: COMPENSACIONES LABORALES RELATIVAS DE LOS OBREROS DE LA MANUFACTURA (E.E.UU. = 100).

| | 1990 | 1995 | 2000 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| <i>México</i> | 11 | 10 | 11 | 11 | 11 | 11 | 12 |
| <i>Hong Kong</i> | 22 | 28 | 28 | 25 | 24 | 24 | 24 |
| <i>Corea</i> | 25 | 42 | 42 | 43 | 47 | 54 | 62 |
| <i>Singapur</i> | 26 | 45 | 37 | 32 | 32 | 31 | 36 |
| <i>Taiwán</i> | 26 | 35 | 32 | 25 | 26 | 27 | 27 |

Fuente: Bureau of Labor Statistics (2008).

6.3. COSTOS LABORALES EN MÉXICO

Valor añadido

Dado que las remuneraciones constituyen uno de los componentes del valor añadido, uno de los límites a los pagos a los trabajadores de la industria manufacturera está determinado por la magnitud del valor que se añade en la producción. Como se ya se ha mostrado, tanto para el conjunto de este sector como para sus segmentos maquilador y no maquilador, el valor de las exportaciones se ha incrementado mucho más aceleradamente que el valor añadido generado por el sector, lo que es particularmente notable desde que el país comenzó, en los noventa, a estimular drásticamente sus exportaciones manufactureras (UNCTAD, 2007:72).

También ya se ha señalado que la participación del valor añadido y de las remuneraciones en el valor de las exportaciones de la industria maquiladora es particularmente reducido, por lo que, considerando la elevada intensidad laboral de este sector, existe un techo bajo al salario que percibe cada trabajador. Por lo tanto, de conservarse la intensidad laboral del sector, una condición indispensable para el aumento de las remuneraciones es el incremento del valor añadido de las exportaciones de la industria maquiladora.

Remuneraciones y costos laborales unitarios de la industria manufacturera

Con el propósito de abordar el tema de la importancia de los salarios como determinantes de la competitividad de las exportaciones manufactureras mexicanas, las ramas de este sector fueron clasificadas según su coeficiente de exportaciones, calculado como la relación entre las exportaciones y el valor bruto de la producción de cada sub-sector, en tres estratos. Siendo

el coeficiente medio de 32,9 por ciento, en los subsectores altamente exportadores su magnitud supera el 48,8 por ciento, mientras que en los de bajo coeficiente es menor a 16,0 por ciento. La información proviene de la *Encuesta industrial mensual* elaborada por el INEGI, que comprende los datos de 5713 establecimientos manufactureros de la industria, excluyendo la industria maquiladora, la petroquímica básica, la refinación de petróleo y la microindustria (1 a 15 ocupados), que abarcan, para cada subsector, al menos el 80 por ciento del valor bruto de la producción.

En el Gráfico 12 se muestran las remuneraciones medias mensuales de la industria manufacturera no maquiladora según esta clasificación para el período 1994-2008. En el mismo gráfico está señalado el comportamiento de esta misma variable para la industria maquiladora de exportación hasta el año 2006, que es el último para el cual la estadística mexicana presenta información separada para este sector.² En el bloque A los datos están en pesos y en el B se muestra el comportamiento del índice de estas mismas variables. Lo primero que se observa es que las remuneraciones de la industria maquiladora son las más bajas de la industria manufacturera, lo que confirma el hecho de que la competitividad del sector que aporta más de la mitad de las exportaciones del país se asienta en bajos salarios. Por otra parte, la dinámica de los salarios de estos cuatro sectores es muy sincronizada, pasando por una fase de descenso hasta 1996, la que seguida por una de ascenso hasta 2001, para posteriormente tender a caer levemente en la última fase (ver Gráfico 12A).

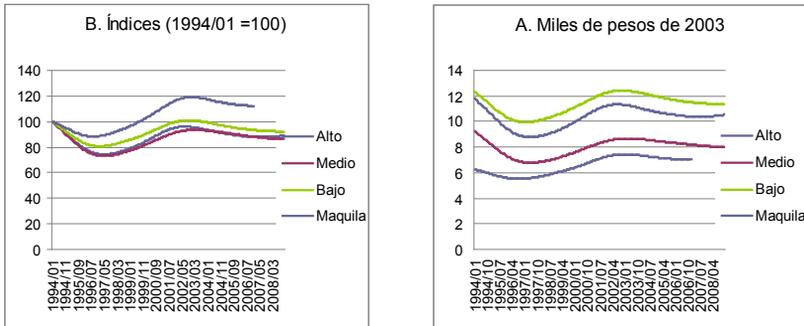
Sin embargo, aunque los movimientos de estos cuatro indicadores son sincronizados, el comportamiento del índice de salarios muestra que la industria maquiladora mostró una dinámica salarial diferente a la de los otros tres sectores de la manufactura, que tuvieron tendencias muy similares. En la fase de caída de las remuneraciones, las de la industria maquiladora cayeron menos y en la fase de ascenso, subieron más rápidamente, con lo que en 2006 este sector era el único de la rama manufacturera que mostraba un nivel de remuneraciones superior al de 1994. En los otros, el nivel de ellas hasta fines de 2008 era inferior al de 1994 (ver Gráfico 12B).

Uno de los factores que explica el nivel de salarios en la industria maquiladora es su baja productividad. En el Gráfico 13 se muestra el comportamiento de la productividad del trabajo, calculada como el cociente entre el valor bruto de la producción y el número de ocupados, para los tres segmentos de la industria manufacturera y para la industria maquiladora. En el bloque 13A se puede ver que este último sector, al igual que el conjunto de las ramas manufactureras con un coeficiente de exportaciones medio, tiene una productividad significativamente más baja que los otros dos segmentos de la manufactura. Además, de los Gráficos 12A y 13A se observa que, en general,

² Debido a las oscilaciones de corto plazo del costo laboral unitario y de las variables que lo determinan, lo que distorsiona fuertemente la estimación de tasas de crecimiento, se decidió descomponer los procesos estocásticos en sus componentes tendencial y cíclico filtrando la serie con el procedimiento de Hodrick-Prescot.

existe correspondencia entre nivel de remuneraciones y de productividad por sectores: la industria maquiladora y la manufactura con coeficiente de exportaciones medio, que son los de menores remuneraciones, muestran los niveles más bajos de productividad, a la vez que en los otros dos segmentos coinciden niveles relativamente altos tanto en remuneraciones como en productividad.

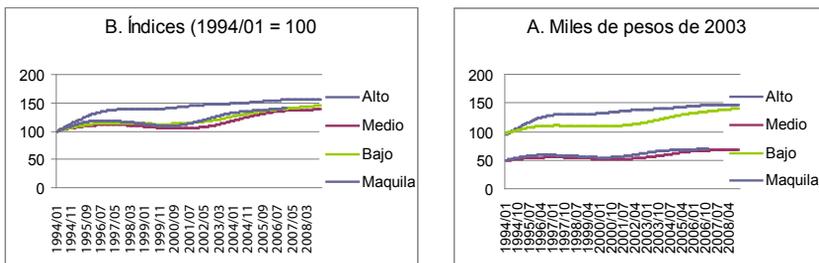
GRÁFICO 12: REMUNERACIONES MENSUALES POR OCUPADO SEGÚN COEFICIENTE DE EXPORTACIÓN.



Fuente: Elaboración del autor con base en INEGI (2009c).

En términos de la dinámica de la productividad, el sector de elevado coeficiente de exportaciones muestra un comportamiento mejor que el de los restantes sectores, que es muy similar. La productividad de aquél era, en 2008, casi 60 por ciento más elevada que en 1994, mientras que en los restantes segmentos el incremento estuvo en alrededor de 40 por ciento. Por otra parte, mientras que en la industria manufacturera altamente exportadora la productividad, aunque a ritmos diferentes según los años, siempre fue ascendiendo, los restantes sectores pasaron por una fase de caída en su productividad, la que se extendió desde 1996 a 2001 (ver Gráfico 13B).

GRÁFICO 13: PRODUCTIVIDAD SEGÚN COEFICIENTE DE EXPORTACIÓN.

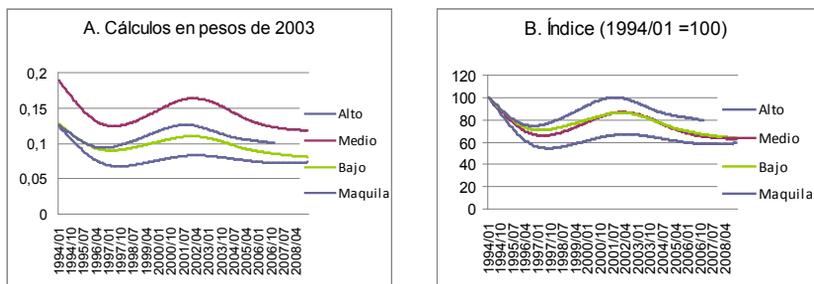


Fuente: Elaboración del autor con base en INEGI (2009c).



Dado que en la industria maquiladora así como en el sector con coeficiente medio de exportaciones el diferencial de salarios con respecto a los restantes segmentos de la industria es menor al diferencial de productividad, sus costos laborales unitarios resultan relativamente elevados, como se aprecia en el Gráfico 14A. O sea, en términos de precios, estos son los segmentos menos competitivos de la industria nacional. Por otra parte, de los gráficos anteriores se desprende que el comportamiento de los costos laborales unitarios de estos sectores está marcado por las tendencias de los salarios: son las fases de caída y aumento de los salarios los que marcan las fluctuaciones del costo laboral unitario, mientras que la dinámica de la productividad en unas fases ha contribuido a profundizarlas o en otras a aumentarlas en los tres segmentos de la manufactura que, en la segunda mitad de los noventa, experimentaron un descenso de productividad. El sector manufacturero altamente exportador es el único que muestra un descenso casi continuo y menos oscilante en el costo laboral unitario, lo que se explica por el hecho de que su productividad en ascenso le permitió compensar la tendencia ascendente de los salarios que se dio en la segunda mitad de los noventa.

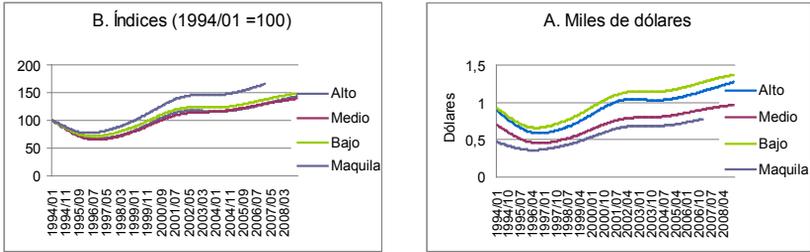
GRÁFICO 14: COSTO LABORAL UNITARIO SEGÚN COEFICIENTE DE EXPORTACIÓN.



Fuente: Elaboración del autor con base en INEGI (2009c).

Dado que la evolución del tipo de cambio influye en forma importante sobre la competitividad de precios de la economía, en el Gráfico 15 se muestran la tendencia de las remuneraciones por ocupado en dólares, las que han experimentado variaciones mucho mayores que las expresadas en pesos. Se puede apreciar que la brusca devaluación del peso de mediados de la década de los noventa redujo en forma importante los costos laborales expresados en la moneda de los Estados Unidos, pero que posteriormente la estabilización del tipo de cambio determinó que las remuneraciones en dólares se incrementaran en forma persistente hasta mediados de 2008.

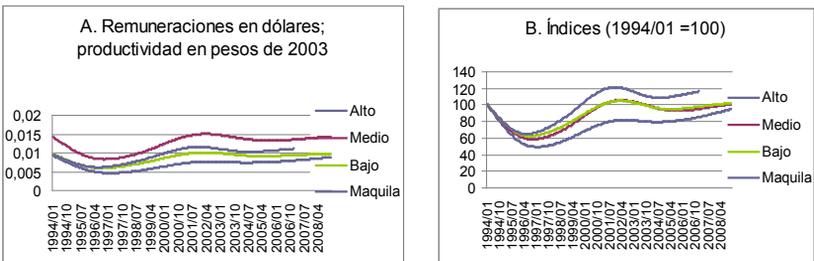
GRÁFICO 15: REMUNERACIONES MENSUALES POR OCUPADO SEGÚN COEFICIENTE DE EXPORTACIÓN.



Fuente: Elaboración del autor con base en INEGI (2009c)

El comportamiento del tipo de cambio determina que el costo laboral unitario, calculado como la relación entre las remuneraciones expresadas en dólares con respecto a la productividad, haya experimentado variaciones mucho más importantes que cuando la misma variable es calculada en pesos. En el Gráfico 16 se aprecia que la devaluación de mediados de los noventa determinó un descenso mucho más marcado del costo laboral unitario así calculado que el resultante de las remuneraciones expresadas en pesos, y que la subsecuente apreciación del peso lo incrementara también en forma importante. Por otra parte, si del cálculo del costo laboral unitario a partir de las remuneraciones en pesos se deriva que la competitividad de precios de la economía mexicana era, a fines del período considerado, más elevada que a mediados de los noventa, al considerar las remuneraciones expresadas en dólares el cuadro cambia en forma sustantiva: el costo laboral unitario de la industria maquiladora en 2006 resulta significativamente más elevado que el del comienzo del período, en las manufacturas con coeficiente medio y bajo era prácticamente igual y el único sector para el cual era levemente inferior era para la manufactura altamente exportadora.

GRÁFICO 16: COSTO LABORAL UNITARIO SEGÚN COEFICIENTE DE EXPORTACIÓN.



Fuente: Elaboración del autor con base en INEGI (2009c).



En resumen, de las tres variables que determinan el costo laboral unitario –los salarios, la productividad y el tipo de cambio– la más decisiva para explicar la evolución de precios de la economía nacional es el tipo de cambio. La devaluación del peso de mediados de los noventa redujo sustancialmente el costo laboral unitario, mientras que la fase de apreciación del peso mexicano que se extendió desde el último tercio de la década de los noventa hasta mediados de 2008, al incrementar las remuneraciones en dólares, hizo caer en forma importante la competitividad de precios de la economía. En estas circunstancias, dado el comportamiento de la productividad laboral, la vía para tratar de contener la pérdida de competitividad de la economía pasa por la contención de los salarios expresados en moneda nacional, política que ha sido sostenida en forma consistente desde mediados de 2002.

Por último, si consideramos como dada la política de tipo de cambio, la única vía de salida para lograr sostener la competitividad evitando la contención salarial es el aumento persistente de la productividad del trabajo. Sin embargo, el contexto en el cual se ha desenvuelto la economía mexicana ha debilitado uno de los instrumentos clave para aumentar la productividad laboral. En último término, uno de los estímulos para que las empresas inviertan en capital fijo que permite el aumento de la productividad es el encarecimiento del factor trabajo. Y si la economía mexicana ha elegido el camino de la competitividad por la vía de los bajos salarios, lo que es especialmente importante para la industria maquiladora, desaparece un estímulo clave para incrementar la productividad del trabajo. Los continuos discursos que destacan la necesidad de aumentar la productividad representan, en un contexto de bajos salarios, una contradicción en los términos.

Por último, cabe preguntarse si existe relación entre el comportamiento de los salarios en las actividades exportadoras y las del resto de la economía. En el Gráfico 12 anterior se mostró que, no obstante las diferencias de niveles entre las remuneraciones de los sectores de la manufactura según su coeficiente de exportaciones, ellas tienden a moverse en el mismo sentido, por lo que parece existir un sistema de salarios que tiende a ser relativamente estable. En ningún momento del período que se ha estudiado han existido movimientos divergentes en los salarios de los diferentes estratos. Existen argumentos de orden lógico que explican este comportamiento. Ante trabajos de iguales calificaciones, si las remuneraciones en un sector superan considerablemente a las de otro, esto debe provocar el desplazamiento de la fuerza de trabajo entre sectores de la economía. Esta argumentación puede extenderse hacia el conjunto de la economía.

Como ya se expuso, en una economía que ha optado por un modelo de crecimiento liderado por las exportaciones y en que la competitividad depende crucialmente del comportamiento de los salarios en los sectores exportadores, es razonable suponer que el nivel de salarios en estas actividades es una variable clave que incide sobre los salarios de otras actividades. O sea, que son los salarios de las actividades exportadoras los que guían los salarios

del conjunto de la economía. Por lo tanto, el bajo nivel de los salarios en el sector exportador, particularmente en la industria maquiladora que, como se expuso, contribuye con más de la mitad de las exportaciones manufactureras del país, necesariamente debe conducir a que este contexto de bajos salarios se expanda por el conjunto de la economía.

7. CONCLUSIONES

1. México enfrenta graves problemas de calidad del empleo, los que no se han resuelto no obstante los drásticos cambios experimentados por la economía en los últimos veinte años.
2. A partir de la década de los ochenta, el país ha intentado seguir un modelo de crecimiento liderado por las exportaciones manufactureras. Esto condujo a la expansión acelerada de las exportaciones y a un cambio drástico en su composición, de tal manera que, en la actualidad, la mayor parte de ellas están constituidas por productos manufacturados de tecnología media y alta.
3. Estos cambios en el sector exportador han sido en gran parte impulsados por la participación de México en el régimen de producción internacional compartida, lo que ha conducido a que el segmento exportador más dinámico sea el de la industria maquiladora, lo que ha derivado en una elevada generación de empleo directo.
4. Sin embargo, este sector ha arrastrado débilmente el crecimiento del resto de la economía por sus conexiones leves con el resto de la economía nacional por el lado del abastecimiento de insumos. Con ello, su expansión también ha tenido un efecto pequeño sobre la generación indirecta de empleos.
5. Existen varios factores que presionan hacia la baja los salarios del sector maquilador de exportación:
 - a. En este segmento de la producción, México está compitiendo con países con enormes excedentes de población y con salarios más bajos.
 - b. El valor añadido por la producción maquiladora es pequeño, lo que pone un techo bajo para el total de remuneraciones.
 - c. El lento crecimiento de la productividad determina que, para mantener la competitividad de precios, no se pueda aumentar los salarios. Con ello se entra en un círculo vicioso dado que los bajos salarios desalientan la introducción de progreso técnico.
 - d. El manejo de la tasa de cambio ha contribuido a deteriorar la competitividad del país, presionando hacia la baja los salarios en moneda nacional.
 - e. Dado que los mercados laborales no pueden estar absolutamente segmentados por sectores, los bajos salarios en la industria maquiladora actúan como factor que contiene las remuneraciones del sector manufacturero no maquilador.

6. Por lo tanto, el ir resolviendo los problemas que en el campo del empleo enfrenta el país requiere ir transitando hacia un modelo manufacturero exportador más integrado con resto de la economía, con mayor valor añadido y con una productividad más dinámica que conduzca a que su competitividad se vaya asentando más en las mejoras de eficiencia y menos en bajos salarios.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alatraste Contreras, M.G. (2009): *Tesis de licenciatura: Trabajo decente en México*, no publicado, México.
- Bensusán, G. (2006): "Diseño legal y desempeño real: México", en Bensusán, G. (2006): *Diseño legal y desempeño real: instituciones laborales en América Latina*, Universidad Autónoma Metropolitana y Miguel Ángel Porrúa, México DF.
- Banister, J. (2005): "Manufacturing Earnings and Compensation in China", *Monthly Labor Review*, 128-8, 22-40.
- Bowles, S. y Boyer, R. (1988): "Labor Discipline and Aggregate Demand: A Macroeconomic Model", *American Economic Review*, 78(2).
- Bowles, S. y Boyer, R. (1990): "Labour Market Flexibility and Decentralisation as Barriers to High Employment? Notes on Employer Collusion, Centralised Wage Bargaining and Aggregate Employment", en R. Brunetta and C. Dell'Aringa (eds), *Labour Relations and Economic Performance*, McMillan, Londres.
- Dussel, E. (2003): "Ser maquila o no se maquila, ¿es ésa la pregunta?", *Comercio Exterior*, 53(4), 328-336.
- Gereffi, G. (2005): *The New Offshoring of Jobs and Global Development*, International Labour Office, Ginebra.
- Lett, E. y Bannister, J. (2006): "Labor Costs of Manufacturing Employees in China: An Update to 2003-04", *Monthly Labor Review*, 129-11, 40-45.
- Muñoz Palomino, S.J. (2006): *El sistema de ahorros para el retiro y las posibilidades de crecimiento económico para México*, Tesis de Maestría, mimeo.
- The Economist (2009): "The lives of others", *The Economist*, 6 de agosto, Londres.
- UNCTAD (2002): *Trade and Development Report 2002*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD (2006): *Trade and Development Report 2006*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD (2007): *Trade and Development Report 2007*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.

Vázquez Tercero, H. (2000): "Medición del flujo de divisas de la balanza comercial de México", *Comercio Exterior*, 50(10), 890-894.

Wood, A. (1994): *North-South Trade, Employment and Inequality: Changing Fortunes in a Skill Driven World*, Clarendon Press, Oxford.

BASES DE DATOS

Banco de México (1998): *Informe anual 1997*, Banco de México, México.

Banco de México (2002): *Informe anual 2001*, Banco de México, México.

Banco de México (2007): *Informe anual 2006*, Banco de México, México.

Banco de México (2008): *Informe anual 2007*, Banco de México, México.

Banco de México (2009a): *Informe anual 2008*, Banco de México, México.

Banco de México (2009b): *Estadísticas sobre comercio exterior*, consulta electrónica <http://www.banxico.org.mx/tipo/estadisticas/index.html>.

CONAPO (2001): *Día Mundial de la Población*, comunicado de prensa. Disponible online en http://www.conapo.gob.mx/prensa/carpetas/carpetas2001_3.htm (fecha consulta: 2 de 2009).

IMSS (2007): *Memoria Estadística*, IMSS, México.

INEGI (2004): *La ocupación en el sector no estructurado en México, 1995-2003*, INEGI, México.

CEPAL (2008): *Panorama de Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2007*, CEPAL, Santiago de Chile.

INEGI (2009a): *Encuesta nacional de ocupación y empleo 2008*, INEGI, México.

INEGI (2009b): *Banco de información económica: Estadísticas de la industria maquiladora de exportación*, versión electrónica, México.

INEGI (2009c): *Encuesta Industrial Mensual*, base de datos en versión electrónica, México.

INEGI (2009d): *Banco de información económica: Indicadores económicos de coyuntura. Oferta y demanda de bienes y servicios*, versión electrónica, México.

Fox, V. (2005): *Quinto informe de gobierno*, Presidencia de la República, México.

U. S. Bureau of Labor Statistics (2008): *International comparisons of hourly compensation costs in manufacturing*, disponible online en: <ftp://ftp.bls.gov/pub/special.requests/ForeignLabor/aeindustrya1.txt>.