



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**COMPETITIVIDAD Y COSTO LABORAL UNITARIO
EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA MEXICANA
(1988-2000)**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA
PRESENTA**

ELIZABETH PÉREZ CÁRDENAS

**ASESOR DE TESIS
DR. GERARDO FUJII GAMBERO**



CIUDAD UNIVERSITARIA, AGOSTO DE 2004



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

DEDICATORIA

A MIS QUERIDOS PADRES

Leo y Timo

Gracias por su amor, comprensión, paciencia y apoyo incondicional

A mis adoradas hermanas:

Paty y Lore

A Agus y Yacquie

A Félix Cárdenas y Don Julio

A mis increíbles amigos:

Adrián, Alan, Alejo, Armandito, Azul, Beto, Clau, David, Edgar, Ernesto, Esteban, Grissel, Guadalupe, Jimmy, Joel, Laurita, Luisito, Manlio, Mariana, Mickey, Nancy, Paco, Rama, Roci, Rodolfo, Su, Toñito, Yaz, y Zashy.

AGRADECIMIENTOS

Especial agradecimiento a la Dirección General de Asuntos del Personal Académico de la UNAM (DGAPA), que me otorgó una beca para colaborar en los siguientes proyectos de investigación, dirigidos por el Dr. Gerardo Fujii Gambero: Proyecto IN303799 titulado "Apertura y comportamiento regional de la inversión, el empleo y los salarios en México", y Proyecto IN306201 titulado "La demanda por importaciones de la industria mexicana. Cuantificación y factores explicativos", los cuales sirvieron de base para desarrollar la presente investigación.

Gracias al Dr. Gerardo Fujii Gambero, por su invaluable colaboración y paciencia para desarrollar esta investigación.

Gracias a Esteban González, quién además de ser mi amigo, contribuyó enormemente a la conclusión de este trabajo.

Gracias a mis sinodales, Carlos Martínez Fagundo, Clemente Ruiz Durán, y Rogelio Huerta Quintanilla, por hacer importantes comentarios y sugerencias para la finalización de esta investigación.

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

Justificación de la investigación

Para 1982, el esquema proteccionista en que se basó el desarrollo industrial de México desde la década de los treinta del siglo pasado, no era ya una opción viable. A lo largo de este periodo, las estrategias de desarrollo económico se basaron en un modelo de crecimiento hacia adentro.¹ Este proceso fue apoyado por políticas industriales y de comercio exterior que, aunque promovieron la sustitución de bienes intermedios para la industria manufacturera, con el propósito de integrar verticalmente el sector industrial interno, aislaron a la planta industrial de la competencia internacional. A partir de 1985, México impulsó una serie de reformas estructurales que conducirían a construir una economía más orientada a la competencia internacional y a las fuerzas del mercado, por lo que las medidas adoptadas incluyeron la apertura comercial, la liberalización financiera, la desregulación económica y la privatización de diversas empresas en manos del sector público.² (Lustig, 1992). Este proceso se aceleró a partir de la adhesión al GATT en 1986, y con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y recientemente, con la firma del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM) y Japón.³

En el nuevo escenario internacional, caracterizado por la globalización de los mercados,⁴ por la apertura de las economías y los cada vez mayores flujos de

¹ Este proceso contemplaba políticas proteccionistas como: sustitución de importaciones, aduanas cerradas con permisos de importación, protección comercial (aranceles elevados a todos los productos, hasta del 100%), y control de precios oficiales de importación, entre otras.

² Dichas políticas se encuentran sintetizadas en el Consenso de Washington, el cual contempla las siguientes reformas estructurales: disciplina presupuestaria; cambio en las prioridades del gasto público (de áreas menos productivas a salud, educación e infraestructura; reforma fiscal encaminada a buscar bases impositivas amplias y tipos marginales moderados; liberalización financiera, especialmente de tipos de interés; liberalización comercial; búsqueda y mantenimiento de tipos de cambio competitivos; apertura a la entrada de inversión extranjera directa; privatizaciones; desregulaciones; y garantía de los derechos de propiedad. Véase: Papeles, "El Consenso de Washington, paradigma económico del capitalismo triunfante?", <http://www.fespinal.com/espinal/realitat/pap/pap46.htm>, (2003, diciembre 12).

³ México y Japón pactaron el 10 de Marzo de 2004, la parte sustantiva del Acuerdo de Asociación Económica (AAE), incluyendo los capítulos agrícola e industrial. El AAE da acceso a los productos mexicanos al tercer mercado más grande del mundo, después de EE.UU. y la UE. Secretaría de Economía. Comunicado de Prensa 22/2004.

⁴ La globalización económica tiene raíces históricas profundas. Su fase actual presenta características comunes con etapas previas, pero también elementos diferentes: el acceso masivo a la información en tiempo real; la planeación global de la producción de las empresas

comercio mundiales, por la intensificación del uso de la tecnología de la información en los procesos productivos, y por la mayor calificación de los recursos humanos, la competitividad es un tema de primer orden.

Dado que la competitividad está relacionada con la capacidad que tiene un país de producir bienes y servicios a un costo competitivo con el de iguales bienes y servicios de otros países, la relación entre los costos de producción internos y externos, así como el tipo de cambio vigente en cada país cobran una especial relevancia. Hernández Laos (2000), plantea que son dos las estrategias generales que las empresas siguen para mantener –o acrecentar– sus ventajas competitivas en mercados abiertos y no regulados: a) operar con bajos costos a precios competitivos; y b) generar productos diferenciados que obtengan precios superiores en mercados segmentados.

Para México, en el corto plazo, la disponibilidad de mano de obra barata y abundante le permitió a la industria operar con bajos costos de producción, lo cual contribuyó a compensar las ventajas de los componentes de tecnología de punta y capital de los competidores internacionales. Lo anterior, aunado a la localización geográfica del país, dada su cercanía con Estados Unidos, y a la firma de tratados de libre comercio con 32 países en tres continentes,⁵ le han permitido al país incrementar sus exportaciones. Así, las exportaciones totales pasaron de 15.3 mil millones de dólares en 1980 a 166.4 mil millones en 2000; en el mismo periodo, el componente más dinámico de las exportaciones fue el sector manufacturero, el cual creció a una tasa promedio anual de 43%, y para 2000 representó el 87.3% de las exportaciones totales, donde el 47.7% fueron exportaciones de maquiladoras (79.4 millones), y 39.6% correspondió al resto del sector (65.9 millones).

En este sentido, el auge exportador experimentado por el sector manufacturero, fue posible gracias a la compresión de las remuneraciones, principalmente las de la industria maquiladora de exportación, la cual se concentra en ramas intensivas en trabajo relativamente poco calificado, por lo que los costos laborales constituyen un elemento fundamental dentro de sus costos de producción y, por lo tanto, de su competitividad-costo. Con todo, se puede decir que el modelo industrial exportador mexicano se ha basado en una

transnacionales; la extensión del libre comercio, aún limitado por múltiples formas de proteccionismo en el mundo industrializado; la contradictoria combinación de una elevada movilidad de los capitales y fuertes restricciones a la migración laboral; la evidencia de una creciente vulnerabilidad e interdependencia ambientales, y una inédita tendencia a la homogeneización institucional. (CEPAL, 2003a)

⁵ Secretaría de Economía, “Tratados de libre comercio de México”, http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/lis23al.php?s=20&p=1&d=1. (2004, abril 16)

ventaja competitiva de mano de obra barata, aunado a importaciones también baratas (por apreciación cambiaria) y aranceles bajos.

Uno de los factores que han permitido sostener este tipo de economía exportadora que basa su competitividad en bajos costos laborales, radica en el enorme excedente de trabajo con que opera la economía mexicana -su magnitud se puede apreciar en la dimensión que en términos de empleo tienen los sectores de baja productividad de la economía-. Al excedente interno de trabajo con que opera la economía mexicana se añade el hecho de que otros países, de América Latina y específicamente los de Asia, que poseen excedentes de trabajo mucho mayores que los de la economía mexicana, se han incorporado a la exportación de productos intensivos en trabajo poco calificado. Esto representa una presión adicional sobre los salarios en México, los que se mantienen deprimidos no sólo por el trabajo excedentario que ella tiene, sino por el excedente mundial de trabajo de los países densamente poblados que se integran activamente al mercado mundial.⁶

No obstante, en el caso del resto del sector industrial, es necesario destacar que aquella parte de las industrias de este sector que contribuyen con más de la mitad de las exportaciones industriales del país, -las que se concentran en 17 empresas que aportan alrededor del 70 por ciento del total de exportaciones- están basando su competitividad no sólo en bajas remuneraciones, sino que también en incrementos de la productividad laboral.

En este sentido, es importante conocer la evolución que han tenido tanto las remuneraciones como la productividad laboral en el sector industrial, y cómo han afectado estos indicadores a la competitividad del país. Un indicador que nos permite medir la evolución de estas variables de manera conjunta es el Costo Laboral Unitario (CLU), o Costo laboral por unidad de producto, el cual representa el costo de la mano de obra ajustado por la productividad del trabajo y que se define como el costo de la mano de obra por unidad de producto, registrado por una empresa en determinado periodo de tiempo. Y dado que éste es un indicador de competitividad internacional, se hace necesario incorporar la evolución del tipo de cambio en el análisis.

⁶ Fujii Gambero G. (2001).

Objetivo General

El objetivo general de este trabajo es medir los niveles y la evolución de la competitividad de la industria manufacturera en México en el periodo 1988-2000, usando como indicador al Costo Laboral Unitario (CLU).

Objetivos Particulares

1. Analizar la tendencia Costo Laboral Unitario y sus componentes tales como: las remuneraciones por persona ocupada, la productividad del trabajo y el tipo de cambio; a nivel de gran división del sector industrial manufacturero, maquilador de exportación y resto de la industria manufacturera.
2. Determinar los sectores que han logrado alcanzar mayores niveles de competitividad, a través de la reducción del CLU entre los años 1988 y 2000.
3. Demostrar que en la fase 1988-1994, la pérdida de competitividad que se observa en la industria manufacturera total, debido al aumento del CLU, no se puede atribuir solamente al crecimiento de los costos laborales, sino que también se debe a la sobrevaluación del tipo de cambio. Por otra parte, el incremento en la competitividad industrial registrado en el periodo 1995-2000, se basó en el deterioro de las remuneraciones reales, y en el incremento de la productividad laboral.
4. Comparar la evolución del Costo Laboral Unitario de México con respecto a algunos países de América Latina y el resto del mundo.

Hipótesis de la investigación

La competitividad en cuanto la determina el Costo Laboral Unitario (CLU), en México en el periodo 1988-2000, se ha sostenido básicamente con bajos salarios determinados fundamentalmente por la contracción salarial y/o por la devaluación del tipo de cambio.

Estructura capitular

Para ello, el trabajo está dividido en los siguientes capítulos: en el primero, se destacan los principales planteamientos de la teoría del comercio internacional acerca de las ventajas comparativas, así como algunos enfoques en

cuanto al alcance del concepto de competitividad; en el segundo capítulo se detalla la metodología para calcular el CLU; en el tercer capítulo se presenta una revisión bibliográfica de diversos trabajos que han abordado el estudio del CLU y sus efectos sobre la competitividad del sector manufacturero para el caso de México, y algunos países de América Latina; en el cuarto capítulo se analiza la tendencia y componentes del CLU para la industria manufacturera mexicana; y finalmente en el quinto capítulo se presentan las conclusiones de la investigación.

CAPÍTULO I

**LA COMPETITIVIDAD EN EL
COMERCIO EXTERIOR.
CONCEPTO Y DETERMINANTES**

CAPÍTULO I

LA COMPETITIVIDAD EN EL COMERCIO EXTERIOR. CONCEPTO Y DETERMINANTES

Introducción

En el nuevo escenario internacional, caracterizado por la globalización de los mercados,¹ por la apertura de las economías y los cada vez mayores flujos de comercio mundiales, por la intensificación del uso de la tecnología de la información en los procesos productivos, y por la mayor calificación de los recursos humanos, la competitividad es un tema de primer orden.

El aumento de la competitividad ha llegado a convertirse en una preocupación central de los países avanzados y en vías de desarrollo, en el marco de una economía mundial cada vez más abierta e integrada.² Sin embargo, a pesar de su reconocida importancia, el concepto de competitividad no tiene una única y consensuada definición.

Desde principios del siglo XIX, algunos autores como David Ricardo y posteriormente Hecksher-Ohlin señalaron que la competitividad de un país se explicaba a través de la teoría clásica de las ventajas comparativas -basada en supuestos como el pleno empleo, la nula movilidad de capital y el uso de tecnologías similares entre países-. Sin embargo, la teoría del comercio internacional ha cambiado en las últimas décadas, pasando de la teoría clásica de las ventajas comparativas, a los flujos de inversión, la transmisión de conocimiento, las diferencias tecnológicas, la competencia monopólica y la diferenciación de productos, y las economías de escala, entre otros.

No obstante, estas nuevas consideraciones no significan que la noción tradicional de la ventaja comparativa basada en la diferente dotación relativa de recursos entre países, ya no sea funcional. Por el contrario, la noción tradicional del comercio puede ser combinada con las

¹ La globalización económica tiene raíces históricas profundas. Su fase actual presenta características comunes con etapas previas, pero también elementos diferentes: el acceso masivo a la información en tiempo real; la planeación global de la producción de las empresas transnacionales; la extensión del libre comercio, aún limitado por múltiples formas de proteccionismo en el mundo industrializado; la contradictoria combinación de una elevada movilidad de los capitales y fuertes restricciones a la migración laboral; la evidencia de una creciente vulnerabilidad e interdependencia ambientales, y una inédita tendencia a la homogeneización institucional. (CEPAL, 2003)

² Autores como Villarreal (2003), han señalado que el sistema económico mundial está en proceso de transformación y transición hacia uno nuevo basado en la hipercompetencia global de los mercados locales, y que se encuentra dominado y determinado por tres impulsores fundamentales que son: la nueva era del conocimiento, el cambio continuo e incierto y la globalización de los mercados.

consideraciones modernas, con el propósito de contar con un concepto completo, que nos permita entender los patrones de comercio que se presentan hoy en día.

Es por ello que el siguiente capítulo tiene como propósito señalar algunos enfoques en cuanto al alcance del concepto de competitividad, y apuntar que, entre la multiplicidad de indicadores que se utilizan para medir la competitividad a nivel internacional, se encuentra el Costo Laboral Unitario. Para ello, el capítulo se compone de cuatro apartados: en el primero se presenta una revisión de la teoría de las ventajas comparativas, principalmente la versión ricardiana, y la teoría de las dotaciones factoriales de Heckscher-Ohlin-Samuelson, señalando sus respectivas teorías de valor y de precios relativos como determinantes de la competitividad; en el segundo apartado se analizan las dimensiones de la competitividad, enunciando brevemente las definiciones más frecuentes del concepto que señalan algunos estudiosos del tema, así como las principales conclusiones a las que llegan Michael Porter, Paul Krugman y el Banco Interamericano de Desarrollo en sus estudios sobre competitividad, además del análisis del concepto de competitividad sistémica; en el tercer apartado se hace una revisión de las metodologías más usadas a nivel internacional para medir la competitividad, tales como la del Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés), y la del Instituto Internacional para el Desarrollo de la Gestión (IMD, por sus siglas en inglés); y en el cuarto apartado se presentan las conclusiones del presente capítulo.

1.1 Teorías del Comercio Internacional

Algunas de las decisiones a favor de la apertura comercial y de la integración de zonas de libre comercio, se han sustentado todavía en la ley de la ventaja comparativa o costo comparativo, y por lo tanto, podemos decir que las ventajas comparativas siguen siendo, aunque no de manera absoluta, parte importante de las relaciones comerciales entre países.

David Ricardo y posteriormente Heckscher-Ohlin (H-O) plantearon que la razón por la cual los países se encontraban motivados a comerciar entre sí, estaba dada por los aumentos del bienestar generados por la especialización en la producción de bienes en los cuales los países tenían ventajas comparativas, ya fuera por diferencias en las productividades relativas del trabajo (Ricardo) o en las dotaciones relativas de los factores de la producción (H-O). De tal forma, que los países exportarán aquellos productos en los cuales tienen ventajas comparativas, e importarán aquellos en los cuales no las tienen.

1.1.1 Modelo Ricardiano de las Ventajas Comparativas

Entre las aportaciones de la escuela clásica a la teoría del comercio internacional se encuentra la llamada ley de las ventajas comparativas de David Ricardo, la cual presentamos en dos partes: a) la teoría del valor-trabajo y b) el intercambio internacional y precios, además de señalar brevemente el análisis de la demanda recíproca, desarrollada por Stuart Mill.

1.1.1.1 Teoría del valor – trabajo

Ricardo demuestra que el comercio mutuamente beneficioso es posible aún cuando solamente existan ventajas comparativas, de tal manera que un país exportará aquel bien en el que la *productividad del trabajo* en términos relativos al otro bien, sea mayor al del otro país, y por lo tanto las importaciones pueden ser redituables aún si los bienes importados son producidos a más bajo costo internamente.

La teoría ricardiana parte de los siguientes supuestos simplificadores:

- Sólo hay dos países y dos bienes.³
- Se trata de un sistema de competencia perfecta, en el cual el precio relativo de los bienes es igual a sus requerimientos relativos en unidades de trabajo o productividad -antes de establecerse el comercio internacional-.
- Sólo existe un factor de la producción (trabajo).
- No existe movilidad internacional de factores, aunque al interior de los países los factores son perfectamente móviles, lo que permite que los precios se fijen en un nivel de equilibrio donde no hay excesos ni de demanda ni de oferta.⁴
- No hay costes de transporte.
- Por el lado de la oferta, los países tienen funciones de producción diferentes entre sí, y existen coeficientes fijos de producción para el trabajo y el capital,⁵ por lo que la frontera

³ Krugman y Obstfeld (2001) amplían el modelo a múltiples bienes.

⁴ En la derivación original que hace Ricardo, argumenta que Portugal e Inglaterra son dos naciones separadas y, en general, esto levanta barreras importantes a la movilidad de capital entre ellas, barreras que según el autor, “lamentaría verlas debilitadas”.

⁵ Sólo una combinación de insumos de capital y trabajo puede utilizarse para obtener una determinada producción. De tal forma que la razón de trabajo y capital es invariable, debido a consideraciones tecnológicas para cada tipo de producción económica y no varía al cambiar la producción.

de posibilidades de producción es una línea recta, lo cual implica rendimientos constantes a escala. Las curvas de oferta de la manufactura son horizontales o perfectamente elásticas (los costos marginales son constantes conforme la producción aumenta).⁶ Y por el lado de la demanda, ésta se considera como un dato dado.

- Se suponen dotaciones dadas de factores para cada país, por lo que los recursos naturales y los factores productivos, no varían en una economía en pleno empleo.

El punto inicial de la explicación de Ricardo parte de su teoría del valor-trabajo,⁷ la cual nos dice que el trabajo es el único factor de la producción y que en una economía cerrada, los precios de los bienes se determinan por su contenido en trabajo, y se intercambian de acuerdo con las cantidades relativas de trabajo que ellos representan.⁸ La diferencia relativa de precios, que están determinados por la diferencia en los costos de producción relativos, es razón necesaria para que el comercio internacional se lleve acabo.

Por lo tanto, es el costo relativo del trabajo de las mercancías en cada país, en lugar de los costos absolutos, lo que determina el valor relativo de los productos intercambiados entre dos o más países,⁹ y por eso, el país se especializará en la producción de aquellos bienes que sean relativamente más baratos producir en el país que en el resto del mundo.

⁶ Es una condición necesaria para la existencia de diferencia de costos comparativos es la existencia de diferentes funciones de producción entre países. Si las funciones de producción fueran las mismas entre países, los requerimientos de trabajo para la producción de cualquier bien serían necesariamente los mismos en todos los países; es decir todos los países serían eficientes en todas las líneas de producción y no tendría cabida el comercio. (Krugman, 1994 :35)

⁷ Aunque generalmente se reconoce que la teoría del valor-trabajo no es válida, su uso puede explicar el problema de la especialización internacional y las ganancias del comercio. Los principales resultados obtenidos en esta forma continúan siendo válidos aún después de que se descarte la teoría del valor-trabajo. (Krugman, 1994 :36)

⁸ Por ende, el valor de una mercancía aumenta cuando aumenta la cantidad de trabajo necesaria para su fabricación y disminuye en caso contrario. La principal causa de las variaciones en el precio de producción de una mercancía es la variación en el tiempo total de trabajo que se dedica, directa o indirectamente a su producción. La cantidad total de tiempo de trabajo era el centro de gravedad del precio de producción de la mercancía, de la misma manera que este precio era el centro de gravedad para su precio de mercado (Shaik, 1991).

⁹ Adam Smith (1776) planteó que bajo condiciones de libre comercio todo se produciría en el lugar en que los costos reales en trabajo fueran más bajos. Este postulado es el que se conoce como el teorema de las ventajas absolutas. Por lo tanto, podemos decir que las ventajas absolutas son un caso particular de un principio más general que es el de las ventajas comparativas. (Krugman, 2001)

El razonamiento de Ricardo es el siguiente: suponga dos países, en los que cada uno cuenta con un solo factor de producción (trabajo) y que produce dos bienes, A y B. La tecnología del país puede ser resumida por la productividad del trabajo en cada industria, expresada en términos de requerimientos unitarios de trabajo por unidad de producto -el número de horas de trabajo para producir A y B-; sean a_1 y b_1 las unidades de costo en trabajo para producir las mercancías A y B en el país I, y a_2 y b_2 los costos en el país II. Si suponemos las siguientes relaciones de costos al interior de cada país, antes del comercio internacional tenemos que:

$$a_1 / b_1 < a_2 / b_2$$

Antes del intercambio internacional, la ratio¹⁰ de requerimientos unitarios de trabajo en la producción de A y B, es menor en el país I que en el país II, es decir, el país I tiene una ventaja absoluta en la producción de ambos bienes.¹¹ Sin embargo, la mercancía A es relativamente más barata y la B es relativamente más cara en el país I que en el país II. Si reordenamos la expresión, una vez que se permite el comercio tenemos que:

$$a_1 / a_2 < b_1 / b_2$$

Podemos ver que el costo de la mercancía A es menor en el país I que en el II, con relación al costo de la mercancía B. En razón de lo anterior las ventajas comparativas, en términos de costos para cada país han determinado un patrón de especialización. El país I tiene una ventaja comparativa en la producción de la mercancía A y el país II tiene una ventaja comparativa en la producción de la mercancía B. Por lo tanto el país I exporta la mercancía A e importa la B del país II, y por su parte, el país II exporta la mercancía B e importa la mercancía A del país I.

1.1.1.2 Intercambio internacional y precios relativos

Para llevar a cabo el intercambio internacional Ricardo utiliza los precios en dinero de las mercancías, y combina su ley de precios, y la teoría cuantitativa del dinero.¹²

Por otra parte, el principio de los costos comparativos permite su expresión en términos de costos de oportunidad¹³ y, por lo tanto, en

¹⁰ Ratio: relación, cociente.

¹¹ En ausencia de comercio, los precios relativos del bien A y B están determinados por los requerimientos relativos de unidades de trabajo.

¹² En base a estas teorías, Ricardo señala el papel de los flujos monetarios en el comercio internacional. (Véase Shaikh, 1991)

¹³ Gottfried Haberler (1936) plantea el concepto de "coste de oportunidad", donde, si se realiza el comercio entre dos países y si se considera más ventajoso comparativamente sí de deja de producir un producto para sustituirlo por una mercancía importada, entonces se dirá que hay un "costo de oportunidad" por no producirlo internamente. Así, un país podría producir (y exportar) aquellos bienes en los cuales su costo de oportunidad es el más bajo e importar aquellos bienes en los cuales su costo de oportunidad es el mayor.

términos de diversos factores productivos además del trabajo. Cuando los costos de oportunidad son los mismos, ninguna nación tiene una ventaja comparativa, y por lo tanto el comercio no beneficiará a ninguna de las dos. En el ejemplo que Ricardo utilizó, supuso que el precio o la razón de intercambio entre el vino y la tela en el comercio internacional sería un punto intermedio entre los precios más favorables para cada país;¹⁴ así pues, plantea que cada país se beneficia del comercio porque la cantidad de importaciones que puede comprar con una unidad de sus exportaciones será mayor que si se producen al interior del país. De ahí, que mediante el comercio hay una ganancia en cantidad de producto por unidad de costos y el valor internacional se ubicará entre las relaciones internas de precios de los dos países.¹⁵

Por lo tanto, una parte importante del argumento ricardiano es que el comercio exterior eleva la “felicidad de la humanidad” al mejorar la asignación de recursos y al proporcionar “incentivos para ahorrar y para la acumulación de capital”, “por la abundancia y baratura de los bienes que permite”, pero solo temporalmente eleva las ganancias a menos que se reduzca en grado importante el valor ricardiano de los bienes salario.¹⁶ (Ramírez y Wallace, 1998:18). El comercio internacional permite que una nación eleve su productividad al eliminar la necesidad de producir todos los bienes y servicios dentro de la misma nación. Por esta razón una nación puede especializarse en aquellos sectores y segmentos en los que sus empresas sean relativamente más productivas e importar aquellos productos y servicios en los que las empresas sean menos productivas que sus niveles extranjeros, elevando de esta manera, el nivel medio de productividad de la economía.

¹⁴ La determinación más precisa de estos términos de intercambio la resolvió John Stuart Mill, quien habla del papel de la demanda recíproca de los dos países, y plantea que los términos de intercambio de equilibrio estarían determinados por la condición de que la cantidad de cada uno de los dos productos que el país importador esté dispuesto a adquirir sea igual a la cantidad que el país exportador esté dispuesto a entregar. Por lo cual el valor de cambio de las mercancías exportadas será igual al de las mercancías importadas, manteniéndose un equilibrio.

¹⁵ Ricardo habla de los beneficios de la especialización para los países participantes en el comercio internacional. Unos y otros obtienen supuestamente ventajas del intercambio al aumentar “la masa de bienes y, por consiguiente la suma de disfrutes” (Ricardo, 1959: 98).

¹⁶ Con respecto a las causas en las variaciones del valor relativo, Ricardo creía que de todos modos la tasa de salarios, que es un parámetro social fundamental, sólo es susceptible de pequeñas variaciones por lo que un aumento en la tasa de salarios y una caída correspondiente en la tasa de ganancia variaban de una mercancía a otra, mientras que podrían hacer aumentar algunos precios de producción, podrían hacer bajar otros y dejar algunos precios sin cambio, de tal manera que no habría un efecto determinado sobre la dirección del cambio de cualquier precio de mercancía dado. (Shaikh, 1991:176).

1.1.2 Modelo de Heckscher-Ohlin. Dotación de recursos y comercio internacional

Entre las modificaciones a la teoría de la ventaja comparativa ricardiana, se encuentra el modelo desarrollado por Ely Heckscher y Bertil Ohlin, el cual plantea una teoría de varios factores productivos que determinan el comercio, a diferencia de la explicación de Ricardo basada en el factor trabajo.¹⁷ Esta teoría es conocida como la teoría de las proporciones factoriales, debido a que la ventaja comparativa tiene su origen en la diferente dotación relativa de factores productivos en cada país.

De acuerdo con Heckscher Ohlin (H-O) los países comercian por dos razones, la primera se refiere a que los bienes difieren en sus requerimientos de factores, es decir, la producción de diferentes bienes requiere la combinación de los factores de producción en diferentes proporciones, y la segunda, a que los países difieren en sus dotaciones relativas de factores de la producción. De tal forma que un país tiene una ventaja comparativa en aquellos bienes que utilizan de manera intensiva sus factores abundantes. Por lo tanto un país exportará el bien que utiliza intensivamente el factor que es relativamente abundante¹⁸ en ese país.

El modelo se fundamenta en los siguientes supuestos simplificadores:

- Existen dos países (A y B), cada país produce dos bienes (x e y) y la producción de estos bienes requiere de dos factores de producción que son homogéneos; y cuya oferta es limitada.
- Existe la competencia perfecta.¹⁹
- Las preferencias de los agentes económicos son similares entre países - independientemente de los precios internacionales de los bienes-.
- No existen los costos de transporte.
- Los factores son perfectamente móviles dentro de cada país, pero perfectamente inmóviles entre países.

¹⁷ Una objeción a la teoría del valor-trabajo era que puesto que los bienes se producen por varias combinaciones de tierra, trabajo y capital, cuando sólo se compara el contenido en trabajo de una mercancía entre dos países, se obtiene una visión equivocada de la realidad.

¹⁸ La "abundancia" es siempre definida en términos relativos, mediante la comparación de las razones entre los factores productivos en los dos países de que se trate, por lo cual ningún país es abundante en todo.

¹⁹ Lo cual implica al igual que en el modelo ricardiano, que en una situación anterior al comercio internacional, el precio de cada bien sea igual a su costo de producción.

- La tecnología es igual en ambos países, por lo que los requerimientos técnicos de producción de cada sector son idénticos en los dos países.
- Existen rendimientos constantes a escala²⁰ y cada factor presenta productos marginales decrecientes cuando éste aumenta y los otros factores permanecen constantes.
- Los factores productivos son utilizados con diferentes intensidades en la producción de cada uno de los bienes, es decir que la producción de uno de los bienes utilizará una relación mayor de tierra en relación con el trabajo que la producción del otro bien, por lo que puede ser trabajo intensivo o tierra intensiva.²¹

En este modelo, cuando existe una economía con dos factores de la producción, el productor puede elegir la combinación de los inputs para la producción de los bienes, basado en el coste relativo de cada uno de los factores de la producción. De tal forma que el *costo de producción de un bien, dependerá de la relación entre los precios de los factores*. Por lo tanto, si el costo del trabajo está representado por la tasa salarial por hora (w), y el coste de la tierra equivale al coste de una hectárea (r), la combinación de inputs elegida dependerá de la relación de estos dos precios de los factores (w/r).

Podemos decir que para cualquier nivel de precios de los factores dado, si la producción de alimentos utiliza una proporción de tierra-trabajo mayor que la que utiliza la tela, entonces la producción de alimentos es intensiva en tierra y como la intensidad de los factores, al igual que la ventaja comparativa es un término relativo, se deduce que la producción de tela es intensiva en trabajo.

Las posibilidades de producción de cada país se encuentran restringidas por su dotación de factores, y por lo tanto, una economía tenderá a ser relativamente efectiva en la producción de bienes que son intensivos en los factores en los que el país está relativamente mejor dotado. Este sesgo en la producción es lo que lleva a exportar e importar. (Krugman y Obstfeld, 1994:83)

²⁰ El significado de este supuesto es que un cambio proporcional en todos los insumos origina que la producción cambie en la misma proporción de los insumos.

²¹ La definición de intensidad depende de la relación de tierra y trabajo utilizada en la producción, no de la relación de tierra y trabajo respecto al producto, por lo que un bien no puede ser a la vez intensivo en tierra y en trabajo. Además la intensidad de los factores, al igual que la ventaja comparativa es un término relativo.

1.1.2.1 Los efectos del comercio internacional entre economías de dos factores

Paul Samuelson (1948) completa el modelo de H-O, al determinar la igualación del precio de los factores entre países cuando existe el libre comercio. Y determina que la igualación del precio de los bienes, es igual a su costo de producción, debido a que existe competencia perfecta.

El comercio se establecerá siempre que en la etapa inicial haya relaciones de costos diferentes en ambos países,²² pero una vez iniciado el comercio internacional, se establece una oferta y demanda relativa mundiales que hacen que los precios de los bienes entre países finalmente converjan, y se alcance una situación de equilibrio con costos relativos iguales en los dos países. Por consiguiente, el comercio internacional hace que los precios de los bienes tiendan a igualarse en todo el mundo.

Por lo tanto, los países exportarán el bien que hace un uso intensivo de los factores productivos de los que están mejor dotados en términos cuantitativos, ya que el precio relativo de ese bien será mas bajo que en el otro país. Finalmente si el precio es igual para ambos países, la remuneración a los factores también será igual en ambos países, ya que en el intercambio de bienes existe un intercambio indirecto de factores entre países. (Krugman y Obstfeld, 1994). (Véase Cuadro 1).

Cuadro 1. El modelo de ventajas comparativas como determinante de la competitividad	
Modelo de Ricardo (1817)	Modelo de Heckscher-Ohlin (1919)
<p>Teoría de la Ventaja Comparativa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ricardo consideró en su obra <i>Principios de Economía Política</i>, que la ventaja comparativa o relativa de una economía se refiere a las diferencias en productividad de la fuerza de trabajo entre las naciones, las cuales están determinadas por sus ventajas "naturales". Las naciones deben especializarse en aquellos sectores donde sus "ventajas comparativas" sean mayores (o donde sus desventajas 	<p>Teoría de las Proporciones factoriales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Su contribución más importante es que los países se especializan en los productos que requieren de manera intensiva los factores abundantes en la nación. • Los bienes difieren en su composición de trabajo y capital, es decir requieren una diferente intensidad de factores; y las naciones difieren en la abundancia relativa de factores de producción. • Esta teoría supone que, tanto el trabajo

²² El modelo establece que las demandas entre países son idénticas, sin embargo, la oferta relativa de cada bien es distinta para cada país debido a sus diferencias en dotación de factores, que determina sus posibilidades de producción. La confrontación de oferta y demanda en cada país hace que los precios relativos de los bienes para cada economía sean distintos.

<p>comparativas sean menores).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los precios se determinan por la productividad relativa del trabajo en vez de la demanda. 	<p>como el capital presentan productividades marginales decrecientes, que hay libre comercio, ignora los costos de transportación, maneja mercados perfectos e inmovilidad de los factores productivos entre países.</p> <ul style="list-style-type: none"> • De acuerdo a lo anterior, los países exportarán aquellos productos que hacen un uso intensivo de factores productivos de los que están mejor dotados en términos cuantitativos.
--	--

Fuente: Krugman y Obstfeld (1994).

1.1.3 Críticas al modelo de las ventajas comparativas

La crítica más importante a esta teoría fue la de Wassily Leontief (1953), quien planteó que, al contrario a las expectativas de la teoría Hecksher-Ohlin, la evidencia empírica demostraba que los Estados Unidos siendo un país con abundancia de capital, exportaba productos que eran en promedio, menos intensivos en capital intelectual invertido; y que el rango de productos importados eran relativamente más intensivos en capital que los productos de exportación, lo cual contradecía el principal postulado de la teoría HOS. A este planteamiento se le conoce como la “Paradoja de Leontief”. La importancia de Leontief radica en que este cuestionamiento llevó al pensamiento económico de un ámbito teórico a otro muy práctico, la evidencia empírica.²³

De lo anterior, podemos advertir que los postulados establecidos en el modelo, no son la única causa de la especialización comercial, sino que se conjugan uno o más elementos, que por supuesto, dan origen a otras teorías que complementan los modelos de Ricardo y HOS y que sólo vistas en conjunto, nos permiten entender mejor el comercio internacional.

1.1.4 La nueva teoría del comercio internacional y la competitividad

Tradicionalmente, la competitividad de un país se había explicado a través de la teoría clásica de las ventajas comparativas, la cual pone énfasis por un lado, en la productividad relativa del trabajo, y por el otro, en la abundancia de recursos naturales y de factores de producción. Sin embargo, surgieron nuevas explicaciones acerca del comercio internacional y de la competitividad, debido a las importantes transformaciones en el ámbito internacional entre las que destacan: la globalización de los mercados, la

²³ En la misma línea, se realizaron otros estudios como el de Tatemoto e Ichimura (1959), Bowen, Learner y Sverkauskas (1987), y la prueba de MacDougall (1951), entre otros, los cuales tratan de rechazar los postulados del modelo HOS a través de pruebas empíricas.

generalización de los procesos de apertura y la aparición de nuevos paradigmas técnicos y de organización que implican un uso intensivo de la información. A su vez, la naturaleza esencialmente imperfecta de la competencia en los mercados (predominio de oligopolios, monopolios, oligopsonios y monopsonios), pusieron en tela de juicio el concepto de la competitividad como un fenómeno de naturaleza exclusivamente macroeconómica y sectorial, determinado por ventajas comparativas estáticas o por la dotación factorial.

Así, la nueva teoría del comercio internacional se basa en el estudio de los flujos de inversión (debidos a la geografía, las instituciones, el transporte y los costos de información), la transmisión de conocimiento, las diferencias tecnológicas, la competencia monopólica y la diferenciación de productos, y las economías de escala, entre otros, enmarcadas en el análisis de la competencia imperfecta. Las nuevas conceptualizaciones parten de la base de que las ventajas comparativas se pueden crear y por lo tanto son de naturaleza dinámica. En el tránsito desde las ventajas comparativas estáticas a las dinámicas tienen un papel clave la tecnología y el desarrollo de los procesos de aprendizaje. (Yoguel, 2000:106).

Loyola y Schettino (1994) sugieren que puede darse un tercer tipo de competencia que es la interrelación entre las ventajas comparativas y las ventajas competitivas. Señalan que la "combinación de ventajas comparativas y competitivas genera un panorama más complejo al definir las posibilidades internacionales en las actividades de la empresa. Por un lado, las empresas compiten sobre la base de fortalezas en procesos de producción especializados, tecnologías o sistemas de control. Por otro lado, basan también su competitividad en su superioridad relativa en configurar fuentes de aprovisionamiento externas y en decisiones de producto / mercado". Para estos autores esta forma de competencia es la ideal para alcanzar un mayor grado de posicionamiento y beneficios en el mercado internacional.

1.2 Dimensiones de la competitividad

El término "competitividad" es muy utilizado para evaluar el desempeño y funcionamiento de una economía en el mercado mundial, y es por ello que se hacen constantes esfuerzos por comprender los factores que la determinan.

Entre los académicos y los responsables de las políticas económicas se habla frecuentemente de competitividad, sin embargo, el concepto no tienen una única y consensuada definición. En las investigaciones de Porter (1990), Krugman (1996), Dussel Peters (2003) entre muchas otras, no existe un concepto único; se tiene una idea general aceptada por todos de lo que es la competitividad pero dentro de cada investigación, se tiene un

concepto integrado de diferente manera según los distintos aspectos de medición que utilizan.

La interpretación más común para definir a una economía como competitiva estaba en función de qué tan depreciada estaba su moneda, o si lograba mantener un mayor superávit comercial respecto al de sus socios comerciales. Pero en los últimos años, esta creencia ha sido desplazada por un enfoque más integral de los factores que contribuyen a la generación de valor, tanto a nivel microeconómico como agregado.

En efecto, la volatilidad de la demanda, la segmentación de los mercados, el acortamiento del ciclo de vida de los productos, las incertidumbres estratégicas asociadas con la nueva situación mundial y la posibilidad de combinar economías de escala y de variedad, han significado un aumento considerable de la presión competitiva que deben enfrentar los agentes económicos. Por ello, a los tradicionales factores macroeconómicos y sectoriales que constituían antes los elementos claves de la competitividad, se suman ahora los elementos que dependen de la gestión de los agentes y de la naturaleza del medio económico y social en el que actúan. (Yoguel, 2000:107)

Para comprender el concepto de la competitividad, es conveniente analizar las concepciones que han surgido en la última década (Véase Cuadro 2). Y de manera especial, consideraremos las aportaciones que han hecho sobre el tema, Michael Porter (1990), Paul Krugman (1994,1996), el Banco Interamericano de Desarrollo (2001), así como el enfoque de la competitividad sistémica.

Cuadro 2. Definiciones de la Competitividad	
Autor	Definición
Michael Porter (1990)	<ul style="list-style-type: none"> Define la competitividad como la producción de bienes y servicios de mayor calidad y de menor precio de los competidores domésticos e internacionales, manifestándose en crecientes beneficios para los habitantes de una nación al mantener y aumentar los ingresos reales y señala que "el único concepto significativo de la competitividad en el ámbito nacional parece ser la productividad. El principal objetivo de una nación es proporcionar un nivel de vida alto y creciente a sus ciudadanos. La habilidad para lograr eso depende de la productividad con la cual son empleada la fuerza de trabajo y el capital de un país". La competitividad depende, hoy en día, cada vez menos de la disminución de costos en función de la abundancia de los recursos productivos, y cada vez en mayor medida en el conocimiento (científico, tecnológico, los sistemas de información), y en la gestión de la tecnología (tecnología del producto, del proceso productivo, del proceso organizativo).
CEPAL (1992)	<ul style="list-style-type: none"> La Comisión Económica para América Latina (CEPAL) considera que "la competitividad auténtica debe estar basada en la incorporación de la tecnología y el uso renovable de los recursos

	<p>naturales, concepción que contrasta con la competitividad espuria que se basa en la explotación de los recursos humanos y naturales". Al respecto propone, que la competitividad internacional requiere de progreso técnico, el cual es el factor que posibilita el crecimiento con equidad, y da viabilidad a la convergencia de la competitividad con la sustentabilidad ambiental. La incorporación del progreso técnico al proceso productivo requiere fortalecer la infraestructura tecnológica, la base empresarial y la calidad de los recursos humanos; requiere asimismo políticas que faciliten el aprendizaje tecnológico y la articulación productiva.</p>
<p>OCDE (1992)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico (OCDE) define la competitividad como "el grado en el cual un país, bajo condiciones de mercado libres y justas, puede producir bienes y servicios que superen la prueba de los mercados internacionales, incrementando en forma sostenida los ingresos reales de su población". La competitividad estructural analizada por la OCDE se refiere a la especialización de la economía, la innovación tecnológica, la calidad de las redes de distribución y los factores de localización, todo lo cual constituye el estado de suministro de bienes y servicios.²⁴
<p>La Comisión sobre la Competitividad de los Estados Unidos²⁵</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La Comisión nos dice que "una economía nacional o una empresa es competitiva, si es capaz de mantener o aumentar su participación en los mercados nacionales o internacionales manteniendo o mejorando las rentas de los ciudadanos o trabajadores.
<p>Paul Krugman (1996)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Para Krugman, la competitividad se define como el incremento en la productividad económica y el aumento de las condiciones de vida de la población, y señala que el fundamento de la competitividad está en la productividad doméstica, pero su incidencia en la calidad de vida de la población se da a partir del aumento en los salarios reales.
<p>Esser W, Hillebrand D, Messner J, Meyer-Stamer (1996)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Plantean que la competitividad sistémica es el producto de la interacción compleja y dinámica entre cuatro niveles económicos y sociales de un sistema nacional, que son los siguientes: el nivel micro, el nivel meso, el nivel macro, y el nivel meta. De manera que la competitividad de una empresa se basa en el patrón organizativo de la sociedad en su conjunto. Los parámetros de relevancia competitiva en todos los niveles del sistema y la interacción entre ellos es lo que genera ventajas competitivas, dando origen a una competitividad sistémica.

²⁴ Dentro de la OCDE se ha buscado sistematizar los diferentes enfoques del fenómeno de competitividad y resumirlos en un enfoque integral bajo el concepto de "competitividad estructural". Los elementos medulares de este concepto son el énfasis en la innovación como factor central del desarrollo económico; una organización empresarial más allá de las concepciones tayloristas y capaz de activar las potencialidades de aprendizaje e innovación en todas las áreas operativas de la empresa, y por último redes de colaboración orientadas a la innovación y apoyadas por diversas instituciones y por un contexto institucional capaz de fomentar la innovación. (Esser, Hillebrand y Meyer-Stamer, 1996:40)

²⁵ Krugman, 1994

<p>El International Institute for Management Development (IMD, 1997)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • El IMD define la competitividad como "la capacidad que tiene un país o una empresa para, proporcionalmente, generar más riqueza que sus competidores en mercados internacionales"
<p>Muños (2000)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • El autor conceptualiza la competitividad como la capacidad de las empresas para colocar su producción de bienes o servicios en los mercados nacionales o internacionales abiertos a la competencia, obteniendo márgenes de operación y rentabilidad superiores al promedio de las principales compañías o grupos que compiten con su sector. Y más adelante señala que "la ventaja competitiva puede provenir de factores exógenos a las empresas, como: la dotación nacional o regional de factores de producción (recursos naturales, clima, ubicación geográfica, oferta de trabajo, niveles salariales, etc), un ambiente socioeconómico favorable y la existencia de agrupamientos sectoriales regionales (clusters)". También puede provenir de "factores endógenos como: la escala de producción, la integración vertical u horizontal de procesos, la productividad factorial y la calificación de los recursos humanos, las habilidades gerenciales para el diseño y aplicación de estrategias de competencia, la curva de aprendizaje corporativa, el desarrollo tecnológico y la capacidad de innovación y desarrollo de nuevos productos o procesos productivos".
<p>Banco Interamericano de Desarrollo (2000, 2001)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • El BID define la competitividad por la calidad del ambiente de inversión y por el aumento de la productividad en un medio de estabilidad macroeconómica y de integración en la economía internacional. En sentido estricto, el término "competitividad" no es adecuado para referirse a todas las áreas que supuestamente abarca. Pero el uso lo ha impuesto como sinónimo de "productividad", término más preciso que se refiere a la capacidad de generar valor, sea a nivel micro o agregado. De manera que, una economía será más competitiva cuando las condiciones de funcionamiento de las empresas conduzca al crecimiento sostenido de la productividad y del ingreso per cápita, en un ambiente de estabilidad macroeconómica y de integración en la economía internacional. (BID:2001)
<p>Fagerber, (Wren 2001)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Este autor identifica tres características de la competitividad: "Primero, la competitividad es un concepto relativo, el cual involucra la comparación de desempeño a través de las unidades económicas. Segundo, la competitividad puede ser aplicada a diferentes niveles, incluyendo la firma, industria o la economía nacional. Tercero, cuando es usada a nivel de país puede estar relacionada con ambos el bienestar de los ciudadanos y al desempeño comercial".
<p>Villarreal y Villarreal (2002)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Los autores sugieren que el éxito de la competitividad está a nivel de las empresas, las cuales deben considerar criterios de competencia tales como calidad, el gasto en Investigación y Desarrollo (I&D), el nivel de destreza de la fuerza de trabajo, atención al cliente, tiempo de entrega y servicios después de la venta, los cuales se están convirtiendo en fundamentales para acceder a niveles competitivos.

	por tanto, en las empresas es donde realmente se generan las condiciones para competir a nivel regional, nacional o internacional.
Polevnsky, Yeidckol (Dussel, 2003)	<ul style="list-style-type: none"> • La Presidenta de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINIRA), señala que la competitividad a nivel empresa es la capacidad para vender más productos o servicios y mantener o aumentar su participación en el mercado sin necesidad de sacrificar utilidades o salarios o dañando el ambiente social o natural. A su vez la competitividad de un país, definida como la capacidad de producir de manera sustentable lo necesario para un crecimiento sostenido, incrementando el bienestar de todos sus habitantes, en particular de los más necesitados, es la base indispensable para la competitividad de una empresa.
FEM (2003)	<ul style="list-style-type: none"> • El Foro Económico Mundial (FEM), define la competitividad como la capacidad que tiene un país de alcanzar altos índices de crecimiento sostenidos en el ingreso per cápita. Es decir, un país incrementará su competitividad en la medida en que logre desarrollar un “ambiente” económico, político y social que le permita aumentar la productividad de sus factores de producción.²⁶

1.1.4 Paul Krugman y la competitividad²⁷

El norteamericano Paul Krugman destaca la falta de claridad del concepto de competitividad, y plantea que el hecho de que muchos autores nunca la definan explícitamente da un indicio de que tal vez se trata de una idea poco clara, y un tanto borrosa. Puntualiza que en general existe un gran desconocimiento en los gobiernos y los empresarios respecto al tema. Muchos tratan de explicar la competitividad más como una causa que como una consecuencia. La competitividad no es una guerra entre países; “si a Europa le va bien no tiene que ser a costa de Estados Unidos, por el contrario, una economía europea exitosa probablemente le ayudaría a la economía de Estados Unidos”, dice, y agrega: “La competitividad es una palabra sin sentido cuando se aplica a economías nacionales y la obsesión con la competitividad es tanto equivocada como peligrosa”. El mundo no es tan interdependiente como se piensa y, en cualquier caso, los países no compiten como corporaciones.²⁸

²⁶ Es en la definición de “ambiente” en la que el Global Competitiveness Report incorpora los resultados de la teoría económica y en especial del crecimiento económico para determinar qué factores son los que ayudan a crear dicho “ambiente”.

²⁷ Este apartado se basa en Krugman, Paul (1994) y (1996).

²⁸ Anota que a la mayoría de la gente le resulta obvio pensar que existe una analogía razonable entre un país y una empresa, y que el preguntar si Estados Unidos es un país competitivo en el mercado mundial, no difiere de preguntar si la empresa General Motors es competitiva en el mercado de camionetas en Norteamérica. Es por eso que es más complicado el tratar de definir la competitividad de una nación que la de una empresa. Sin embargo, el punto clave nos dice, es el siguiente: si una empresa no puede pagar a sus trabajadores, proveedores, y tenedores de bonos, está fuera del negocio. Así que cuando

Señala que a pesar de que el comercio mundial es en la actualidad más grande que nunca, los estándares de vida de una nación estarán determinados “abrumadoramente” por factores domésticos y no por la competencia de los mercados mundiales. En este sentido, es el crecimiento de la productividad interna, no la productividad en relación con los competidores, la que mejora los estándares de bienestar de una nación, razón por la cual Krugman afirma que, en una economía con muy poco comercio internacional, la “competitividad” resultaría ser una manera curiosa de decir “productividad”. Por ello, lo esencial no es si se pasa la prueba de la competencia internacional para mejorar el estándar de vida de la población, lo primordial es el crecimiento de la productividad doméstica para mejorar el estándar de vida.

Menciona, que varios indicadores de competitividad son utilizados, sin embargo, cuando uno los revisa más cerca se encuentra con problemas, por ejemplo, el déficit comercial es visto como evidencia de falta de competitividad, es decir que ésta, está determinada por la habilidad de lograr una balanza comercial positiva, y expresa que:

“uno puede suponer, ingenuamente, que la competitividad puede ser medida por la habilidad de un país de vender más al extranjero y comprar menos. Pero tanto en la teoría como en la práctica un superávit comercial puede ser un signo de debilidad y un déficit, un signo de fortaleza. Por ejemplo, México fue forzado a correr fuertes superávits comerciales en la década de los ochenta para pagar los intereses de su deuda externa debido a que los inversionistas extranjeros se rehusaron a prestarle más dinero; después de 1990 empezó a manejar un gran déficit comercial cuando los inversionistas extranjeros recobraron la confianza y empezaron a derramar nuevos fondos. ¿Querría alguien describir a México como una nación altamente competitiva durante la crisis de la deuda o describir lo que ha pasado desde 1990 como una pérdida de competitividad?”.

Así, Krugman muestra que si un país es menos productivo que su socio comercial en todas las industrias, se verá forzado a competir sobre la base de salarios bajos en lugar de una productividad superior. Pero, aún así, se beneficiará del comercio internacional. El hecho es que el comercio internacional, a diferencia de la competencia entre las firmas por un mercado limitado, no es un juego de suma cero en que la ganancia de una nación es equivalencia de la pérdida de otra. Es un juego de suma positiva.

decimos que una empresa no es competitiva, queremos decir que su posición en el mercado es insostenible –que a menos que mejore su desempeño, dejará de operar en el mercado-. Por otro lado, en el caso de los países, éstos no salen del negocio. Hay fuerzas equilibradoras que por lo regular aseguran que cualquier país conserve la capacidad de vender un abanico de bienes en los mercados mundiales, así como de equilibrar su comercio promedio en el largo plazo, aún si su competitividad, tecnología y calidad de productos son menores a las de otras naciones.

En conclusión asegura que el temor frecuente respecto de la competitividad internacional es que una economía que falla en mantenerse a la par con sus socios comerciales sufrirá daños económicos severos tales como déficit comercial incurable, desempleo en gran escala, y tal vez el colapso económico. Sin embargo, este temor es injustificado, ya que tanto en la teoría como en la práctica, aún los países con productividad rezagada son capaces de equilibrar su comercio internacional porque lo que determina el comercio es su ventaja comparativa y no la absoluta.²⁹

1.2.2 Enfoque de Michael E. Porter sobre la competitividad de las naciones³⁰

1.2.2.1 De las ventajas comparativas a las ventajas competitivas

A diferencia de la teoría de las ventajas comparativas, Porter afirma que las dichas ventajas son ventajas competitivas de "orden inferior" - recursos naturales, ubicación geográfica, mano de obra barata-. Afirma que la competitividad sostenible a largo plazo se apoya en ventajas creadas por el hombre, no en las heredadas de la naturaleza. Argumenta, que la competitividad de una firma será más robusta y duradera si se basa en ventajas de "orden superior" como son la utilización de factores especializados, la realización de una correcta gestión de encadenamientos entre diferentes industrias, el desarrollo de la capacidad de innovación, y la utilización de una infraestructura especializada, y utilizar el mercado interno como "rampa de despegue" de los productos nacionales. Por este camino las empresas afianzan una estrategia de diferenciación que les permite aprovechar oportunamente las demandas dinámicas.

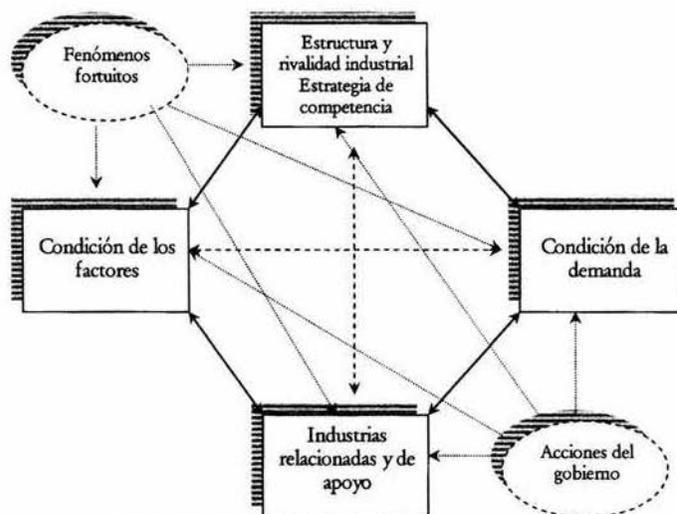
Porter, manifiesta que la competitividad es resultado de la combinación de una serie de factores productivos, institucionales y de mercado, que determinan la manera eficaz y eficiente de llevar a cabo una determinada actividad económica; detallándolo en su "Diamante Competitivo". Los cuatro atributos de una nación, que individualmente y

²⁹ El comercio internacional no es un asunto de competencia sino de intercambio con beneficios mutuos y la ventaja comparativa, enfatiza Krugman, continúa siendo el común denominador de la internacionalización, como Ricardo lo planteó en 1817. Por lo tanto, cada país tiende a importar aquellos bienes en que la productividad relativa del otro país es más alta que sus salarios relativos. Esto implica que las importaciones cuestan menos en términos del trabajo del país importador que el trabajo requerido para producirlas domésticamente. ¿Cuál es el país más competitivo?. Es difícil entender lo que significa esa pregunta, Estados Unidos tiene una ventaja competitiva en algunas industrias, México en otras. Pero ninguno de los dos tiene lo que pudiera verse como un problema general para competir.

³⁰ El desarrollo del siguiente apartado se basa en Porter, Michael. "La ventaja competitiva de las naciones". Editorial Vergara, Argentina, 1991.

como un sistema constituyen el diamante de la ventaja nacional son: las condiciones de los factores, tales como la disponibilidad de mano de obra calificada e infraestructura idónea; las condiciones de la demanda de los productos y servicios de la industria; las industrias relacionadas y de apoyo, incluyendo la presencia de proveedores competitivos; y la estrategia de la empresa, estructura y nivel de competencia.³¹ Las economías que son prósperas, son aquellas que poseen los elementos de este enfoque desarrollados a su máxima expresión. (Véase Diagrama 1).

Diagrama 1. Determinantes de las ventajas competitivas nacionales
"El Diamante"



Fuente: Porter (1991).

1.2.2.2 Michael E. Porter y la competitividad de las naciones

Porter plantea que no escasean las explicaciones sobre por qué algunas naciones son competitivas y otras no.³² Las numerosas y

³¹ La estructura del "Diamante" de Michael Porter no será descrita a mayor detalle en esta investigación, para mayor detalle véase Porter (1991).

³² "Hay quienes consideran la competitividad nacional como un fenómeno macroeconómico, movido por factores variables como los tipos de cambio, las tasas de interés y los déficit gubernamentales, otros sostienen que la competitividad está en función de la mano de obra barata y abundante; según otro punto de vista, la competitividad depende de la abundancia de recursos naturales y en épocas más recientes, muchos sostienen que en la competitividad influye sobremanera la política gubernamental. Una última explicación popular en materia de competitividad nacional se halla en la diferencia

contradictorias explicaciones sobre la competitividad resaltan un problema aún más fundamental, en primer lugar, Porter indica que el principal objetivo económico de una nación consiste en crear para sus ciudadanos un nivel de vida elevado y en ascenso. La capacidad para lograrlo no depende de la "competitividad", concepto amorfo,³³ sino de la productividad con la que se aprovechan los recursos de una nación: el capital y el trabajo. La productividad es el valor del rendimiento de una unidad de mano de obra o de capital, que depende a la vez, de la calidad y de las características de los productos (las cuales determinan los precios que se pueden asignar) y de la eficiencia con que se manufacturan.

Este autor insiste en que en primer lugar, se deben de comprender los determinantes y la tasa de crecimiento de la productividad, y concentrar la atención no en el conjunto de la economía, sino en industrias y sectores industriales específicos.³⁴ Y es por ello que los países triunfan en determinadas industrias porque su ambiente nacional es en verdad dinámico y desafiante y porque estimula y anima a las empresas a mejorar y a ampliar sus ventajas a largo plazo.³⁵

Así, para Porter la ventaja competitiva no es otra cosa que la capacidad que tienen los factores de producción de generar una renta económica alta, donde las empresas e instituciones progresen y mejoren sus condiciones competitivas con el paso del tiempo, sin embargo, por muy favorable que sean las circunstancias nacionales, una empresa no tiene garantizado el éxito. La ventaja competitiva nace fundamentalmente del mejoramiento, de la innovación y del cambio.³⁶ La innovación, en términos estratégicos, se define en un sentido muy amplio, incluye, además de las

de los procedimientos administrativos, incluidas las relaciones entre los trabajadores y la empresa".

³³ El autor señala que explicar la "competitividad" a nivel nacional es responder a una pregunta mal planteada, en vez de eso se deben comprender los determinantes de la productividad.

³⁴ Porter (1998), señala que los clusters son concentraciones geográficas de compañías interconectadas e instituciones en un campo particular. Los clusters afectan la competencia de tres maneras diferentes: primero, aumentan la productividad de las empresas base en el área; segundo, manejan la dirección y ritmo de la innovación que apoya el futuro del crecimiento de la productividad; y tercero, simulando la formación de nuevos negocios, que expande y vigoriza el cluster mismo.

³⁵ Reconoce a la empresa y su sector de competencia en el mercado como las unidades básicas en que operan las ventajas competitivas, las cuales se derivan de innovaciones productivas, de gestión, sociales e institucionales. Éstas se traducen en infraestructura moderna de comunicaciones y transporte, así como aduanera, capital humano altamente calificado, entre otros necesarios para desarrollar las ventajas competitivas.

³⁶ Autores como Villarreal (Dussel, 2003) han señalado que la ventaja competitiva sustentable se define como la capacidad y velocidad de la empresa para maniobrar dentro de la competencia global reduciendo la brecha de competitividad. Esto es posible mediante la innovación productiva basada en la formación, acumulación y uso pleno del capital intelectual, que es factor estratégico de la competitividad sustentable.

tecnologías nuevas, métodos nuevos o maneras de hacer las cosas que a veces parecen bastante comunes. La innovación puede manifestarse en el diseño de un producto nuevo, en la manera de enfocar el mercado, o en un modo nuevo de capacitar y organizar.³⁷

Finalmente, vemos que en este enfoque la productividad es, a la larga, el determinante primordial del nivel de vida de un país y del ingreso nacional por habitante.³⁸

1.2.3 El Modelo de la Competitividad Sistémica

Cabe señalar que autores como Villarreal, (2003:193), difieren del punto de vista de Krugman y Porter, en el sentido de que el hablar de competitividad, es hablar de productividad, ya que son dos conceptos diferentes. Además señala que en efecto, son las empresas las que compiten en el mercado internacional a nivel microeconómico, aunque el entorno mesoeconómico, macroeconómico, institucional, de apertura exterior y político-social es determinante de su competitividad, y por lo tanto, hoy en día no se compete empresa *versus* empresa, sino empresa *versus* polos regionales, *clusters* y países.

Meyer-Stamer (2000) explican el concepto de competitividad sistémica, y señala que un desarrollo industrial exitoso no se logra solamente por medio de factores en el nivel micro de las empresas y en el nivel macro –de las condiciones macroeconómicas en general-, sino que es necesario, además la existencia de medidas específicas por parte del gobierno y de instituciones no gubernamentales encaminada al fortalecimiento de la competitividad de las empresas (nivel meso), en donde la capacidad de articular políticas de promoción en los niveles macro y meso depende de estructuras políticas y económicas fundamentales, y de una constelación de actores (nivel meta). Por lo tanto, la competitividad sistémica es resultado de una función social en donde converge el desempeño y actitudes de los trabajadores y empresarios, técnicos e investigadores, instituciones y gobiernos.³⁹

La ventaja del sistema de competitividad sistémica se halla en el hecho de que es lo bastante abierto como para comprender las fortalezas y

³⁷ Villarreal, Villarreal (2002), explican que la ventaja competitiva sustentable se obtiene a partir de la innovación, la cual es generada por el conocimiento productivo aplicado al negocio vía la formación, acumulación y uso pleno del capital intelectual.

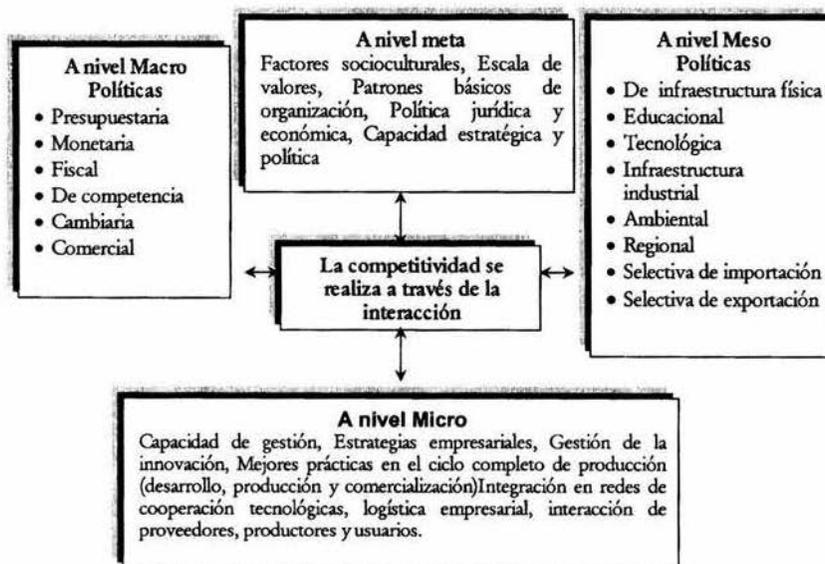
³⁸ La productividad de los recursos humanos determina los salarios y la productividad proveniente del capital, determina los beneficios que obtiene para los propietarios del mismo.

³⁹ En este enfoque las políticas macro son una responsabilidad de las autoridades nacionales y las políticas meso corresponden al ámbito de competencia de los gobiernos estatales y municipales.

debilidades centrales que determinan los potenciales de desarrollo local y regional (Véase Diagrama 2).

De acuerdo con el modelo de competitividad sistémica, existe una interacción dinámica entre varios sistemas que afecta el desempeño competitivo de las empresas. De aquí que sea imposible un discernimiento correcto de la competitividad o del crecimiento competitivo sin analizar la interacción dinámica entre estos sistemas (Dussel, 2003: 191).

Diagrama 2. Factores determinantes de la competitividad sistémica



Fuente: Esser W, Hillebrand D, Messner J, Meyer-Stamer (1996)

1.2.4 El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la competitividad⁴⁰

La calidad del ambiente empresarial es la mejor medida de competitividad de las economías, según el *Informe Competitividad. El motor del crecimiento*. El objetivo de este informe es determinar qué deficiencias en los principales mercados de recursos productivos limitan el funcionamiento y la productividad de los sectores privados en América Latina y pueden ser objeto de corrección mediante políticas públicas.

⁴⁰ Este apartado se basa en el Informe del BID, 2001.

El BID señala que una economía es más competitiva cuando el ambiente de funcionamiento de las empresas es conducente al crecimiento sostenido de la productividad y de los niveles de ingreso per cápita.⁴¹

En este informe se señala cómo utilizan los países latinoamericanos y caribeños los principales factores de la producción tales como el capital, el trabajo, la infraestructura y las nuevas tecnologías. Y que una mayor oferta y un uso más productivo de los recursos financieros, el capital físico, los recursos humanos y la tecnología es el meollo central del motor del crecimiento, señala el informe.

El BID evalúa las mejores políticas para fomentar la competitividad y advierte que no se puede ofrecer "una respuesta definitiva" para el correcto funcionamiento de los mercados. El informe se centra en la competitividad en las áreas de crédito y recursos humanos, infraestructura portuaria, electricidad y telecomunicaciones y nuevas tecnologías de la información.

El estudio indica que a pesar de las mejoras registradas durante la década de 1990, los índices de competitividad y productividad de la región, claves para el crecimiento, están en general por debajo de las economías más dinámicas de Asia, Oriente Medio y Europa del Este.⁴² En varios de sus capítulos discute una gama de opciones de políticas económicas que podrían seguir los países latinoamericanos para corregir muchas de las deficiencias en los mercados de los distintos factores de producción.

La escasez de crédito se considera como uno de los problemas más graves al que se enfrentan las empresas en América Latina. A pesar de las reformas de años pasados, la eficiencia de los mercados financieros en América Latina está muy por debajo de los estándares internacionales especialmente en relación con el control de los bancos, la regulación financiera y la protección de los acreedores.⁴³

⁴¹ Durante la década de los años noventa el crecimiento de América Latina fue apenas de 3.3% anual, a pesar de una coyuntura económica mundial relativamente benigna y de las posibilidades de recuperación que tenían la mayoría de países, cuyas economías habían estado estancadas o en recesión durante la década anterior. El modesto crecimiento de los años noventa permitió elevar el ingreso promedio de los latinoamericanos solo 1.5% anual, menos que en los países desarrollados, en los que aumentó un 2% anualmente, o que en algunos grupos de países de Asia, donde creció casi a un 3.5% anual. El ritmo de crecimiento del ingreso es tan lento en América Latina que se requeriría cerca de un siglo para que la región pudiera alcanzar los niveles actuales de ingreso de los países desarrollados.

⁴² Ningún país latinoamericano aparece en la lista de las economías con mayor peso en el comercio mundial, tampoco entre los líderes tecnológicos. La capacidad de innovación y de adaptación y desarrollo de nuevas tecnologías es, sin embargo, decisiva para la competitividad de las economías y con ello para sus posibilidad de crecimiento a mediano y largo plazo.

⁴³ La oferta de crédito en América Latina, como proporción de su producto bruto, es un tercio de la disponible en países industrializados, y ésta se ve constreñida no sólo por la

Sin embargo, la falta de capital o de ingenio tecnológico no son los principales obstáculos, señala, sino las leyes y regulaciones que constituyen los marcos institucionales de cada país. Por lo cual, reconoce que en la región hay tres áreas deficientes que afectan al contexto institucional: el imperio de la ley, el control de la corrupción y la efectividad de la administración pública. Destaca que las empresas en América Latina se enfrentan a una gran burocracia para la creación de empresas, y que esa densa burocracia, aunado a una fuerte regulación en la administración estatal, suponen importantes obstáculos para aquellos nuevos oferentes con espíritu innovador y dispuestos a asumir riesgos y no sólo reducen la competitividad de una sociedad, sino también su potencial creativo e innovador.⁴⁴

Para que las economías latinoamericanas pueden tener éxito en mercados pujantes de productos con gran valor agregado, señala, no solo se necesitan competencia tecnológica y capacidad de innovación a nivel microeconómico, sino que además son imprescindibles mercados financieros eficientes, infraestructuras que reduzca los costos de comunicación y transacción así como una reorganización y agilización de las relaciones entre los agentes públicos, parafiscales y privados a todos los niveles. Destaca el desarrollo de otras instituciones alternativas como las microfinancieras, y para consolidar esos logros sugiere mejoras en la regulación y la supervisión de los sistemas financieros de la región, así como las leyes que los gobiernan, y añade:

“Es, por tanto, imprescindible replantear la relación entre el Estado, la sociedad y el mercado de modo que mediante políticas públicas se consiga un mayor nivel educativo de la sociedad y se creen incentivos para la inversión de las empresas en Investigación y desarrollo empleando capital humano local. Sólo así será posible alcanzar una competitividad internacional de la cual en mayor medida participe la sociedad civil, de modo que la internacionalización de la economía mundial conduzca realmente a un incremento global del bienestar y no a una concentración de

relativamente mayor inestabilidad macroeconómica de la región sino por defectos institucionales tales como la ausencia de una protección efectiva de los derechos de los acreedores, las tasas de interés reguladas, los créditos dirigidos a sectores o industrias favorecidas por los gobiernos y la poca previsibilidad de los sistemas judiciales.

⁴⁴ Otro dato perturbador proviene del *World Business Environment Survey* compilado por el Banco Mundial y el BID. En ese sondeo, los empresarios latinoamericanos se quejan más frecuentemente que sus colegas en otras regiones de los problemas que enfrentan para desenvolverse con la falta de crédito, sistemas regulatorios e impositivos complejos, políticas económicas inestables, la incertidumbre generada por la inflación y las fluctuaciones en los tipos de cambio, el delito y la corrupción. Si bien estas opiniones son subjetivas, los resultados de la encuesta revelan una profunda insatisfacción con el clima de negocios entre agentes económicos fundamentales para la región (BID, 2001).

riqueza y con ello a mayores conflictos sociales. Para alcanzar competitividad internacional, la sociedad latinoamericana se debe centrar en la capacidad para desarrollar y asimilar nuevas tecnologías, así como para innovar. Una mayor competitividad internacional no se garantiza con la sola liberalización del comercio exterior y reducción de barreras comerciales. Por lo tanto, para conseguir competitividad internacional deben darse unas condiciones marco que incrementen el atractivo de las empresas como oferentes. Estas condiciones marco son, además de la estabilidad macroeconómica y la apertura internacional, la calidad de las instituciones públicas, la competencia tecnológica y la capacidad de innovación de la sociedad”.

Por ello, el BID propone una agenda macroeconómica más activa para la promoción de la inversión y las exportaciones, con nuevos instrumentos fiscales y financieros.

1.3 La Medición de la competitividad

La medición de la competitividad resulta ser una herramienta útil e importante para evaluar el desempeño de la economía en el mercado mundial. En este apartado, comenzaremos por plantearnos el siguiente cuestionamiento: ¿Cuáles son los factores que explican la capacidad de un país para producir bienes y servicios con altos estándares de calidad, y como consecuencia obtener altos niveles de productividad y de ingreso? La respuesta a esta pregunta, se encuentra en el estudio de los indicadores de competitividad.⁴⁵

Existen diferentes indicadores que tratan de medir la competitividad. De acuerdo con Siggel y Cockburn (Loría 1999:197), lo más frecuente es que el concepto de competitividad se fundamente implícitamente en una alta productividad, bajos costos de producción, tecnología superior, o una combinación de todos ellos. Asimismo, consideran que a un nivel macroeconómico de definición, se pueden enunciar varios conceptos como el que se fundamenta en el tipo de cambio real, el utilizado por la

⁴⁵ “los índices de competitividad son útiles para medir el desempeño de los países. Pueden ayudar a las autoridades a evaluar las limitaciones de sus economías, de la misma forma como las comparaciones técnicas ayudan a las empresas a evaluarse a sí mismas contra los rivales para adoptar las estrategias adecuadas. Los índices también pueden ayudar a los inversionistas a asignar recursos entre países, a los investigadores a analizar problemas importantes en términos comparativos, a los donantes e instituciones internacionales a juzgar el desempeño económico, y a las empresas domésticas a medirse contra sus competidores. La justificación para utilizar comparadores (en lugar de normas teóricas) es simple: muchos aspectos del desempeño económico solo pueden ser evaluados con referencia a la práctica. Las normas teóricas son usualmente difíciles de construir con la precisión necesaria para hacer evaluaciones en un mundo complejo y rápidamente cambiante”. (Lall 2001, 6-7, citado en BID 2001)

CEPAL,⁴⁶ el que utiliza la OCDE,⁴⁷ el de la productividad del trabajo, y el del Costo Laboral Unitario.⁴⁸ Además, analizan las definiciones que se utilizan a nivel microeconómico, como son la Productividad Total de los Factores (PTF), y los costos unitarios. Por último, señalan que algunos autores han tratado de captar varios aspectos en un solo indicador al utilizar, por ejemplo, variables como la destreza (mastery) industrial de la firma, los costos relativos y la situación económica, entre otros.

Podemos ver que diversos enfoques señalan a los múltiples factores determinantes de la competitividad, factores que de una u otra manera inciden en el carácter efímero o robusto de la posición competitiva de las empresas y/o de sectores enteros de la producción (Porter, 1991). Es por ello que se pueden distinguir dos tipos de competitividad: una artificial o efímera y otra robusta. La primera se apoya en la existencia de recursos naturales abundantes, en especial la mano de obra excedente y barata, cuya utilización incide en bajos costos laborales por unidad de producto, además de la existencia de un tipo de cambio subvaluado, lo cual hace que este tipo de competitividad no sea sustentable en el largo plazo.⁴⁹ La segunda clase de competitividad, está sustentada en la capacidad de acrecentar la eficiencia de la economía, mediante el establecimiento de altos estándares de productividad,⁵⁰ por ello este tipo de competitividad, sí es sustentable a través del tiempo, porque descansa en el mejoramiento continuo de la productividad, la cual permite aumentar las remuneraciones reales de los factores y acrecentar el nivel de vida de la población (Spencer y Hazard, 1988; Porter, 1991).

El Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés), y el Instituto Internacional para el Desarrollo de la Gestión (IMD, por sus siglas en inglés) son algunas de las instituciones que han publicado estudios que muestran la posición competitiva de algunos países y sus perspectivas de crecimiento en el mediano plazo y largo plazo. Ambas organizaciones

⁴⁶ La CEPAL utiliza una metodología para evaluar la competitividad internacional de un país o un grupo de países a través de las exportaciones hacia los mercados de comercio internacional más importantes. Esta metodología está basada en el diseño de varios programas analíticos los cuales constituyen el Sistema CAN (Análisis de Competitividad de las Naciones).

⁴⁷ Este enfoque enfatiza los precios de las importaciones y las exportaciones y los agrega en un índice.

⁴⁸ Este es el enfoque que se utilizará en este trabajo, y que se puntualizará más adelante.

⁴⁹ Además del otorgamiento de subsidios a los precios de los factores (como en el caso de energéticos), regulaciones laxas en materia de control ambiental y/o en la existencia de tasa de interés subsidiadas.

⁵⁰ Incluye, la diversificación de los productos exportables en condiciones de calidad y precio equiparables a los de la competencia externa, la incorporación de innovaciones tecnológicas, y la introducción de nuevas formas de organización empresarial, que permitan el eslabonamiento de las cadenas productivas.

miden la competitividad según un portafolio de variables que se describen en el siguiente apartado. (Véase Anexo 1).

1.3.1 Metodología del Foro Económico Mundial (WEF). Reporte de Competitividad Mundial

El indicador de competitividad más difundido internacionalmente es el *Global Competitiveness Report* del World Economic Forum. El objetivo del Informe es destacar las perspectivas de crecimiento económico de los países, y sobre todo, resaltar los obstáculos para mejorar la competitividad, centrándose en la calidad del ambiente empresarial. Así, el Informe analiza con detalle las principales tendencias de la región y presenta un informe detallado sobre cada uno de los países incluidos. Las estructuras, instituciones y políticas económicas explican dentro de este índice, el por qué algunas economías prosperan más rápidamente que otras.

El informe presenta dos enfoques complementarios para el análisis de la competitividad: el Índice de Competitividad para el Crecimiento (Growth Competitiveness Index o ICC)⁵¹ y el Índice de Competitividad para los Negocios (Business Competitiveness Index o ICN).⁵² El primero intenta medir el potencial que tienen las economías del mundo para alcanzar un crecimiento económico sostenido en el mediano y largo plazo, y se basa en tres amplias categorías de variables: el ambiente macroeconómico, la calidad de las instituciones gubernamentales, y la tecnología; y el segundo indicador, evalúa la eficacia con la que una economía utiliza su stock de recursos, este índice se basa en dos grupos de variables: operaciones y estrategias de las empresas y calidad del ambiente nacional de negocios.⁵³

1.3.1.1 Índice de Competitividad para el Crecimiento

Este índice intenta resumir las principales características estructurales que pueden pronosticar un crecimiento a mediano plazo, controlando por el nivel inicial de ingreso per cápita de cada economía.⁵⁴ El

⁵¹ El índice es publicado por el WEF en colaboración con el Harvard Institute for International Development (HIID)

⁵² En los informes pasados, este índice era conocido como el Índice de Competitividad Microeconómica o MICI

⁵³ Los índices se construyen utilizando datos cuanti y cualitativos. Los segundos son obtenidos a través de una encuesta de opinión realizada entre ejecutivos de todo el mundo; los entrevistados fueron 7.741 en 2003. Los datos restantes proceden de instituciones como Naciones Unidas, Banco Mundial, Organización Mundial del Comercio y Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.

⁵⁴ Este hecho se vuelve de suma importancia en el presente contexto ya que, de acuerdo con la teoría neoclásica y la evidencia empírica, si dos países presentan un diferencial

GCI (por sus siglas en inglés) analiza 102 economías y se descompone en tres índices, y éstos a su vez, en subíndices que son: 1) *Tecnología*: para los Innovadores Centrales⁵⁵ los subíndices son innovación y tecnologías de la Información y la comunicación, y para el resto de los países, se agrega el subíndice transferencia de tecnología; 2) *Ambiente Macroeconómico*: resume indicadores objetivos de estabilidad de precios, costo del financiamiento interno y externo, calificación crediticia, tendencias del tipo de cambio real, tasas de ahorro, niveles de gasto público, y despilfarro del gasto del gobierno, junto con opiniones sobre perspectivas de recesión, entre otros; 3) *Instituciones Públicas*: contempla, por un lado, la percepción que los ejecutivos tienen acerca de los contratos y la ley, y por el otro, de la corrupción.⁵⁶

1.3.1.2 Índice de Competitividad para los Negocios

Este indicador analiza 101 países⁵⁷ y comprende dos grandes categorías: 1) *Operaciones y Estrategias de las Empresas* y 2) *Ambiente Nacional de Negocios*, que se subdividen a su vez en numeroso indicadores, que contemplan por un lado, la sofisticación del proceso de producción, la naturaleza de la ventaja competitiva, el alcance de la capacitación de los funcionarios, la extensión del marketing, la capacidad de innovación, el gasto en investigación y desarrollo, la presencia de cadena de valor, la amplitud de los mercados internacionales, el grado de orientación al consumidor, el control de la distribución internacional, la extensión de las ventas regionales. Y por el otro lado, encontramos: las condiciones de los factores;⁵⁸ las condiciones de la demanda;⁵⁹ industrias

positivo en esta variable se esperaría que el menos desarrollado crezca a una tasa mayor que el mas desarrollado debido a un proceso de convergencia resultante de la ley de rendimientos decrecientes que enfrentan estas economías antes de llegar al estado estacionario. Para un mayor detalle de este concepto véase Barro y Sala-I-Martin (1995).

⁵⁵ Los países se dividen en dos categorías: *innovadores centrales* -con 15 patentes de invención registradas en EEUU por cada millón de habitantes- y el resto. En el caso de los primeros, el GCI pone un énfasis especial en el rol de la innovación y la tecnología: asigna un peso de 50% al subíndice de tecnología y de 25% a cada uno de los otros dos subíndices. Para el resto de las naciones el GCI se calcula dando el mismo peso (1/3) a cada subíndice.

⁵⁶ Los subíndices, son calculados a partir de "datos duros" y "datos de encuesta". Y en cada una de las tres categorías se emplea una ponderación para cada variable. Tanto las respuestas a la encuesta de opinión entre ejecutivos como los datos duros se convierten a una escala de 1 a 7.

⁵⁷ En el reporte pasado (2002) se incluyó una muestra tan solo de 80 países.

⁵⁸ Se refiere a la infraestructura física, tecnológica administrativa y de recursos humanos, y a los mercados de capital de cada país.

⁵⁹ Incluye sofisticación de los compradores, adopción de productos nuevos por parte de los consumidores, adquisición gubernamental de productos de tecnología avanzada, presencia

relacionadas y de apoyo;⁶⁰ y el contexto para la estrategia y competencia de las empresas.⁶¹

1.3.2 Metodología del Instituto Internacional para el Desarrollo de la Gestión⁶²

El Instituto Internacional para el Desarrollo de la Gestión (IMD, por sus siglas en inglés), publica el Anuario de Competitividad Mundial. Este anuario analiza la competitividad de 59 países, a partir 321 criterios de evaluación que se componen de datos estadísticos y de los resultados de una encuesta aplicada a los ejecutivos de cada una de las naciones, y se encuentran agrupados en cuatro grandes áreas de competitividad que son: desempeño económico, eficiencia del gobierno, eficiencia empresarial e infraestructura.⁶³ (Véase Cuadro 3.) Este anuario considera que el tamaño de la economía es un factor muy importante en la determinación de la competitividad, debido a que los países con mayor número de habitantes, presentan un modelo competitivo diferente al de los países menos poblados. Es por eso que el IMD construye dos índices: el primero considera a los países y las regiones subnacionales con una población por encima de los 20 millones de habitantes, y el segundo contempla a los países que están por debajo de este nivel.

Subfactores	Categorías	Criterios a destacar
1. Desempeño Económico	<ul style="list-style-type: none"> • Economía doméstica, (tamaño, crecimiento, riqueza) Comercio internacional • Inversión internacional 	- Tipo de cambio

de estándares regulatorios de demanda, leyes relacionadas con la tecnología de la información, rigor de las regulaciones ambientales.

⁶⁰ Se refiere a la calidad de los proveedores locales, estado de desarrollo de conglomerados (clusters) de empresas, disponibilidad local de maquinaria y de servicios especializados de investigación y capacitación, extensión de la colaboración en productos y procesos, cantidad de proveedores locales, disponibilidad local de componentes y partes.

⁶¹ Incluye 1) Incentivos: extensión de subsidios gubernamentales distorsivos, favoritismo en las decisiones de los funcionarios de gobierno, cooperación en las relaciones entre trabajadores y empleadores, eficacia de las autoridades corporativas. 2) Competencia: liberalización de barreras comerciales ocultas, intensidad de la competencia local, extensión de los competidores de base local, efectividad de la política antimonopólica, descentralización de la actividad corporativa, costos de actividades ilegales de otras empresas, liberalización arancelaria.

⁶² Nos referimos al Anuario de Competitividad Mundial 2003.

⁶³ En 2003 el IMD realizó algunos cambios metodológicos. Se incorporaron dos nuevos países, e incorporó al ranking ocho economías subnacionales, entre ellas San Pablo. Además se agregaron nuevos criterios, sumando un total de 321.

	<ul style="list-style-type: none"> • Empleo • Precios 	
2. Eficiencia del gobierno	<ul style="list-style-type: none"> • Finanzas públicas • Política fiscal • Marco institucional (Banco Central, eficiencia estatal, justicia y seguridad) • Legislación para los negocios (apertura, regulaciones para la competencia, el trabajo y los mercados de capital) • Educación 	
3. Eficiencia del sector privado	<ul style="list-style-type: none"> • Productividad gerencial, Mercado laboral (costos, relaciones laborales, disponibilidad de trabajadores calificados) • Finanzas (eficiencia de los bancos y del mercado accionario, autofinanciamiento) • Prácticas gerenciales • Impacto de la globalización 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Costos laborales unitarios por sector: <ul style="list-style-type: none"> – Productividad laboral – Remuneraciones totales
4. Infraestructura	<ul style="list-style-type: none"> • Infraestructura Básica, Tecnológica y Científica; Salud y Medio Ambiente; Sistema de Valores. 	

Fuente: Instituto Internacional para el Desarrollo de la Gestión. Anuario de Competitividad Mundial, 2003.

En el Cuadro 3, se destaca dentro de una lista exhaustiva de categorías y criterios de medición, al costo laboral unitario por sector, así como a sus determinantes –como son la productividad laboral, las remuneraciones totales, y el tipo de cambio–, como uno de los criterios utilizados para medir la competitividad de las naciones. Y es precisamente este indicador, el que utilizaremos en la presente investigación, para medir la competitividad de México en el sector manufacturero.

1.3.3 Críticas a los indicadores del Foro Económico Mundial y del Instituto Internacional para el Desarrollo de la Gestión

Es importante aclarar que estudios de ambas organizaciones, son el resultado de años de investigación teórica y empírica sobre los factores que determinan la competitividad de las economías nacionales y, por lo tanto, de sus posibilidades de sustentar altas tasas de crecimiento y mejores niveles de vida. No obstante, dichos índices no están exentos de críticas,

debido a que poseen una selección limitada de variables y ponderan arbitrariamente el peso asignado de cada uno de los componentes en cada índice de competitividad. Además, estos índices no son estrictamente comparables para cada país con respecto a años anteriores, debido a cambios en la metodología y a la inclusión de nuevos países en su construcción, lo cual refleja que aún no existe una metodología consolidada que permita medir la competitividad de una nación.

1.4 Conclusiones del Capítulo I

En un entorno caracterizado por una intensa competencia internacional, podemos concluir que los países tendrán que aprovechar sus ventajas comparativas naturales, a partir del análisis de la dotación de sus recursos y factores básicos que dispone y, además, desarrollar sus ventajas competitivas basadas en factores de producción avanzados y especializados en sectores específicos -a través de la capacitación, inversión e innovaciones productivas, de gestión, sociales e institucionales-, si desean mantener o mejorar su posición competitiva a nivel mundial.

Asimismo, el concepto de competitividad ha llegado a convertirse en una preocupación central de los países avanzados y en vías de desarrollo, en el marco de una economía mundial cada vez más abierta e integrada. Sin embargo a pesar de su reconocida importancia, el concepto de competitividad no tiene una única y consensuada definición.

La interpretación más común para definir a una economía como competitiva estaba en función de qué tan depreciada estaba su moneda, o si lograba mantener un mayor superávit comercial respecto al de sus socios comerciales. Esta visión de la competitividad era respaldada por políticas dirigidas a proporcionar subsidios y mantener bajos salarios, con el propósito de expandir las exportaciones de los países. Sin embargo, las exportaciones basadas en bajos salarios o en una moneda devaluada, no sostienen un estándar de vida alto para la población.⁶⁴

Adicionalmente, con base en las definiciones de competitividad señaladas en el Cuadro 2, y los distintos enfoques descritos a lo largo del capítulo se deduce que la competitividad:

- Se asocia a diferentes áreas geográficas, sean empresas, industrias o, en un nivel más amplio, a países o regiones.
- Se encuentra muy asociada al concepto de productividad, en el sentido que un mayor rendimiento de los recursos naturales, de la mano de obra y del capital es un camino indispensable,

⁶⁴ Para mayor detalle al respecto, véase el Informe del Foro Económico Mundial, 2003-2004.

aunque no necesariamente suficiente para lograr que un país logre aumentar su competitividad.

- La productividad permite a una nación mantener altos salarios, una moneda fuerte, una atractiva ganancia del capital y con todo esto lograr un estándar de vida alto. El aumento de la productividad es la meta, no las exportaciones *per se*. Sólo si una nación expande sus exportaciones de sus bienes y servicios que puede producir eficientemente, aumentará la productividad nacional.
- No obstante, los conceptos de productividad y competitividad, se deben de entender como dos conceptos diferentes, por ejemplo: si una empresa aumenta 10% la productividad y reduce 10% los costos, pero el tipo de cambio real se aprecia ese año 15%, se tiene que hay un aumento del 10% de la productividad de la empresa y una disminución de 5% en la competitividad de la empresa; su entorno se determinó que no fuera competitiva, a pesar de que la empresa al interior fue productiva.
- El incremento de la competitividad contribuye a elevar en forma constante y creciente el nivel de vida de su población, a través del incremento en el ingreso per cápita.
- Si bien, no existe una conceptualización única de la competitividad, ésta se está basando en una visión más integral de los factores que contribuyen a la generación de valor, tanto a nivel microeconómico como agregado. En consecuencia, la competitividad se plantea como un fenómeno sistémico y tanto la conducta de los agentes como el grado de desarrollo del medio local adquieren gran importancia en la creación de ventajas competitivas. La competitividad depende por lo tanto, del esfuerzo y actitudes de los individuos y de las empresas, trabajadores y empresarios, técnicos e investigadores, instituciones y gobiernos, así como de un entorno adecuado que le permita optimizar sus procesos y llegar al mercado con las mejores condiciones. No pueden generalizarse las empresas competitivas en un ambiente que no reúne las condiciones favorables para alcanzar la competitividad.
- Con todo, entre la multiplicidad de factores que afectan la competitividad, podemos destacar que la competitividad depende de los precios de los productos nacionales frente a los precios de esos mismos productos en otros países, expresados ambos en moneda común. Los precios a su vez están determinados por los costos de producción, dentro de los cuales los costos laborales son un componente importante. Sin

embargo, la incidencia real de los costos laborales sobre la competitividad depende no sólo del monto de sus erogaciones, sino también de la eficiencia del factor trabajo en el proceso de producción, que se mide a través de la productividad laboral. Es por ello, que el desempeño productivo de una industria se puede medir a través del Costo Laboral por unidad de producto, que es el indicador que utilizaremos en esta investigación para medir la competitividad del sector manufacturero mexicano.

CAPÍTULO II

**EI COSTO LABORAL UNITARIO
COMO INDICADOR DE
COMPETITIVIDAD. CONCEPTO Y
MÉTODO DE CÁLCULO**

CAPÍTULO II

EL COSTO LABORAL UNITARIO COMO INDICADOR DE COMPETITIVIDAD. CONCEPTO Y MÉTODO DE CÁLCULO

Introducción

La competitividad de las economías se ha convertido en una cuestión de fundamental importancia tras la liberalización comercial y financiera. Dado que ella está relacionada con la capacidad de producir bienes y servicios a un costo competitivo con el de iguales bienes y servicios de otros países, la relación entre los costos de producción internos y externos, así como el tipo de cambio vigente en cada país cobran una especial relevancia. Sin embargo el costo de producción debe ser considerado en su relación con la productividad, pues el costo unitario resultante de esta relación, que es el Costo Laboral Unitario, es uno de los principales indicadores de la competitividad de una empresa o sector económico (OIT, 1997).

El costo unitario de la mano de obra divide los salarios nominales, medidos en dólares, por la productividad promedio de un trabajador. Por lo tanto, puede interpretarse como el costo en dólares de la mano de obra de producir una unidad de producto. Los aumentos de la productividad y la depreciación del tipo de cambio disminuyen el costo unitario, mientras que los aumentos en las remuneraciones nominales y la apreciación de la moneda lo incrementan.

Como señalamos en el Capítulo 1, la capacidad competitiva del país en la producción de bienes comerciables no depende sólo de sus precios, sino de una enorme cantidad de factores, sin embargo, para fines metodológicos de esta investigación se consideran como fundamentales a los costos laborales unitarios.

El siguiente capítulo está estructurado de la siguiente manera: en primer lugar se justifica la utilización del Costo Laboral Unitario, como indicador de competitividad, y además se señala la definición del CLU o costo laboral por unidad de producto; en segundo lugar, se detalla la metodología empleada para construir el índice del Costo Laboral Unitario, así como las diferentes metodologías que existen para su construcción; en tercer lugar, se especifican las fuentes de información empleadas, así como los conceptos utilizados para construir el índice para el caso de la industria manufacturera mexicana, y finalmente se enuncian brevemente los alcances y limitaciones del indicador.

2.1 Medición de la competitividad a través del Costo Laboral Unitario (CLU)

Hernández Laos (2000), plantea que son dos las estrategias generales que las empresas siguen para mantener –o acrecentar– sus ventajas competitivas en mercados abiertos y no regulados: a) operar con bajos costos a precios competitivos; y b) generar productos diferenciados que obtengan precios superiores en mercados segmentados. Por lo tanto, los factores que inciden en la operación eficiente de las empresas, y los que permiten la diferenciación de productos, son factores que determinan la competitividad a nivel microeconómico, es decir, a nivel de las empresas.

Dentro de los factores que inciden en la competitividad a nivel de empresas individuales se encuentran los costos de los factores de producción,¹ los cuales resultan ser fundamentales para la competitividad, porque determinan en buena medida los niveles de costos unitarios con los que opera la empresa. Dentro de estos costos se encuentra el de la mano de obra, el cual contempla el monto de costos salariales y no salariales. Sin embargo, la incidencia real de estos costos sobre la competitividad depende no sólo del monto de sus erogaciones, sino también de la eficiencia con que se organizan y se utilizan en las empresas los esfuerzos productivos de la planta laboral.

Al respecto, el Banco Interamericano de Desarrollo (2001: 118) señala que la capacidad para vender productos a otros países del mundo depende del costo de la mano de obra ajustado en función de la productividad, no del costo mismo de la mano de obra. Así es irrelevante que la mano de obra sea más barata en un país, si el nivel de productividad también es bajo.² Es por ello, que el desempeño productivo de una industria se puede medir a través del Costo Laboral Unitario o Costo Laboral por Unidad de Producto.

2.1.1 Definición del Costo Laboral Unitario (CLU)

El Costo Laboral Unitario (CLU) o costo unitario de la mano de obra, se define como el costo de la mano de obra por unidad de producto,

¹ Los componentes de los costos de los factores en la mayor parte de las empresas industriales son, además del costo laboral, los referidos a los insumos intermedios, los costos de financiación, los de adquisición de bienes de capital y los relacionados a la preservación del medio ambiente. (Hernández Laos, 2000: 26).

² En este sentido, Camargo, José (1997: 17), precisa que desde el punto de vista de la relación entre competitividad y funcionamiento en el mercado de trabajo, uno de los aspectos a ser destacado es la relación entre la tasa de variación de los salarios reales y la tasa de variación de la productividad del trabajo, ya que frente a los procesos de apertura económica, la evolución de los salarios en relación a los aumentos de productividad del trabajo se constituye en una de las principales variables que definen el grado de competitividad de la economía.

registrado por una empresa en determinado periodo de tiempo (OIT, 1998:2). Por lo tanto, el costo de la mano de obra por unidad de producto, comprende el monto de los sueldos, salarios, y prestaciones sociales, el de las horas extras y sus retribución de acuerdo con lo especificado en las leyes laborales, la cuantía de los costos laborales no salariales (seguridad social, sistemas de ahorro u otras cargas no salariales), así como las erogaciones en capacitación de mano de obra, son factores que influyen en este sentido. No obstante, la incidencia real de estos costos sobre la competitividad depende no sólo del monto de sus erogaciones, sino también de la eficiencia con que se organizan y se utilizan en la empresa, es decir, de la productividad del factor trabajo.³ (Hernández Laos, 2000: 26).

El CLU refleja el costo acarreado por las empresas para remunerar el trabajo equivalente a la producción de cada trabajador. La dinámica de este indicador evidencia, en términos generales, si el sector productivo está incurriendo en mayores o menores costos laborales por cada unidad de producción, lo cual se traduce en pérdidas o ganancias relativas en la competitividad.⁴ Ahora bien, cuando la empresa optimiza el uso del trabajo no sólo considera cuánto le cuesta cada trabajador que contrata, sino también cuánta producción genera, es decir, analiza de manera conjunta el precio de la mano de obra y su rendimiento productivo.⁵ Por lo tanto, el CLU representa una relación entre la productividad laboral y el costo de la mano de obra utilizada para la producción.

Los cambios en el CLU reflejan el efecto neto de los cambios en la compensación pagada a los trabajadores y los cambios en la productividad laboral; y desde el punto de vista de los empresarios, permite identificar si sus altos costos laborales tienen origen en bajos niveles de productividad, o en elevadas remuneraciones, y desde el punto de vista del trabajador, representa el costo en unidades de producto pagado por la empresa.

La teoría económica indica que en los mercados laborales suficientemente competitivos los salarios se aproximan a la productividad marginal del trabajo. Si los salarios son inferiores a dicha productividad, otro empresario podría contratar a un trabajador a un salario mayor y obtener igualmente una ganancia. Si los salarios exceden la productividad, los empresarios incurrirán en pérdidas y, tarde o temprano, despedirán a los trabajadores. En consecuencia, según la teoría, las variaciones en los salarios deben seguir los cambios en la productividad, lo que implica que –salvo por

³ La OCDE señala que los costos laborales unitarios comprenden los sueldos y salarios incluyendo las contribuciones del empleador a la seguridad, por unidad de producto. OCDE. Glossary of Statistical Terms, <http://cs3-oecd.org/scripts/stats/glossary/detail.asp?ID=2809> (2003, diciembre).

⁴ Garay Luis J. Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996. <http://www.lablaa.org/blaavirtual/letra-i/industriatina/lgaray.htm>

⁵ Véase Szretter H. 1997.

cambios en el tipo de cambio y en la inflación —el costo unitario de la mano de obra debe permanecer relativamente constante a lo largo del tiempo. Sin embargo, no siempre el mercado laboral es suficientemente competitivo como para que los salarios se mantengan cercanos al nivel de productividad.⁶ (BID, 2001: 124).

Entonces, un aumento mayor del costo laboral por unidad de trabajo en relación al incremento de la productividad del trabajo, dadas las otras variables, provocará pérdidas de competitividad-costo, y de manera inversa, si el incremento de la productividad es mayor que el de los costos laborales, habrá ganancias en competitividad-costo.

Para ver esto, recordemos que la productividad laboral puede ser medida como la cantidad de producto producido por trabajador y/o hora de trabajo. Si la productividad laboral aumenta un 2% y la compensación laboral permanece sin cambios, dadas las otras variables, entonces los costos laborales unitarios disminuirán y habrá ganancias en competitividad. Y a la inversa, si la productividad permanece constante pero la compensación por trabajador aumenta en 4%, entonces los costos laborales unitarios aumentarán y habrá pérdidas en competitividad. Por lo tanto, los cambios en los costos laborales unitarios (ΔCLU) reflejan el efecto neto de cambios en la compensación del trabajador —remuneraciones totales—, y en la productividad laboral. De manera que si las remuneraciones aumentan 5% por hora (Δ remuneraciones = +5), pero los trabajadores producen 3% más por hora (Δ productividad = +3), entonces el CLU aumenta sólo 2% (ΔULC = +2). Además, si suponemos que los costos laborales representan el 70% de todos los costos de la industria, y si los costos laborales aumentan 5%, las firmas necesitarán incrementar, en el corto plazo, el precio de sus productos cerca del 3.5%, para mantener sus niveles de ganancia, si la productividad permanece constante. En consecuencia, un aumento del costo laboral no necesariamente conlleva a una menor competitividad, si el mismo va acompañado de un aumento mayor de la productividad.⁷

⁶ También hay otros factores que pueden hacer que las variaciones de los salarios puedan no equipararse a las fluctuaciones de la productividad —incluso aunque exista suficiente competencia— que no se tienen en cuenta en el esquema simplificado antes expuesto. En concreto, los gobiernos o los sindicatos pueden influir en los costos laborales sin tener en cuenta la productividad, por ejemplo estableciendo salarios mínimos, aplicando impuestos o con otras disposiciones que incrementan el costo de la mano de obra.

⁷ Es importante señalar que un aumento sostenido de los costos laborales unitarios causará un cambio ascendente en las curvas de costos marginales y medios de las firmas. En segundo lugar, un aumento en los costos de producción reducirán las ganancias, y si estos efectos se extienden a través de la economía ellos estarán reflejados en una disminución en la competitividad-costo de la empresa; y tercero, las firmas que se enfrentan con aumentos del costo laboral unitario, estarán presionados para aumentar sus precios, los cuales pueden provocar una aceleración de la inflación.

Por lo tanto, en la medida en que los costos de la mano de obra varíen con el nivel de productividad, mejorar la competitividad en función de los costos no es incompatible con mejorar el bienestar de los trabajadores.⁸

2.1.1.1 El Costo Laboral Unitario y el tipo de cambio

Camargo J. (1997: 26) señala que cuando la economía se encuentra en una situación de desequilibrio externo, antes de iniciada la apertura (o aunque se encuentre en situación de equilibrio externo), el retorno del equilibrio podría ser alcanzado a través de una desvalorización de la moneda local frente a las monedas de sus socios comerciales o de un aumento de salarios reales menor al de los aumentos de la productividad del trabajo. Tal como sostiene Dornbusch (1985), la relación real de intercambio con el exterior debe ser consistente con el salario real exigido por los trabajadores, y consistente a la vez con la política de precios practicada por las empresas, dado un nivel de productividad del trabajo. En el caso de desequilibrio externo, el equilibrio se logrará a través de los movimientos en el tipo de cambio

Para fines de comparabilidad internacional, el CLU se puede expresar en dólares, de valor constante o corriente, y representa el costo en dólares de la mano de obra de producir una unidad de producto, ya que este indicador divide las remuneraciones nominales, medidas en dólares, por la productividad promedio de un trabajador.

En este caso, ante un tipo de cambio de equilibrio o de paridad, la reducción del costo monetario nacional crea ganancias de competitividad externa, o si se encuentra subvaluado (adelanto cambiario); pero si el tipo de cambio se sobrevalúa (apreciación o atraso cambiario) hay pérdidas en competitividad. (Zretter H., 1997: 43).

Ahora bien, si consideramos de manera conjunta los determinantes del CLU -que son: las remuneraciones por trabajador, la productividad del trabajo y el tipo de cambio-, podemos ver que los aumentos de la productividad laboral y la depreciación del tipo de cambio disminuyen el costo laboral unitario, mientras que los aumentos en las remuneraciones nominales y la apreciación de la moneda lo incrementan.

⁸ Aumentos de esos costos por encima de la productividad, debidos por ejemplo, a cambios estatutarios del salario mínimo, o a la introducción de prestaciones obligatorias no valoradas por los trabajadores, se traducirán en mayores costos, más desempleo y menores exportaciones.⁸ (BID, 2001: 199).

2.2 Marco metodológico para medir el CLU⁹

En una economía abierta, los precios se determinan aplicando un mark-up (margen de ganancia) sobre los costos unitarios de trabajo, y por lo tanto, podemos escribir la ecuación de precios de la siguiente forma:

$$(1) \quad P = \alpha * W * (1+\beta)$$

donde:

P = precio por unidad de producto

α = cantidad de trabajo por unidad de producto obtenido -el inverso de la productividad media del trabajo-

W = remuneración del trabajo por unidad de tiempo

β = coeficiente de mark-up aplicado a los costos del trabajo

Por lo tanto, αW es el coste unitario el trabajo, que incrementado por el porcentaje de beneficios nos dará el precio. Cuanto mayor sean las remuneraciones, mayor será el precio, y cuanto mayor sea el nivel de la productividad del trabajo, menor será la cantidad unitaria necesaria de trabajo y, en consecuencia, menor será el precio.

En una economía abierta, la competitividad del precio (P) tiene que expresarse en moneda extranjera para poder compararla con los precios correspondientes a los bienes producidos en el exterior. Sea e la tasa de cambio nominal- el precio en moneda doméstica de una unidad de moneda extranjera-, podemos expresar la competitividad del precio en la siguiente ecuación:

$$(2) \quad P/e = \alpha * W/e * (1+\beta)$$

La ecuación (2) muestra que el precio expresado en moneda extranjera, depende de la productividad del trabajo definida como $1/\alpha$, y de las remuneraciones totales (que es la suma de los costos salariales y de los no salariales), expresadas en moneda extranjera (W/e). Por lo tanto, el costo laboral unitario puede interpretarse como el costo del trabajo en dólares de producir una unidad de producto, y lo podemos expresar en la siguiente ecuación:

$$(3) \quad CLU = W/(e * \pi)$$

donde:

⁹ La metodología presentada en este apartado se basa en el trabajo desarrollado por Hernández Laos (1997), titulado Costo laboral y competitividad manufacturera, que forma parte del estudio de la OIT (1997) sobre costos laborales, y en el Cap. IV de Dornbush (1985).

CLU = Costo laboral unitario

W = remuneración del trabajo por unidad de tiempo

e = tipo de cambio

π = productividad del trabajo, que es igual a $1/\alpha$

Como vemos, esta medida divide los salarios nominales, medidos en dólares, por la productividad promedio de un trabajador. Si utilizamos este término en la ecuación (2), se tiene la siguiente expresión:

$$(4) \quad P/e = \text{CLU} * (1 + \beta)$$

La ecuación (4) muestra que el precio de los bienes producidos internamente medidos en términos de una canasta de monedas de los socios comerciales del país depende del Costo Laboral Unitario y del margen de ganancia. Hernández Laos (1996) señala que dado que la operación de los mercados internacionales ejerce una presión directa en la uniformidad de los márgenes $(1 + \beta)$ entre países con economías abiertas, mientras que el mismo factor no puede actuar con igual eficacia en los costos de producción, resulta probable que buena parte de la competitividad precio del país quede determinada por las remuneraciones por unidad de tiempo (W), el tipo de cambio (e) y la productividad del trabajo ($1/\alpha$). Es por ello que los aumentos de la productividad y la depreciación del tipo de cambio disminuyen el CLU, mientras que los aumentos en los salarios nominales y la apreciación de la moneda lo incrementan.

2.2.1 Análisis de la competitividad en términos dinámicos

Es posible analizar las tasas de crecimiento de los componentes del CLU a través del tiempo, y para ello, utilizamos la ecuación (4) del CLU, la cual puede ser descompuesta como sigue, utilizando una aproximación logarítmica:

$$(5) \quad \text{TCCLU} = \text{TCW} - \text{TCE} - \text{TCP}$$

donde:

TCCLU = tasa media anual de crecimiento de los costos laborales unitarios valuados en moneda extranjera

TCW = tasa de crecimiento medio anual de los salarios

TCp = tasa de crecimiento medio anual de la productividad del trabajo

TCE = tasa de crecimiento del tipo de cambio.

De acuerdo con lo anterior, puede utilizarse al CLU como un indicador de competitividad.

2.3 Distintas alternativas de medición del Costo Laboral Unitario

Como ya vimos, el costo unitario de la mano de obra divide los salarios nominales, medidos en dólares, por la productividad promedio de un trabajador. Algunos autores han construido éste indicador siguiendo diferentes metodologías, cuya diferencia fundamental radica en la utilización de diferentes variables económicas para la construcción de este indicador, en razón de la disponibilidad de información en cada país.

Por ejemplo, autores como Hernández Laos y Camargo J., Szretter H., estudian por separado la relación de costos salariales y no salariales, con el fin de señalar la incidencia que tiene cada uno de estos costos sobre la competitividad de las economías. En general, podemos decir que el costo laboral total, que se analiza en la mayoría de los estudios que tratan el tema del CLU, está determinado por todos los pagos derivados de la contratación de mano de obra por parte de la empresa para la producción de bienes o prestación de servicios, ya que para la empresa, la contratación de mano de obra implica no sólo pagar por el tiempo trabajado, en horario normal y/o extraordinario, sino que adicionalmente tiene la obligación de realizar otros pagos a favor del trabajador o del gobierno, generalmente conocidos como costos no salariales u obligaciones laborales.¹⁰

¹⁰ En general, los costos no salariales de origen legal, denominados obligaciones laborales, pueden ser clasificados según sus efectos sobre el funcionamiento del mercado de trabajo en: remuneraciones legales, obligaciones tributarias y obligaciones parafiscales. Las remuneraciones legales son obligaciones establecidas por la legislación a las empresas correspondientes a la remuneración de los trabajadores, pagadas como alternativa a los salarios. Algunos ejemplos de este tipo de costo, son el pago del decimotercer salario en diciembre de cada año, -como bonificación navideña a todos los trabajadores- además de los programas de ahorro forzado, las horas pagadas y no trabajadas (vacaciones, días feriados), entre otros. El segundo conjunto de estos costos son los propiamente tributarios, en el sentido de que los recursos obtenidos a través de éstas obligaciones son apropiados por el gobierno y utilizados para ofrecer servicios sociales a la totalidad de los trabajadores. Las contribuciones para la seguridad social, y para el financiamiento de los servicios de salud, entre otras pertenecen a este conjunto, estos son costos que son percibidos como impuestos por los trabajadores y las empresas. Por último, las terceras se refieren a las contribuciones parafiscales, que por ser obligatorias deben ser consideradas como un impuesto. Es una remuneración que tiene que ser pagada de una forma específica al trabajador, comúnmente el salario real percibido por el trabajador debe incluir estas obligaciones. Un ejemplo son las contribuciones para sistemas de capacitación profesional. Camargo, J. 1997. pp. 19

Asimismo, algunos autores como Tockman y Martínez (1997), y Zretter H. (1997), consideran que la evolución del CLU puede comprenderse mejor si se conoce por un lado, la evolución de los salarios en términos reales, deflactados por un índice de precios al consumidor, lo que representa el poder de compra del salario nominal visto desde el punto de vista del trabajador. Y por el otro lado, la evolución del salario visto desde el punto de vista del productor, es decir, deflactado por un índice de precios al productor.

Por otra parte, para calcular la productividad laboral, algunos autores utilizan los índices de producción física y el empleo, mientras que otros utilizan el valor agregado bruto y el personal ocupado de una industria o rama. Al respecto (Hernández Laos, 1996:177) señala que si la productividad se calcula con base en información desagregada a nivel de bienes específicos, ésta se debe de expresar como el producto medio –medido en términos físicos- por hora hombre trabajada, sin embargo, en la medida que se trasciende el nivel de productos concretos y se procede a la agregación de bienes, por ejemplo a nivel de empresa multiproductos o a nivel de rama manufacturera, la productividad tiene que expresarse como número índice que relacione el valor agregado real por hora hombre trabajada o por persona ocupada.

Finalmente, el CLU puede ser calculado con cifras de personal ocupado o con datos de horas hombre trabajadas. En este caso, Szretter, H. (1997: 70) señala que debido a que este costo se expresa por unidad física de producto, en principio resulta indiferente si se procede a su cálculo definiendo las variables que lo componen por ocupado o por hora trabajada. No obstante que este último concepto es presentado con frecuencia como más preciso, señala, en realidad la distinción entre ambas formas de cómputo carece de relevancia para el tema, esto es, el costo laboral por unidad de producto. Ello es así, ya que para ser consistente, cuando se compara el correspondiente CLU con costos de trabajo por hora, se debe utilizar el índice de productividad por hora; mientras que si se trabaja con costos por ocupado, el índice pertinente es el de la productividad por ocupado. Es evidente que la razón entre el costo del trabajo por una parte, y la productividad del trabajo por la otra, calculada alternativamente por ocupado y por hora trabajada, se cancelan las relaciones de trabajo que están en ambos términos de relación, resultando, por consiguiente, un mismo costo por unidad de producto. Se mantiene en pie el hecho de que ambos procedimientos deberían arrojar, al margen de menores diferencias por agregación de variables y efectos de los índices, variaciones semejantes en el tiempo entre ambos resultados, señala el autor.

2.4 El Costo Laboral Unitario en la Estadística Mexicana

En esta investigación se construyó el indicador del CLU, tanto para la industria manufacturera total, como para la industria maquiladora de exportación, para el período de 1988 a 2000.

2.4.1 Fuentes y características de la información

Para construir el indicador del CLU se utilizaron las siguientes fuentes de información publicadas por el Instituto Nacional de Geografía e Informática (INEGI):

Para el caso de la industria manufacturera total se emplearon los datos de las *Cuentas de Bienes y Servicios 1988-1999 y 1995-2000, Tomos I y II del Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM)*.¹¹ Por lo que la utilización de estas fuentes estadísticas nos permitió cubrir el periodo 1988-2000.

Del mismo modo, para el caso de la Industria Maquiladora de Exportación, se utilizaron los datos del *Sistema de Cuentas Nacionales de México. La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación. Total nacional 1988-2000*. La utilización de esta fuente de información se debió a que los datos de esta publicación se desarrollaron mediante el marco conceptual y metodológico del Sistema de Cuentas Nacionales de México que actualmente se realiza tomando como año base 1993.¹² Además, la información de este Sistema es el resultado de clasificar y analizar desde la óptica de la Contabilidad Nacional, las cifras de la *Estadística Mensual de la Industria Maquiladora de Exportación* que compila y difunde el propio INEGI, asignando cada uno de los más de 3 500 establecimientos maquiladores¹³ que funcionan en el país, a los subgrupos del

¹¹ Las estadísticas del SCNM fueron elaboradas de acuerdo con las últimas recomendaciones internacionales propuestas en el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) 1993 por la Organización de las Naciones Unidas, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la Comisión de Comunidades Europeas. INEGI (2001).

¹² Desde 1988 se presenta compatibilizada con el codificador de actividades del SCNM y con la nueva metodología de cálculo empleada. El codificador de actividades se presenta compatibilizado con la Clasificación Internacional Uniforme de las Actividades Económicas (CIIU), Serie M, Número 4, Revisión 3 de Naciones Unidas de 1990, y también con la Clasificación Mexicana de Actividades utilizada en los Censos Económicos de 1994.

¹³ Para la Estadística Mensual de la Industria Maquiladora de Exportación la unidad de observación es el establecimiento maquilador, entendiéndose como tal, la unidad económica que en una sola ubicación física, asentada en un lugar permanente y delimitada por construcciones e instalaciones fijas, y bajo un sólo propietario o control, realiza por cuenta ajena procesos industriales o de servicios destinados a la transformación, ensamble o reparación de mercancías importadas temporalmente que deriven en la producción de bienes

codificador de actividades del Sistema de Cuentas Nacionales, con el propósito de compatibilizar los cálculos de las cuentas de producción de las maquiladoras de exportación, con los correspondientes a la industria de transformación.

La utilización de estas dos fuentes de información, nos permitió obtener una tercera categoría que resulta de sustraer al dato de manufactura total, el correspondiente al de maquiladora de exportación, lo que da como resultado una categoría que representa la parte de la industria manufacturera no maquiladora, y la maquiladora que no es de exportación, y que denominamos "Resto de la industria manufacturera". Esta separación fue posible gracias a que el Sistema de Cuentas Nacionales incluye la información de la industria maquiladora de exportación.

Por lo tanto, el análisis del Costo Laboral Unitario para el caso de México, se realiza en torno a tres categorías que son: Manufactura total, Maquiladora de Exportación y Resto de la industria.

Para deflactar las remuneraciones totales se utilizó el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) base 1993, que publica el Banco de México, y para calcular la productividad laboral en pesos constantes, se utilizó el Índice de Precios Implícitos (IPI) que publica el INEGI, base 1993. Asimismo, para calcular el CLU en dólares, se utilizó el tipo de cambio nominal, con base en los datos que también proporciona el Banco de México.

2.4.2 Cálculo del Costo laboral unitario en México

Para México, se presentan los índices del costo de la mano de obra en pesos constantes a precios de 1993 y en dólares corrientes, y en seguida se detallan los cálculos que se realizaron para construir cada uno de los componentes del CLU, además de señalar las definiciones de cada uno de ellos.

- a) El Costo Laboral Unitario (CLU) en pesos de 1993 se calculó como:

$$CLU = \frac{RMA_{93}}{PL_{93}}$$

y servicios para su posterior exportación y/o venta al mercado nacional. Esta definición se complementa con la que presenta el INEGI en la Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación, en la cual se señala que se considera como establecimiento a aquella unidad económica que realiza una parte del proceso de producción final de un artículo, por lo regular de ensamblado, misma que se encuentra en territorio nacional y mediante un contrato de maquila se compromete con una empresa matriz, ubicada en el extranjero, a realizar un proceso industrial o de servicio destinado a transformar, elaborar o reparar mercancías de procedencia extranjera, para lo cual importa temporalmente partes, piezas y componentes, mismos que una vez transformados son exportados.

donde:

RMA = Remuneración media anual en pesos de 1993 por persona ocupada

PL = Productividad media anual en pesos de 1993 por persona ocupada

b) El CLU en dólares corrientes resultó de dividir la remuneración media anual en dólares corrientes, por la productividad promedio de un trabajador, tal y como se expresa a continuación:

$$CLU_{us\$} = \frac{RMA}{e} / PL$$

donde:

CLU_{us\$} = Costo laboral unitario en dólares corrientes

RMA = Remuneración media anual en pesos corrientes por persona ocupada

e = tipo de cambio nominal -pesos por dólar-

PL = Productividad media anual en pesos por persona ocupada

En razón de la fórmula anterior, detallamos el procedimiento que se llevó a cabo para construir los componentes del Costo Laboral Unitario, es decir la remuneración media anual y la productividad laboral.

2.4.3 Cálculo de la Remuneración Media Anual por persona ocupada

El dato de remuneración media anual por persona ocupada, resulta de dividir el monto de las remuneraciones que se pagan anualmente a los trabajadores (RA), entre el personal ocupado remunerado promedio anual (POR).

$$RMA = \frac{RA}{POR}$$

Para la industria manufacturera, se presentan las remuneraciones medias en pesos de 1993 y en dólares corrientes.

a) En pesos de 1993

Con el propósito de descontar la inflación, deflactamos la remuneración de asalariados¹⁴ utilizando el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), base 1993=100, tal y como sigue:

¹⁴ Las remuneraciones al trabajador comprende todas las erogaciones en salarios y sueldos que el establecimiento pagó al personal remunerado durante el mes de referencia, así como las

$$RMA_{93} = \frac{(RA/INPC_{93}) * 100}{POR}$$

donde:

RMA_{93} = Remuneración media anual en pesos por persona a precios de 1993

RA = Remuneración de asalariados en pesos corrientes

$INPC_{93}$ = Índice Nacional de Precios al Consumidor, base 1993=100

POR = Personal ocupado remunerado –unidades-

b) *En dólares corrientes*

Se dividieron las remuneraciones nominales entre el tipo de cambio nominal, tal y como sigue:

$$RMA_{us\$} = \frac{RA / POR}{e}$$

donde:

$RMA_{us\$}$ = Remuneración media anual en dólares corrientes

RA = Remuneración de asalariados en pesos corrientes

POR = Personal ocupado remunerado –unidades-

e = tipo de cambio nominal -pesos por dólar-

2.4.3.1 Definición de la Remuneración de asalariados

La remuneración de asalariados incluye el monto total en dinero o en especie, que un establecimiento o una industria le paga a un asalariado como contraprestación por el trabajo que éste realiza durante un periodo contable, más el valor de las contribuciones sociales a pagar por el empleador a los sistemas de seguridad social obligatoria, o a los sistemas privados de seguro social.

Los pagos en dinero incluyen suplementos y asignaciones especiales por cumplimiento de horarios extraordinarios, trabajo nocturno, viáticos por trabajar en el extranjero, asignaciones complementarias por vivienda o gastos de viaje hasta el trabajo y primas por vacaciones. Las comisiones, donativos y propinas, se incluyen tanto en las remuneraciones como en la producción y el valor agregado cuando es un tercero quien las paga directamente al asalariado.

En la remuneración de asalariados no se incluyen los impuestos que paga el empleador sobre la nómina salarial, que se tratan como otros impuestos a la producción, pero sí se incluyen los impuestos sobre el ingreso

adiciones a los mismos por concepto de prestaciones sociales, contribuciones patronales a la seguridad social, monto de liquidaciones pagadas y utilidades repartidas.

a pagar por el asalariado, aún cuando por razones administrativas éstos sean retenidos y pagados directamente por el empleador a la autoridad fiscal, lo que realiza por cuenta del asalariado.

Los pagos en especie consisten en bienes y servicios que no son necesarios para el trabajo y que los asalariados pueden usar discrecionalmente en su tiempo libre, para satisfacer sus propias necesidades y deseos o las de otros miembros de su hogar. Casi todos los bienes de consumo y los servicios pueden proporcionarse como remuneración en especie, siendo los más comunes los alimentos y bebidas consumidos en el hogar del productor: los servicios de vivienda entregados gratuitamente así como uniformes que pueden utilizarse dentro y fuera del lugar de trabajo; las guarderías infantiles para los hijos de los asalariados, etc. No se incluyen como pago en especie sino como consumo intermedio del empleador los bienes y servicios que los empleadores están obligados a suministrar a sus asalariados para que estos puedan desempeñar su trabajo, como es el caso de las herramientas o la ropa especial de protección.

Las remuneraciones se registran en el momento en que se devengan y para que una persona se clasifique como ocupada, debe ser un trabajador asalariado o autónomo que se dedique a una actividad que se encuentre dentro de los límites de la producción del Sistema.

El ingreso de los trabajadores autónomos —que son aquellos que trabajan para sí mismos, siendo generalmente propietarios, individual o colectivamente, de los establecimientos o empresas no constituidas en sociedad en las que laboran— no se considera como remuneración al trabajo, sino como ingresos mixtos.

2.4.3.2 Costos no salariales en México

El análisis de los costos no salariales para el caso de la industria manufacturera mexicana, no se aborda en la presente investigación de manera específica, sin embargo al ser considerados como uno de los componentes más importantes del costo laboral, se señalan las siguientes características generales para el caso de México.

Bonifacio, J.A. y Falivene Graciela (2002) señalan en un estudio que realizan para el caso del mercado laboral mexicano, que la protección social de los trabajadores es operada por instituciones de seguridad social, de vivienda para los trabajadores y de ahorro para el retiro. Dentro de las instituciones de la seguridad social se encuentran el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), para el personal ocupado del sector privado, y el Instituto de Seguridad Social para los Trabajadores al Servicio del Estado (ISSSTE), para los trabajadores del gobierno. El ISSSTE se financia con el 25.75% del sueldo básico de cotización de los trabajadores (8% aporta el trabajador de su sueldo, y las dependencias y entidades cubren el 17.75%

restante, incluyendo un 5% para el fondo de vivienda). El acceso a la seguridad social es del 54.2% de los asalariados. En 1994 fue creada la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro como órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público con el objeto de establecer mecanismos, criterios y procedimientos para el funcionamiento de los sistemas de ahorro para el retiro, previstos en las leyes del Seguro Social, del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores y del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado. También es de su competencia la protección a los intereses de los trabajadores cuentahabientes y efectuar la inspección y vigilancia de las instituciones de crédito, de las sociedades de inversión que manejen recursos de las subcuentas de retiro y de sus sociedades operadoras, así como de cualesquier otra entidad financiera que de alguna manera participe en los referidos sistemas. En 1996 se dicta la Ley de Seguros para Retiro, con el objeto de regular el funcionamiento de los sistemas de ahorro para el retiro y sus participantes previstos en la Ley y en las leyes del Seguro Social, del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores y del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado.

2.4.4 Cálculo de la Productividad Laboral

2.4.4.1 Definición de la productividad laboral

Uno de los conceptos más relevantes en el análisis de los procesos económicos en la actualidad es el que se refiere a la productividad ya que éste es central para el crecimiento económico de los países, la competitividad de las naciones, la tasa de inflación y los estándares de vida. Si bien es cierto, en los últimos años, constantemente se hace referencia al concepto de productividad, en algunos casos este concepto es confundido con otros como el de intensidad del trabajo (que significa un incremento del trabajo), eficiencia (que significa producir bienes y servicios en el menor tiempo posible), eficacia (es el grado en que se logran los objetivos) y producción (que se refiere a la actividad de producir bienes y servicios).¹⁵

La productividad es un concepto que ha estado presente en el análisis de muchos economistas y que se ha desarrollado históricamente.¹⁶ Por lo

¹⁵ Véase Martínez De Ita María Eugenia, "El concepto de productividad en el análisis económico". <http://www.redem.buap.mx/acrobat/eugenia1.pdf>, (enero, 2003)

¹⁶ Así, para Sumanth la primera vez que se hizo referencia a este concepto fue en 1766 en la obra de Quesnay (1846), economista francés, pionero del pensamiento económico, quien afirmó que "la regla de conducta fundamental es conseguir la mayor satisfacción con el menor gasto o fatiga". Este planteamiento esta directamente relacionado con el utilitarismo y en él está presente los antecedentes que apuntan a la productividad y competitividad. En Adam Smith se encuentran los conceptos de productividad y competitividad cuando analiza las

tanto, existen diferentes definiciones en torno a este concepto ya que se ha transformado con el tiempo; sin embargo, en términos generales, la productividad es un indicador que refleja que tan bien se están usando los recursos de una economía en la producción de bienes y servicios. Así pues, una definición común de la productividad es la que la refiere como una relación entre recursos utilizados y productos obtenidos y denota la eficiencia con la cual los recursos -humanos, capital, conocimientos, energía, etc.- son usados para producir bienes y servicios en el mercado (Levitan, 1984).¹⁷

Cabe señalar que -en términos generales- existen dos formas de medición de la productividad: por un lado están las mediciones parciales que relacionan la producción con un insumo (trabajo, o capital); y por el otro, están las mediciones multifactoriales que relacionan la producción con un índice ponderado de los diferentes insumos utilizados. En este análisis nos enfocaremos en la evolución de la productividad laboral.

La productividad del trabajo, es un indicador de la relación entre el producto y la cantidad de trabajo. Además, permite estudiar los cambios en la utilización del trabajo, en la movilidad ocupacional, proyectar los requerimientos futuros de mano de obra, determinar la política de formación de recursos humanos, examinar los efectos del cambio tecnológico en el

causas y repercusiones de la división del trabajo, de las características de los trabajadores y del desarrollo tecnológico y la innovación. Al respecto, en el libro primero de *La riqueza de las Naciones*, señala que la división del trabajo es la causa más importante del progreso en las facultades productivas del trabajo, de manera que la aptitud, la destreza y la sensatez con que este se realiza, es una consecuencia de la división del trabajo. Para Adam Smith, las ventajas de la división del trabajo se fundamenta en la destreza de los trabajadores, el ahorro del tiempo debido a que no se tiene que cambiar de actividad y a la invención de maquinaria que facilita y abrevia el trabajo. Señaló que "El producto anual de la tierra y del trabajo de la nación sólo puede aumentarse por dos procedimientos: o con un adelanto en las facultades productivas del trabajo útil que dentro de ellas se mantiene, o por algún aumento en la cantidad de ese trabajo. El adelanto de las facultades productivas depende, ante todo, de los progresos de las habilidades del operario, y en segundo término de los progresos de la maquinaria con que se trabaja" Por su parte, David Ricardo (1973) quien planteó la teoría del valor, y las ventajas comparativas, relacionó a la productividad con la competitividad de los países en el mercado internacional e incorporó la idea de los rendimientos decrecientes en el uso de los factores. En otra línea de pensamiento económico, Karl Marx también se refirió al concepto de productividad. En "El Capital", Marx lo desarrolla teórica y empíricamente tanto para el sector agrícola como para el industrial, particularmente la actividad textil, a diferencia de los clásicos que la analizan poniendo un mayor acento en la agricultura. Además, diferencia la idea de productividad de la de intensidad del trabajo. " ... el grado social de productividad del trabajo se expresa en el volumen de la magnitud relativa de los medios de producción que un obrero, durante un tiempo dado y con la misma tensión de la fuerza de trabajo, transforma en producto... " (Marx; 1980: 7....) Así pues, Marx define a la productividad del trabajo como un incremento de la producción a partir del desarrollo de la capacidad productiva del trabajo sin variar el uso de la fuerza de trabajo, en tanto que la intensidad del trabajo es un aumento de la producción a partir de incrementar el tiempo efectivo de trabajo (disminuyendo los tiempos muertos y/o aumentando la jornada laboral).op.cit., pág. 40.

¹⁷ Ibid, pag. 41.

empleo y el desempleo, evaluar el comportamiento de los costos laborales, comparar entre países los avances de productividad (Ahumada, 1987).

Por consiguiente, la productividad laboral es una medida clave del funcionamiento económico y es importante comprender los elementos que la impulsan, especialmente la acumulación de maquinaria y equipo, las mejoras en las infraestructuras físicas e institucionales, las aptitudes de los trabajadores ("capital humano") y la aparición de nuevas tecnologías, a fin de elaborar políticas que apoyen el crecimiento económico.

En este sentido, son múltiples y muy conocidos los factores que determinan la productividad laboral.¹⁸ Las condiciones físicas de la planta y la organización de los procesos productivos dentro de la misma son factores importantes. Los sistemas de incentivos y los de pagos por resultados (bonos de productividad) son elementos que influyen preponderantemente, al igual que la composición de habilidades y capacidades técnicas y administrativas de la fuerza de trabajo dentro de la empresa. La llamada flexibilidad laboral, que permite la movilidad y polivalencia de los trabajadores, son elementos que afectan la productividad del trabajo, aspectos que se ven a su vez determinados por las modalidades de contratación colectiva de trabajadores, la organización sindical y la legislación laboral, que en ocasiones restringen y en ocasiones fomenta la competitividad de las empresas. La tasas de despido, de ausentismo y de rotación del personal, afectan negativamente la productividad laboral, en tanto que los sistemas (internos y externos) de capacitación continua de los trabajadores la favorecen notablemente.

a) La productividad laboral en pesos por persona ocupada se puede expresar como sigue:

$$PL = \frac{VAB}{POR}$$

donde:

PL = Productividad laboral en pesos por persona ocupada

VAB = Valor Agregado Bruto en pesos corrientes

POR = Población Ocupada Remunerada –unidades-

b) En pesos de 1993

$$PL_{93} = \frac{(VAB/IPI_{93}) * 100}{POR}$$

donde:

PL₉₃ = Productividad laboral en pesos por persona a precios de 1993

VAB = Valor Agregado Bruto en pesos corrientes

¹⁸ Véase Hernández Laos (1985).

IPI_{93} = Índice de Precios Implícitos, base 1993=100

POR = Personal ocupado remunerado –unidades-

2.4.4.1.1 Definición del Valor Agregado Bruto

El Valor Agregado Bruto es el saldo contable de la cuenta de producción de un establecimiento, industria o unidad institucional, que resulta de restar del valor de la producción el monto del consumo intermedio. Es una medida de la producción sin duplicaciones, es decir que no tiene unidades de cantidades propias ni tampoco precios propios, no existiendo un conjunto de bienes o servicios que pueda identificarse con el valor agregado bruto de un establecimiento o industria.

Para construir el indicador de productividad laboral, utilizamos el valor agregado bruto a precios básicos que es igual al valor de la producción valuada a precios básicos menos el consumo intermedio¹⁹ valuada a precios de comprador, los que desde el punto de vista del productor representan los precios que realmente recibe y paga. Y aunque ambos se valoran mediante el uso de conjuntos de precios diferentes, en el SCNM el valor agregado bruto se describe por los precios utilizados para valorar la producción

En el Sistema de Cuentas Nacionales los índices de productividad de la mano de obra combinan datos de la producción real medida a precios constantes de 1993, con el personal ocupado remunerado promedio anual. Con todas las limitaciones que esta información contiene, pues no se contó con un denominador que exprese con mayor fidelidad el desempeño de los trabajadores, como podría serlo el número de horas trabajadas. En el caso de la industria maquiladora de exportación, la medición de la productividad de la mano de obra, se obtuvo relacionando las horas hombres trabajadas con el personal ocupado total.

2.4.4.1.2. Definición del Personal Ocupado Remunerado

El personal ocupado es calculado en algunos casos, como un promedio anual del personal registrado a fin de cada mes; cuando tan solo se conoce el dato del personal al fin de cada año, se practica un promedio con el del año precedente. Estos datos del número de personal ocupado no representan, en

¹⁹ En el consumo intermedio se incluyen los bienes y servicios insumidos en el proceso de producción; tal es el caso del grano de trigo que se transforma en harina y luego en pan, es decir que reaparece luego de haber sido transformado, o el de la electricidad y la mayoría de los servicios, que se consumen totalmente en el proceso productivo. El precio de comprador de un bien intermedio está compuesto por el precio básico más los costos de transporte pagados por el comprador para llevarlo hasta el lugar de producción; más el margen comercial que se acumula al pasar éste por toda la cadena distributiva; más los impuestos no deducibles netos de subsidios pagados sobre el bien o el servicios de este último caso.

estricto sentido, al número de personas ocupadas en todas las actividades económicas, sino el número promedio de puestos remunerados que fueron requeridos por cada actividad para realizar su producción económica. Una misma persona puede ocupar uno o más puestos en una o en varias actividades económicas.

2.4.5 Definición del tipo de cambio

El tipo de cambio es el precio de moneda doméstica de una unidad de moneda extranjera. La devaluación es un aumento del tipo de cambio nominal e implica una pérdida de valor del peso respecto a otra moneda, por lo general el dólar, es decir, se deben entregar más pesos por cada dólar. En cambio, una disminución del tipo de cambio nominal constituye una revaluación o recuperación de valor del peso respecto al dólar.

El tipo de cambio real (e) relaciona los precios de los bienes producidos en el extranjero, expresados en moneda nacional, con los precios de los bienes producidos en el país. El tipo de cambio real es un precio relativo que se utiliza como indicador de los precios de los bienes externos respecto de los precios de los bienes nacionales. En ese sentido, es utilizado también como uno de los indicadores que miden la competitividad de un país en el comercio internacional, es decir, permite saber si los bienes producidos en el país están abaratándose o encareciéndose con relación a los bienes producidos en el exterior.²⁰

2.5 Alcances y limitaciones del indicador del CLU

La metodología utilizada aquí presenta varias limitaciones en su objetivo de estimar la competitividad internacional de la economía mexicana, ya que deja de lado la evolución de otros costos de producción que pueden ser tan importantes como el costo laboral unitario. Entonces, quedan fuera de consideración de esta investigación, otros factores que en la economía contemporánea deciden, con mayor o similar importancia, la ventaja competitiva de una empresa o sector y que no necesariamente se traducen en forma directa o inmediata en menores precios del producto, o que para

²⁰ Un aumento de e corresponde a una depreciación del tipo de cambio real, es decir, los bienes externos se han vuelto más caros respecto a los bienes nacionales o visto de otra manera, los bienes nacionales se han vuelto más baratos con relación a los bienes externos. En este caso habría un aumento de competitividad de los bienes nacionales, lo que significa que los agentes económicos preferirán comprar bienes nacionales a bienes extranjeros. Por su parte, una disminución de e es una apreciación del tipo de cambio real, es decir, los bienes externos se han vuelto más baratos respecto de los bienes nacionales o, dicho de otra manera, los bienes nacionales se han vuelto más caros con relación a los bienes externos. En este caso, se tiene una pérdida de competitividad de los bienes nacionales.

hacerlo requieren de complejas reorganizaciones de producción e incluso de las estructuras de las firmas²¹.

Evidentemente los cálculos basados en el costo de la mano de obra no están libres de problemas. Un problema es que los movimientos erráticos de la productividad pueden afectar al cálculo. Es bien conocido que mientras la productividad responde rápidamente a cambios cíclicos en las presiones de la demanda, los salarios tienden a responder de manera gradual y, en ocasiones, con un retraso relativamente prolongado. En ausencia de ajustes adecuados, esto puede disminuir la presión del índice. (Guzmán J.1994).

Finalmente, los costos unitarios de la mano de obra no deben interpretarse como una medida global de la competitividad, sino que sólo reflejan la competitividad de los costos. (OCDE: Glosary of Statistical Terms). Sin embargo, en el caso de aquellas industrias intensivas en mano de obra, como es el caso de algunas industrias manufactureras de México, la competitividad medida a través del CLU puede arrojar importantes conclusiones respecto a los determinantes de la misma.

²¹ Se trata de las ventajas asociadas a la diferenciación de productos (calidad de bienes y servicios, producción casi personalizada, diseño, marcas, políticas de ventas y similares), el acceso a la tecnología e información, y el aprovechamiento de las economías externas, de especialización y de escala, que han constituido la base del dinámico comercio intraindustria observado en las economías desarrolladas y que se insinúa en las muestras. (Szretter, H, 1997: 41).

CAPÍTULO III

**LA COMPETITIVIDAD EN EL
COMERCIO EXTERIOR.
CONCEPTO Y DETERMINANTES**

CAPÍTULO III

REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA DE ESTUDIOS SOBRE EL COSTO LABORAL UNITARIO (CLU)

Introducción

Parte de la literatura sobre los determinantes de la competitividad manufacturera en la década de los noventa, ha resaltado la importancia del Costo Laboral Unitario (CLU). Es por ello que el objetivo de este capítulo es presentar las conclusiones de diversos trabajos que están orientados al análisis de los determinantes del CLU, y sus efectos sobre la competitividad del sector manufacturero de México y América Latina.

Para ello, el capítulo está dividido en cinco apartados, en el primero se señalan brevemente las características del modelo de especialización productiva en América Latina, en el segundo apartado se lleva a cabo la revisión bibliográfica de la incidencia de los costos laborales unitarios sobre la competitividad de la manufactura en América Latina, destacando los trabajos del Banco Interamericano de Desarrollo y de la Oficina Internacional del Trabajo; en el tercer apartado, se hace la revisión de un estudio comparativo del Costo Laboral Unitario entre México y China, y algunos países desarrollados y en desarrollo; en el cuarto apartado, se analizan los estudios sobre el CLU para el caso de la industria manufacturera mexicana; y en el último apartado, se presentan las conclusiones del presente capítulo.

3.1 Características del modelo de especialización productiva en América Latina (AL)

Ante el agotamiento del proceso de sustitución de importaciones, y de la persistente tendencia inflacionaria de las economías latinoamericanas, hacia fines de los años ochenta y comienzos de los noventa, varios países adoptaron un nuevo modelo basado en la apertura económica.

En este contexto, la especialización productiva de la región, ha sido objeto de diversos estudios realizados por importantes organismos internacionales —el Banco mundial (BM), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)—, los cuales concuerdan en un punto central: *América Latina sigue siendo una región exportadora de bienes obtenidos mediante la explotación de recursos naturales y del empleo intensivo de mano de obra.*

Cuando se inició la liberalización comercial, América Latina era considerada una región con abundante mano de obra, y por ende la expectativa general era que la región se especializaría en la producción de

bienes y servicios con uso intensivo de mano de obra. Según la teoría del comercio internacional, un país tendrá ventaja comparativa en la producción de los bienes y servicios que hacen uso intensivo del factor más abundante en ese país. Ello se debe a que la mayor abundancia de un determinado factor implica que el precio de ese factor será bajo, en relación con otros insumos más escasos. Los bienes producidos con insumos relativamente más baratos tendrán menores precios y, por lo tanto, serán más competitivos que esos mismos bienes cuando se producen en otros lugares. Este razonamiento se ha aplicado a América Latina para predecir que la región posee una ventaja en la producción de bienes de uso intensivo de mano de obra, que se supone el factor más abundante. (BID, 2001).

La evidencia que se presenta en el trabajo del Banco Mundial (2001) indica que la ventaja comparativa que se manifiesta en la región ha cambiado muy poco desde comienzos de los años ochenta, siguiendo centrada en general en la producción de productos básicos con un contenido relativamente alto de recursos naturales. Sin embargo, señala, a pesar de la ausencia de cambios estructurales en las modalidades del comercio de la región, se han producido cambios “extraordinarios” en países como México, Costa Rica y la República Dominicana.¹ Por lo tanto, la evidencia sobre los distintos países que se presenta en el estudio, indica que la estructura del comercio efectivamente está determinada por nociones tradicionales de dotación de factores de producción como el trabajo, el capital, los recursos naturales y la tierra. No obstante, los datos también muestran que los modernos conceptos sobre dotación nacional de recursos apoyados por la moderna teoría del comercio exterior poseen, además, considerable valor explicativo, ya que la dotación de recursos propios de la “economía del conocimiento” parece ser también importante para algunas actividades basadas en recursos naturales.

Ahora bien, esta visión de la estructura del comercio mundial en América latina es reforzada por el punto de vista de la UNCTAD, quien, en

¹ En comparación con el resto de AL, desde la segunda mitad de la década de los noventa, México ha registrado la transformación más notable en su estructura de comercio y producción. El factor clave es que esa nación optó finalmente por aprovechar su ventaja: la proximidad a la economía más grande y tecnológicamente más avanzada del mundo. El estudio de caso del sector de la electrónica –uno de los más dinámicos de la economía mexicana en los últimos años– pone de manifiesto la importancia de los incipientes conglomerados de sectores basados en el conocimiento y arroja más luz sobre el papel que puede cumplir la política pública. Especialmente después de la entrada en vigencia del TLC, la industria de equipos de información y comunicaciones de Jalisco ha atraído a los dispensadores de servicios de fabricación de productos de electrónica y partes y componentes utilizados en otros lugares del mundo. En conjunto, este caso pone de manifiesto la posibilidad de evolucionar desde operaciones de armado exclusivamente de tipo maquila a actividades de fabricación e investigación y Desarrollo basadas en una utilización intensiva de aptitudes técnicas exitosamente integradas a redes mundiales. (BM, 2001: 10)

su Informe sobre el Comercio y el Desarrollo 2002, concluye que con la notable excepción de algunas nuevas economías industrializadas (NEI), las mercancías objeto de comercio por los países en desarrollo siguen dependiendo de la explotación de recursos naturales y del empleo de mano de obra no cualificada, que ofrecen limitadas posibilidades de aumento de la productividad y carecen de dinamismo en los mercados mundiales. Por otra parte, añade el informe, en los mercados de estos productos hay una multitud de competidores, lo cual amenaza a los exportadores con pérdidas en su relación de intercambio y retarda el aumento de la productividad, situación que podría afectar negativamente las perspectivas de desarrollo.

3.1.1 El costo salarial y la industria manufacturera en América Latina

En el marco del modelo de economía abierta, la especialización productiva internacional adoptado por América Latina considera como elementos importantes, la ubicación geoeconómica de la región, la dimensión de sus mercados, su estructura productiva e institucional, y su dotación y disponibilidad efectiva de recursos y factores.

En las décadas de 1980 y 1990 se fueron consolidando en América Latina dos grandes modelos dominantes de especialización productiva y comercio. El primero de estos modelos caracteriza a los países del Cono Sur (Chile, Argentina, Brasil) y a algunos países andinos (Colombia y Perú), y muestra un claro vuelco hacia las actividades procesadoras de recursos naturales que producen *commodities* industriales como aceites vegetales, celulosa y papel, hierro y acero, harina de pescado y otros. Distinto es el caso de México y de varios de los países más pequeños de América Central, donde el patrón de especialización productiva ha ido acentuando gradualmente la participación relativa de industrias ensambladoras de aparatos electrónicos, de computadoras y de vestuario, principalmente para el mercado estadounidense. Algunas de estas industrias han operado bajo el régimen de maquila, pese a tratarse básicamente de plantas de montaje de insumos intermedios importados², pero todas hacen uso intensivo de mano de obra. La

² Para Jorge Carrillo y Alfredo Hualde es importante aclarar que la industria maquiladora de exportación no es una industria en sentido literal, ni tiene un significado productivo, tecnológico o laboral. Se trata de un régimen arancelario en el cual se inscriben las empresas para importar temporalmente, libres de impuestos, los insumos, componentes, maquinaria y equipo necesario (así como el traslado del personal técnico extranjero) para producir un bien o un servicio en México y reexportarlo hacia Estados Unidos. Existen rasgos comunes significativos en las empresas maquiladoras, como los siguientes: su orientación al mercado de Estados Unidos; su localización en la frontera norte, en especial en el eje Tijuana (Baja California) y Ciudad Juárez (Chihuahua), y el empleo intensivo de los recursos humanos como competencia central.

maquila mexicana generó más de un millón de nuevos puestos de trabajo en el decenio de 1990. Empleando tecnologías de última generación y una sofisticada logística de abastecimiento justo a tiempo de partes y componentes, así como técnicas de calidad total y otras traídas casi íntegramente desde las respectivas casas matrices, pero pagando *salarios* que son sólo una fracción —no mucho más del 10%— del que pagan los países desarrollados; dichas plantas ensambladoras producen casi íntegramente para competir en el mercado interno de los Estados Unidos. Allí la demanda creció con mucha rapidez en los años noventa, y tanto el diseño de productos (que no se lleva a cabo en los establecimientos fabriles de la región) como las marcas de fábrica desempeñan un papel importante en un contexto de mercados imperfectamente competitivos.³

Por lo tanto, en la nueva estructura de exportaciones de la región subyace el desarrollo de una plataforma de producción organizada de manera fundamental en torno a la industria maquiladora, que se constituyó en los últimos 15 años en uno de los sectores de mayor dinamismo de las economías de la región norte de A.L., sector que casi en todos los casos representa la fuente más importante de generación de empleos e ingresos de exportación.⁴ Y además de los incentivos fiscales que garantizaron los diversos acuerdos interregionales y las estrategias económicas de los países, el mayor incentivo para la localización de este tipo de plantas fabriles fueron los costos salariales. Este factor se potencializa por la proximidad geográfica al mercado estadounidense, al que se destina de manera masiva este tipo de producción, así como por la disponibilidad de mano de obra, el recurso productivo más abundante de estos países.

Carrillo, j. y Hualde, a. (1997): "Maquiladoras de tercera generación. El caso de Delphi General Motors", en Comercio Exterior, volumen 47, número 9. México, septiembre. Citado en García Zamora (2001).

³ Véase Katz J. y Stumpo G. (2001: 141).

⁴ Este aspecto también es planteado por el Banco Mundial (2001), quien señala que en la economía mundial de hoy en día, un modelo de integración habitual se caracteriza por la fragmentación de la producción de artículos elaborados con uso intensivo de mano de obra (Jones, 2000). Esta estructura del comercio se observa, por ejemplo, en la República Dominicana, El Salvador y, en menor medida, en Costa Rica y México. El término "fragmentación" trata de captar la idea de que la etapa de producción con gran intensidad de capital tiene lugar principalmente en las economías industrializadas ricas en capital, en tanto que la etapa del proceso productivo que conlleva un uso intensivo de mano de obra tiene lugar en los países en desarrollo, en que los costos de la mano de obra son menores. Añade que La principal diferencia entre esta modalidad y el comercio intersectorial tradicional es que el transporte de los bienes intermedios desde las economías ricas en capital hacia los países en desarrollo se ha abaratado lo suficiente como para que sea rentable exportar dichos bienes para su procesamiento en el país en desarrollo. En consecuencia, no es sorprendente que esta estructura del comercio haya surgido en varias de las economías de América Latina y el Caribe ubicadas cerca del mercado estadounidense.

Las nuevas pautas de inserción productiva y comercial del norte de América Latina en la economía internacional tienen una de sus bases más firmes de sustentación en los bajos costos relativos del trabajo.⁵ Desde una perspectiva global, este factor es tanto o más importante que las distintas estrategias desplegadas por los agentes económicos y políticos nacionales para radicar IED y propiciar el cambio productivo. En el marco de esta misma perspectiva global, los bajos costos salariales también constituyen un factor de la identidad competitiva de los países de la región norte de A.L. En una medida importante es sobre la base de la diferenciación internacional de los bajos costos del trabajo (a los que se añaden diversas subvenciones fiscales) que los inversionistas toman las decisiones de implantación territorial de las plantas maquiladoras en el mundo. (CEPAL, 2003b).

A estos criterios de decisión se suman otros relacionados con los niveles de capacitación de la fuerza laboral y la disponibilidad de infraestructuras físicas. En igualdad de circunstancias con respecto de estos factores, el costo salarial suele tener un mayor peso en la decisión. Además, a menor complejidad tecnológica del proceso maquilador en cuestión, mayor será la importancia de los bajos costos salariales.

Baste comparar la evolución del costo salarial manufacturero de México, que es el más elevado entre los países de la región, con el de los Estados Unidos y Canadá, por una parte, y el de varios países asiáticos, incluyendo Sri Lanka, el antiguo Ceilán, por la otra. Mientras que las diferencias del costo laboral de los países del Este de Asia con los de las potencias industriales norteamericanas tendieron a cerrarse en los últimos 15 años, los de México (que en 1985 eran similares a los de la República de Corea, Hong Kong y la provincia China de Taiwán) mantienen la brecha casi inalterada. Por su parte, los costos salariales cingaleses —representativos de los de algunos otros países asiáticos que compiten con grandes reservas de mano de obra por atraer a sus territorios plantas maquiladoras, China y Viet Nam— se mantienen en niveles realmente insignificante, tal y como se observa en el siguiente cuadro.

⁵ Por cada 10 dólares percibidos en los Estados Unidos por un trabajador de la industria de la confección en 1998, en Costa Rica se pagaban 2.49 dólares, en México 1.49, en la República Dominicana 1.47, en Guatemala 1.26 y en Honduras 1.04. E. Gitli y R. Arce (2001), citado por CEPAL (2003b).

País	Hora de trabajo en el sector manufacturero (dólares corrientes)	
	1985	2000
	Estados Unidos	\$13.01
Canadá	\$10.95	\$16.05
México	\$1.59	\$2.08
Corea	\$1.23	\$8.48
Hong Kong	\$1.58	\$5.63
Singapur	\$2.47	\$7.42
Taiwán	\$1.45	\$5.85
Sri Lanka	\$0.28	\$0.48

Fuente: CEPAL (2003b)

Una de las conclusiones más importantes a ser destacadas de este análisis es que si los países de América Latina desean seguir un modelo similar al de los países del este de Asia, deberán basar sus ganancias en incrementos en productividad, ya que si optan por profundizar el actual modelo de especialización productiva, uno de los principales desafíos que deberán enfrentar casi de inmediato para asegurar la radicación de proyectos de IED y sostener el crecimiento exportador, será mantener (y en algunos casos incluso reducir aún más) los bajos costos salariales a fin de evitar la desviación de inversiones, producción y empleo hacia países con amplias disponibilidades de fuerza laboral y menores niveles salariales (la llamada “marcha hacia oriente” de las plantas maquiladoras).⁶ (CEPAL, 2003b)

⁶ Cabe destacar que mientras que los países asiáticos definieron su inserción en la economía mundial con una perspectiva de alcance global, los del norte de América Latina hicieron lo propio circunscribiéndose a un mercado principal y preponderante: el de los Estados Unidos. Para estas economías el proceso de globalización de los años recientes equivale, en la práctica, a una “norteamericanización”. Este tipo de inserción resulta de un conjunto variado de factores de carácter histórico y geográfico, pero también de naturaleza económica, financiera y comercial, entre los cuales la proximidad y la dimensión del mercado estadounidense, que es el más grande del mundo, no son los menores. La región coloca 86% de sus exportaciones de mercancías en el mercado estadounidense. Por el contrario, la dirección geográfica de las exportaciones de las economías del Este de Asia es más equilibrada, ya que solamente una tercera parte de los flujos de exportación de este conjunto regional se dirige a los Estados Unidos. Los niveles de México, la República Dominicana, Guatemala y Nicaragua fluctúan en la actualidad entre mínimos de 86% y máximos de 93% del total de la exportación.

3.2. Revisión bibliográfica de estudios sobre el Costo Laboral Unitario (CLU) en América Latina

De los estudios anteriores se desprende que el punto de vista de que la competitividad depende del precio del trabajo se ha visto estimulado por la noción de que América Latina, como región, posee una ventaja comparativa en la producción de bienes y servicios con mano de obra no calificada.⁷ En consecuencia, de acuerdo con este punto de vista, la mano de obra barata constituye la principal fuente de riqueza de la región.

No obstante, lo que los datos tanto de países desarrollados como de países en desarrollo indican, es que la cuantía de las exportaciones depende del costo de la mano de obra ajustado por la productividad, no del costo de la mano de obra en sí. Así es irrelevante que la mano de obra sea más barata en un país, si el nivel de productividad también es bajo. Por lo tanto, la capacidad para vender productos a otros países del mundo depende del costo de la mano de obra ajustado en función de la productividad, no del costo mismo de la mano de obra. (BID, 2001). Como ya lo señalamos anteriormente, la medida del Costo Laboral Unitario divide los costos laborales nominales, medidos en dólares, por la productividad promedio de un trabajador, y puede interpretarse como el costo en dólares de producir una unidad de producto.⁸

3.2.1 La sensibilidad de las exportaciones manufactureras ante cambios en el Costo Laboral Unitario

Una de las muchas formas en que se ha medido la competitividad es por el éxito en la exportación de ciertos tipos de bienes y servicios. Dos estudios recientes intentan medir la sensibilidad de las exportaciones de distintos países a los cambios en el costo de la mano de obra.⁹ Ambos

⁷ Al respecto cabe aclarar, que en el Informe del Banco Interamericano de Desarrollo (2001), se plantea que la región figura en un lugar aproximadamente intermedio de calificación de mano de obra, con una ventaja comparativa en materia de trabajadores de baja calificación, pero ciertamente con niveles de educación que están por encima de los de las regiones más pobres del mundo, ya que América Latina se caracteriza por contar con abundantes trabajadores con educación primaria completa y, por lo tanto, no se puede comparar con otras regiones con una gran abundancia de mano de obra no calificada —es decir, trabajadores sin educación escolar— ni con las regiones que han registrado un significativo progreso en materia de escolaridad — como los "tigres" de Asia Oriental— que cuentan con más trabajadores con educación secundaria o superior.

⁸ Los aumentos de la productividad y la depreciación del tipo de cambio disminuyen el costo unitario, mientras que los aumentos en los salarios nominales y la apreciación de la moneda lo incrementan.

⁹ Véase Carlin, Glyn y Reenen (2001) sobre la OCDE y Pagés y Ruíz Núñez (2001) sobre América Latina. Citado en: BID (2001:Cap. 9, p. 121).

estudios señalan que los salarios ajustados en función de la productividad reflejan el costo de la mano de obra teniendo en cuenta que algunos trabajadores son más productivos que otros, ya sea porque cuentan con más o mejor capital para producir, porque se esfuerzan más o porque las técnicas que utilizan son más eficientes.

Los estudios muestran que en los países de la OCDE un aumento del 10% en el costo unitario de la mano de obra —respecto del costo promedio regional— en un determinado país conduce a una disminución de 2.8 puntos porcentuales en la participación de ese país en las exportaciones. Estos resultados son sorprendentemente muy similares a los hallados en un estudio de cinco grandes países latinoamericanos¹⁰ en los que un 10% de incremento de los costos laborales unitarios del país se relaciona con una disminución de 2.5 puntos porcentuales en la participación de esos países en el mercado de exportación. En América Latina, la participación promedio en el mercado es de 14.2% y una disminución de 10% en el costo unitario de la mano de obra incrementaría esta participación a 14.6%. Si bien, este efecto no es muy grande, puede tener un impacto sustancial en periodos en los que los costos laborales ajustados según la productividad crecen rápidamente.

Además, hay pruebas de que dicho efecto es mayor en los subsectores industriales que son intensivos en mano de obra. En esos sectores, un incremento del 10% en el costo unitario de la mano de obra reduce la participación en el mercado de exportación alrededor de un 7%, o sea un efecto tres veces mayor que el efecto agregado. El efecto de un incremento en el costo unitario de la mano de obra es mucho mayor en las industrias de bajo uso de tecnología, cuya producción presumiblemente depende más de la mano de obra de baja calificación, ya que el efecto promedio de un incremento del 10% en el costo unitario de la mano de obra en las industrias de alta tecnología, es cero.¹¹

Por lo tanto, de análisis anterior podemos resaltar que los sectores que dependen de la mano de obra son más sensibles a las fluctuaciones del costo laboral, mientras que los sectores que hacen uso intensivo de otros factores de producción son menos sensibles.¹²

¹⁰ Los cinco países son: Argentina, Chile, Colombia, Perú y México.

¹¹ Esto que implica que, en estos sectores, otros factores como el precio de los productos primarios o el costo del transporte pueden influir más en las exportaciones que el costo unitario de la mano de obra.

¹² En consecuencia, con la apertura del comercio y la reducción parcial o total de los subsidios a la exportación en sectores estratégicos a mediados y fines de los años ochenta perdieron importancia en el total de las exportaciones los sectores en los que la región no tenía ventaja comparativa, por ejemplo, las industrias de salarios altos. En cambio, a medida que los países se abrieron al comercio internacional, los patrones de exportación se ajustaron a la relativa abundancia de mano de obra de baja calificación, incrementándose la sensibilidad de las exportaciones al costo laboral unitario.

Lo que se infiere de estos datos es que la gama de industrias y sectores que constituyen la mayor parte de las exportaciones y la producción en América Latina son cada vez más sensibles a los costos laborales unitarios, ya que son intensivas en mano de obra.

Sin embargo, esta sensibilidad al costo laboral no implica que para mantener la participación en las exportaciones, los salarios deben mantenerse bajos. Lo que implica es que los salarios deben variar de acuerdo con los cambios en la productividad, para mantener en niveles competitivos el costo de la mano de obra ajustado en función de la productividad.

3.2.2 Evolución de los Costos laborales unitarios en América Latina

En el estudio que lleva a cabo el Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2001) sobre la evolución de los costos laborales en América Latina, podemos destacar que los tipos de cambio y la inflación han sido factores fundamentales en la evolución del costo de la mano de obra en la región, ya que tanto en el periodo que va de 1989 a 1993 como en el que abarca de 1994 a 1998, el tipo de cambio se apreció, es decir hubo una disminución del tipo de cambio real en Argentina, Venezuela, Perú, Colombia y Chile, excepto en México. Además, en los sectores manufactureros la productividad promedio del trabajo creció muy lentamente durante el período comprendido entre fines de los años ochenta y comienzos de los noventa y, en consecuencia, no pudo compensar la apreciación del tipo de cambio real, a pesar de que el salario real decreció. Para el periodo 1994-1998, la productividad promedio por trabajador en las manufacturas creció a una tasa anual de 5%, lo que hizo posible que los costos laborales unitarios disminuyeran ligeramente, en México, Argentina y Venezuela y se incrementaran en Chile, Colombia y Perú. En Perú y Colombia los salarios reales crecieron por encima de la productividad, mientras que en los demás países el crecimiento salarial fue inferior al de la productividad.¹³

El Informe del BID (2001), además de analizar el Costo Laboral Unitario en su conjunto, distingue entre los salarios y otros componentes no salariales del costo del trabajo. En relación al análisis de los costos no salariales, el BID plantea que las prestaciones obligatorias y las restricciones a las contrataciones y despidos, si bien, pueden contribuir al bienestar de los

¹³ El principal obstáculo a la competitividad en América Latina, señala el Informe, es la baja productividad de la fuerza laboral. En un estudio de 47 países entre los que figuran la mayor parte de los países industrializados, seis países latinoamericanos y una muestra de países de Asia y África, Argentina ocupa el 29º lugar en productividad por trabajador, México el 34º lugar, Chile el 36º, Brasil el 38º, Colombia el 40º y Venezuela el 42º. Las razones que explican estas posiciones de baja productividad son, entre otras, el lento progreso educativo, el fracaso de los sistemas de capacitación, las malas relaciones laborales y la falta de mecanismos de compensación para los trabajadores que salen perjudicados de los procesos de innovación.

trabajadores, también incrementan el costo de la mano de obra y en última instancia reducen las oportunidades de empleo, ya que parte del costo de los beneficios obligatorios no se transfiere a los trabajadores y en consecuencia, es absorbido por los empresarios en la forma de un mayor costo laboral.

La implicación de estos resultados que se plantean en el informe es que en los países donde las contribuciones sobre seguridad social y las disposiciones sobre estabilidad en el empleo son medianas o elevadas, las políticas laborales están afectando la competitividad en función de costos del factor que más se utiliza en los sectores que tienen una ventaja en exportaciones. En consecuencia, estos países pueden estar pagando un elevado costo en exportaciones e ingresos perdidos para mantener programas a los que los trabajadores no asignan gran valor.

Por otra parte diversos trabajos publicados por la Oficina Internacional del Trabajo (OIT), señalan que en el marco de la apertura comercial, en la última década los países de América Latina han aplicado modificaciones a su legislación laboral orientadas a reducir los costos laborales, con el propósito de volver más competitivas a sus empresas.¹⁴ En este contexto, la discusión con respecto a la reducción de los costos laborales, está enmarcada en saber si es necesario reducir los costos laborales para tornar más competitivas a las empresas, y si las modificaciones a la legislación laboral, afectan a los sistemas de protección de los trabajadores. (Tockman y Martínez, 1997: 2).

El análisis que se refiere a los casos de Argentina, Brasil, Chile, Perú y México, muestra que en el periodo 1990-1995, se observa que aunque los costos laborales reales aumentaron, la productividad lo hizo aún más. De esta manera el mayor costo laboral no fue obstáculo para mejorar la competitividad. Sin embargo, el aumento de la competitividad fue compensado por las políticas cambiarias seguidas, generando como resultado pérdidas en competitividad, ya que el costo laboral aumentó a tasas superiores a las de la productividad en los cuatro primeros países, registrando Argentina una pérdida de competitividad del 0.9%, Brasil del 5.7%, Chile del 5.7% y Perú del 4.5%. Para el caso de México, la devaluación del peso en 1995 permitió obtener importantes ganancias en competitividad, ya que mientras hasta 1994 hubo pérdidas en competitividad del 3.8% en el sector manufacturero, para 1995 registra una ganancia de competitividad del 3.6 por ciento.¹⁵

¹⁴ Algunas de estas modificaciones se basan por una parte, en la contención de los costos laborales salariales, y por la otra, en la reducción de los costos no salariales a través de las cargas sociales y los impuestos al trabajo, aunado al fomento a la contratación de jóvenes y adultos de mayor edad que se encuentran desempleados.

¹⁵ Además, durante este periodo, y a efectos comparativos, se presentan los datos de Estados Unidos, Japón y Corea del Sur. Para el caso del primer país, éste registra ganancias en competitividad del 2.6%, debido a que el crecimiento de su productividad (3.8%) fue mayor al de sus costos laborales (2.6%), para el caso de Corea del Sur, este país registró un crecimiento del costo laboral unitario del 8.0, el cual resulta ser el mejor resultado del grupo estudiado, y

Este análisis muestra que la evolución del costo laboral en los países analizados incide sobre su competitividad, pero su incidencia es relativa a la evolución de la productividad. En consecuencia, un aumento del costo laboral no necesariamente conlleva una menor competitividad si es que el mismo va acompañado de un aumento mayor de la productividad. De igual manera se muestra la alta dependencia de competitividad respecto el comportamiento de determinadas variables, macroeconómicas especialmente el tipo de cambio y los precios relativos. (Tockman y Martínez, 1997:14 -15).

En otro estudio realizado por la OIT sobre el sector industrial de Argentina, Brasil, Colombia y México (Camargo, J, 1997) se destaca que el grado de competitividad de estas cuatro economías, medido por la evolución del CLU, se redujo en forma importante durante la instrumentación de sus programas de estabilización- que utilizaron al tipo de cambio nominal como ancla cambiaria con el propósito de controlar los procesos inflacionarios-. Y se concluye que ni los salarios, ni los costos laborales totales son altos, comparados con los prevalecientes en los eventuales competidores internacionales. Además se registra una tendencia a su reducción, aunque el porcentaje de algunos países analizados todavía se ubica en los rangos internacionales altos. A su vez este examen permitió concluir que la evolución de los costos laborales contribuyó a mejorar la competitividad, pero que ésta se vio seriamente afectada por la baja productividad, los efectos del rezago cambiario y los cambios desfavorables en los precios relativos.

Respecto a la reducción del costo laboral no salarial analizado por la OIT (Martínez y Tockman, 1999), se observa que a excepción de Argentina en los noventa y en Chile a comienzos de los ochenta, no se han producido reducciones significativas de las alícuotas de las contribuciones laborales de los empleados. Además plantea de manera importante que la competitividad externa de un país puede variar a través de la política cambiaria y monetaria, por ejemplo, tal como sucedió en algunos países latinoamericanos como respuesta a la crisis asiática, que en consecuencia de la devaluación de las monedas nacionales y, a pesar de aumentos en los salarios reales, lograron aumentar la competitividad, sin que se haya producido una disminución en sus costos laborales. De manera que los aumentos en productividad de en países como Argentina, Brasil, Chile y Colombia, se debieron a la expansión de la producción industrial, y el menor nivel de empleo, así como de las devaluaciones introducidas que contribuyeron a abaratar los costos laborales. Ello permitió alcanzar aumentos de competitividad en los doce meses siguientes al comienzo de la crisis asiática. No obstante estos aumentos no

finalmente Alemania presenta una caída en su competitividad laboral del 0.3%, debido a que el crecimiento de sus costos laborales fue mayor al de su productividad.

han sido suficientes como para evitar una pérdida de competitividad relativa en relación con los países asiáticos.¹⁶

Podemos deducir de los estudios anteriores realizados por la OIT que durante el periodo de transición desde economías protegidas a economías más abiertas (periodo que coincide con las reformas laborales),¹⁷ las ganancias en competitividad se originaron en una combinación de aumentos de productividad y de reducciones del costo laboral. Los primeros se basaron fundamentalmente en la reducción del empleo en el corto plazo, y los segundos, han implicado la contención de los salarios y la reducción de las cargas laborales destinadas a financiar costos no salariales como vacaciones, aguinaldos, prestaciones sociales (pensiones, accidentes), y otros, como la capacitación, la vivienda, y el seguro de desempleo, lo que significó una disminución de los niveles de protección y/o aumentos en la inestabilidad laboral.

3.3 Costos laborales unitarios en las manufacturas. Comparación entre China y México

Los bajos salarios han influido en medida importante en los excelentes resultados de las exportaciones de China, pero no conllevan necesariamente una ventaja competitiva en una amplia gama de manufacturas, pues la productividad del trabajo también es baja, esta es una de las conclusiones que se derivan del Informe sobre Comercio y Desarrollo de la UNCTAD (2002).

Los salarios medios de los sectores manufactureros de China son inferiores a los de las economías industrializadas y economías en desarrollo enumeradas en el cuadro 5, pero el costo unitario medio de la mano de obra en esos mismos sectores es superior al de siete de las economías en desarrollo. Ese resultado no resulta sorprendente, habida cuenta de que la productividad media del trabajo en el conjunto de las manufacturas de China es baja, a pesar de la existencia de empresas con financiación extranjera muy

¹⁶ Como resultado de las maximizaciones introducidas en los países del sudeste asiático, los costos laborales en dólares disminuyeron entre el primer semestre de 1997 y el mismo periodo de 1998 en porcentajes que variaron en un rango que va de 24.8% en Tailandia, 28.1% en Filipinas, hasta 33.1% en la República de Corea, el 34.9% en Indonesia y 38.4% en Malasia. Esta reducción de los costos laborales se produjo en un contexto generalizado de reducción de salarios reales, como resultado de la aceleración de la inflación. Por otro lado, la productividad media del trabajo en el sector manufacturero también se redujo debido a que el empleo no se contrajo en magnitud similar a la abrupta caída de la producción industrial durante el ajuste. Como resultado de la evolución de los costos laborales y de la productividad, la competitividad del sector manufacturero aumentó significativamente en todos los países asiáticos en el primer semestre de 1998.

¹⁷ Las reformas laborales se refieren a las modificaciones en la legislación laboral provisional de los países de América Latina, a excepción de Brasil y México, las cuales aún no se llevan a cabo.

eficientes, porque las empresas de propiedad estatal adolecen de un exceso de mano de obra y de niveles de productividad bajos. De ahí que, como muestra el cuadro, países con promedios salariales muy superiores a los de China, tal es el caso de México, Chile, la República de Corea y Turquía, presentan costos laborales unitarios más bajos.¹⁸

Cuadro 5. Salarios y costos laborales unitarios en las manufacturas. Comparación entre China y algunas economías desarrolladas y economías en desarrollo, 1998		
Economía	Relación con los	
	Salarios chinos	Costos laborales unitarios chinos
Estados Unidos	47.8	1.3
Suecia	35.6	1.8
Japón	29.9	1.2
Singapur	23.4	1.3
Provincia china de Taiwán (1997)	20.6	2.3
República de Corea	12.9	0.8
Chile	12.5	0.8
México	7.8	0.7
Turquía	7.5	0.9
Malasia	5.2	1.1
Filipinas (1997)	4.1	0.7
Bolivia	3.7	0.6

¹⁸ En el caso de las manufacturas intensivas en mano de obra el panorama debería ser diferente, habida cuenta del éxito de las exportaciones de China en esos sectores. Sin embargo, no se dispone de datos comparativos sobre los costos laborales unitarios desglosados por sectores. Los productos en los que China cuenta con una ventaja relativa manifiesta (VRM) muy elevada pertenecen a los sectores tradicionales intensivos en mano de obra (principalmente los grupos de productos de la sección 8 de la CUCI) o los sectores intensivos en tecnología (principalmente los grupos de productos de la sección 7 de la CUCI), en los que China interviene sobre todo en las actividades de montaje intensivas en mano de obra. Los productos con alta intensidad de mano de obra que presentan una VRM elevada representan más del 37% de las exportaciones totales de China, frente al 18% de los productos intensivos en tecnología. Sin embargo, China está perdiendo su ventaja competitiva en algunos productos intensivos en mano de obra (en particular prendas de vestir, textiles y tejidos de algodón), mientras que el incremento de la VRM es particularmente pronunciado en sectores con alta intensidad de tecnología, que abarcan diversos productos en los que la VRM de China no era en un principio muy elevada, como las computadoras. Además, China ha ganado importantes cuotas de mercado en varios otros productos intensivos en tecnología y en capital que representan menos del 1% de sus exportaciones, como buques y barcos, aparatos eléctricos rotativos, remolques y vehículos no automóbiles, grabadoras de sonido, máquinas de oficina y cemento (Shafaeddin, 2002). Citado por UNCTAD (2002)

Egipto	2.8	1.5
Kenya	2.6	2.0
Indonesia (1996)	2.2	0.9
Zimbabwe	2.2	1.2
India	1.5	1.4
Fuente: UNCTAD (2002). Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en la ONUDI, <i>Industrial Statistics Database</i> ; y Oficina Nacional de Estadísticas, <i>China Statistical Yearbook 1999</i> .		
Nota: Los salarios y los costos laborales unitarios incluyen cargas sociales y prestaciones suplementarias; para el cálculo de los costos laborales unitarios se dividieron los promedios salariales por el valor añadido en el sector manufacturero. Relación entre los promedios salariales y los costos laborales unitarios de las economías incluidas en el cuadro y de China.		

En el cuadro 6 se comparan los costos laborales por hora, incluidos los no salariales, del sector textil y del vestido con los de diversas economías desarrolladas y economías en desarrollo.¹⁹ Las cifras parecen indicar que los costos laborales otorgan a China una ventaja en el sector del vestido frente a la mayoría de las economías de ingreso mediano, pero esa ventaja es más dudosa en relación con la India y Bangladesh.

Cuadro 6. Costos laborales por hora en las industrias textil y del vestido: comparación entre algunas economías desarrolladas y economías en desarrollo y china^a, 1998

Economía	<i>Relación con el nivel de los costos laborales en la industria textil de China</i>	Economía	<i>Relación con el nivel de los costos laborales en la industria del vestido de China</i>
Italia	25.5	Estados Unidos	23.1
Estados Unidos	20.9	Costa Rica	12.2
Provincia china de Taiwán	9.4	Hong Kong (China)	12.1
Hong Kong (China)	9.1	República de Corea	6.3
República de Corea	5.9	México	3.5
Turquía	4.0	Guatemala	3.0
India	1.0	India	0.9
Bangladesh	0.7		
Indonesia	0.4		
Costos laborales por hora en China (en dólares)	0.62		0.43

¹⁹ En los países desarrollados tanto la industria textil como la del vestido emplean mano de obra más calificada que en China, y las cifras sobre los salarios y los costos laborales no son directamente comparables, pues la calidad de la mano de obra es diferente en los dos grupos. En cambio, no es probable que la composición por nivel de calificación de la mano de obra y su productividad difieran mucho entre los propios países en desarrollo, en particular en el sector del vestido, en el que las normas aplicadas a los productos son muy similares.

EE.UU.)			
Fuente: UNCTAD (2002). Datos basados en CCIEU (1999c). Basados a su vez en Werner International Management Consultants (1998). a Relación entre los costos laborales por hora en las economías incluidas en el cuadro y en China.			

3.4. El Costo Laboral Unitario (CLU) y sus determinantes en la industria manufacturera mexicana

3.4.1 El proceso de liberalización comercial de México

Para 1982, el esquema proteccionista en que se basó el desarrollo industrial de México desde la década de los treinta del siglo pasado, no era ya una opción viable. A lo largo de este periodo, las estrategias de desarrollo económico se basaron en un modelo de crecimiento hacia adentro.²⁰ Este proceso fue apoyado por políticas industriales y de comercio exterior que, aunque promovieron la sustitución de bienes intermedios para la industria manufacturera, con el propósito de integrar verticalmente el sector industrial interno, aislaron a la planta industrial de la competencia internacional.

En particular, a lo largo en este período se aplicó una política comercial que usaba en forma extensa licencias de importación y aranceles prohibitivos con el propósito de limitar las posibilidades de que las importaciones pudieran amenazar el mercado interno reservado para la industria nacional. Aunque esta política comenzó a cambiar en la década de los setenta, mediante la aplicación de una política comercial más selectiva con el propósito de estimular las exportaciones industriales, en particular en los sectores de la industria maquiladora (de ensamblaje) y automotriz, esto no modificó sustancialmente los fundamentos de la política industrial que el país había venido aplicando durante medio siglo. Este modelo de desarrollo finalizó con la crisis de la deuda externa. (Fujii, 2001: 42)

A partir de 1985, México impulsó una serie de reformas estructurales que conducirían a construir una economía más orientada a la competencia internacional y a las fuerzas del mercado, por lo que las medidas adoptadas, incluyeron la apertura comercial, la liberalización financiera, la desregulación económica y la privatización de diversas empresas en manos del sector público.²¹ (Lustig, 1992). Este proceso se aceleró a partir de la adhesión al

²⁰ Este proceso contemplaba políticas proteccionistas como: sustitución de importaciones, aduanas cerradas con permisos de importación, protección comercial (aranceles elevados a todos los productos, hasta del 100%), y control de precios oficiales de importación, entre otras.

²¹ Dichas políticas se encuentran sintetizadas en el Consenso de Washington, el cual contempla las siguientes reformas estructurales: disciplina presupuestaria; cambio en las prioridades del gasto público (de áreas menos productivas a salud, educación e infraestructura;

GATT en 1986, y con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y recientemente, con la firma del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM) y Japón.²²

El proceso de liberalización comercial incluyó reformas comerciales que implicaron una drástica reducción de los aranceles de importación y la disminución y simplificación de las barreras no arancelarias, así como la apertura a la inversión extranjera directa. Dicha apertura comercial también estuvo combinada con la disminución del papel del Estado en la economía, reflejada en un profundo proceso de privatización de las empresas estatales, y la instrumentación de programas de estabilización, basados en la adopción de una ancla cambiaria (fijación de la tasa de cambio nominal y/o valorización de la tasa de cambio real a lo largo del tiempo) para reducir la tasa de inflación.²³

Villarreal, (2003) señala que la lógica de este modelo es muy simple, en el sentido de que la apertura al exterior permitirá, que el comercio internacional obligue a las empresas a ser competitivas y el mecanismo de precios de mercado favorecerá una asignación más eficiente de recursos y un patrón de especialización en el comercio internacional basado en las ventajas comparativas que genere un modelo industrial exportador como el motor de crecimiento económico obtenido en un marco microeconómico de baja inflación.

3.4.2 El modelo exportador mexicano

3.4.2.1 El dinamismo exportador de México

Con el comienzo del proceso de liberalización comercial, la demanda de exportaciones pasó a tener una importancia significativa en el impulso del crecimiento económico. El total de las exportaciones pasaron de 40, 711

reforma fiscal encaminada a buscar bases imponibles amplias y tipos marginales moderados; liberalización financiera, especialmente de tipos de interés; liberalización comercial; búsqueda y mantenimiento de tipos de cambio competitivos; apertura a la entrada de inversión extranjera directa; privatizaciones; desregulaciones; y garantía de los derechos de propiedad. Véase: Papeles, "El Consenso de Washington, paradigma económico del capitalismo triunfante?", <http://www.fespinal.com/espinal/realitat/pap/pap46.htm>, (2003, diciembre 12).

²² México y Japón pactaron el 10 de Marzo de 2004, la parte sustantiva del Acuerdo de Asociación Económica (AAE), incluyendo los capítulos agrícola e industrial. El AAE da acceso a los productos mexicanos al tercer mercado más grande del mundo, después de EE.UU. y la UE. *Secretaría de Economía. Comunicado de Prensa.*

²³ A lo largo de la década de los noventa la CEPAL ha planteado, diversas propuestas que ponen de manifiesto la necesidad de avanzar en una segunda ola de reformas, que no se encuentren limitadas a una mayor liberalización de los mercados, sino que deben buscar una interrelación entre Estado y mercado. reformar las reformas para responder a los vacíos en la primera ola de reformas que se han hecho evidentes en los últimos años. CEPAL (2003a).

millones de dólares a 166, 424 millones de dólares entre 1990 y 2000, multiplicándose por cuatro en este periodo. Asimismo, el componente más dinámico ha estado constituido por el sector manufacturero, ya que para el 2000, representaba cerca del 90% de las exportaciones totales. De tal manera que la estructura de exportaciones cambió drásticamente, ya que para 1980 el 62 por ciento de ellas estaba constituido por ventas de petróleo y el 22 por ciento por productos industriales.

Para el 2000, el 47.7 por ciento de las exportaciones manufactureras era aportado por la industria maquiladora, y el 39.6 por ciento correspondió al resto de la manufactura. (Véase Cuadro 7).

Cuadro 7. Crecimiento y composición de las exportaciones

	Millones de dólares					Crecimiento			Composición (%)				
	1980	1985	1990	1995	2000	2000/1980	2000/1990	2000/1995	1980	1985	1990	1995	2000
Total	15304	21886	40711	79542	166424	10.9	4.1	2.1	100	100	100	100	100
Petroleras	9430	14767	10104	8423	16380	1.7	1.6	1.9	61.6	67.5	24.8	10.6	9.8
No Petroleras	5875	7100	30607	71119	150044	25.5	4.9	2.1	38.4	32.5	75.2	89.4	90.2
Agropecuarias	1544	1323	2182	4018	4263	2.8	2.0	1.1	10.1	6.0	5.3	5.0	2.6
Extractivas	952	510	617	545	521	0.5	0.8	1.0	6.2	2.3	1.5	0.7	0.3
Manufactureras	3379	5267	27828	66558	145261	43.0	5.2	2.2	22.1	24.1	68.4	83.7	87.3
Maquilador	2899	5093	13873	31103	79367	27.4	5.7	2.6	18.9	23.3	34.1	39.1	47.7
Resto	480	173	13955	35455	65874	137.2	4.7	1.9	3.1	0.8	34.3	44.6	39.6

FUENTE: Banco de México, Informe anual, varios años.

En el siguiente Cuadro, se muestra la dinámica y composición de las exportaciones manufactureras, incluyendo la industria maquiladora de exportación. Se observa que el principal sector exportador es el correspondiente a la División VIII Productos metálicos, maquinaria y equipo, el cual contribuye con el 74.1% de las exportaciones, seguido por la división II, textiles, prendas de vestir e industrias del cuero, que contribuye con el 8.5% de las exportaciones, en tercer lugar se encuentra la División V sustancias químicas, derivados del petróleo, productos del caucho y plástico, el cual contribuyó para 2000, con casi el 7% de las exportaciones manufactureras, a su vez le siguen las divisiones I, VI y VII, las que en conjunto representan el 8% del total de las exportaciones.

Cuadro 8. Valor de las Exportaciones de la Industria Manufacturera por División de Actividad Económica (Millones de Dólares)

	1991-1994	1995-2000	Participación % 2000
Total a/	40513	103311	100.0
I Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco	1568	3377	2.8
II Textiles, Prendas de Vestir, e Industria del Cuero	2589	8939	8.5
III Industria de la Madera y Productos de Madera	528	973	0.8
IV Papel, Productos de Papel, Imprentas y Editoriales	626	1113	0.9
V Sustancias Químicas, Derivados del Petróleo, Productos del Caucho y Plástico	4152	7423	6.7
VI Productos de Minerales no Metálicos, Excepto Derivados de Petróleo y Carbón	1024	2152	2.0
VII Industrias Metálicas Básicas	2301	4834	3.2
VIII Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	26963	72936	74.1
IX Otras Industrias Manufactureras	785	1564	1.0

a/ A partir de enero de 1991 en este total y en las 9 divisiones de la actividad económica que lo conforman, se incluye el valor de las exportaciones de la industria maquiladora de exportación que anteriormente se presentaba por separado.

FUENTE: Grupo de Trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI.

Si analizamos por separado a la industria maquiladora de exportación, encontramos que se observa una concentración del producto en las ramas eléctrica-electrónica, automotriz²⁴ y textil, las cuales contribuyen con el 50.2, 19.5 y 9.5 por ciento respectivamente.²⁵ En el siguiente cuadro se puede ver que las ramas eléctrica-electrónica, textiles aparejos y equipo de transportes, concentran el 74.5 por ciento de la mano de obra.

LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN
SEPTIEMBRE DE 2000

	Producción (millones de dólares)	Porcentaje del total	Empleo (número de trabajadores)	Porcentaje del total
Total	51 947.3	100.0	1 271 268	100.0
Eléctrica y electrónica	26 082.7	50.2	433 289	34.1
Equipo de transporte	10 117.7	19.5	233 679	18.4
Textiles aparejos	5 052.5	9.7	279 889	22.0
Productos de madera	2 024.5	3.9	60 078	4.7
Servicios	1 398.5	2.7	48 989	3.9
Productos químicos	781.3	1.5	26 647	2.1
Maquinaria y herramientas	669.5	1.3	13 361	1.1
Juguetes y equipo deportivo	296.4	0.6	15 057	1.2
Artículos de piel	261.5	0.5	883	0.7
Productos alimenticios	237.3	0.5	9 738	0.8
Otros	5 025.4	9.7	141 728	11.1

Fuente: elaborado sobre la base de Lucinda Vargas, "Maquiladoras 2000: still growing", en *Frontier*, Banco de la Reserva Federal de Dallas, 2000.

Esta estructura productiva se puede entender si consideramos que en la década de 1990, la inversión coreana se dirige a la industria electrónica,

²⁴ En particular, la industria automotriz sigue estando altamente concentrada en procesos intensivos en trabajo para la fabricación de piezas fundidas para motores y cableado preformado, aunque se prevé cierta modernización industrial para producir piezas más complejas, como, por ejemplo, transmisiones. El contenido de productos nacionales es especialmente bajo en el caso de las maquiladoras dedicadas al montaje de piezas de automóviles. A la fortaleza de las exportaciones de automóviles ha contribuido el estancamiento de los salarios reales que ha mantenido bajos los costos reales relativos de mano de obra en el sector manufacturero. Los salarios reales en este sector económico mexicano, que habían venido cayendo durante la transición inicial en la segunda mitad del decenio de 1980 a una industria automotriz más orientada hacia la exportación, aumentaron en forma moderada antes de la crisis monetaria de 1994, pero volvieron a bajar al nivel de los primeros años ochenta durante el resto del decenio. Así pues, las presiones macroeconómicas, a través de los movimientos del tipo de cambio o las tendencias de los salarios, siguen siendo posibles fuentes de vulnerabilidad.

²⁵ La industria automotriz, con un impresionante éxito comercial en 1994 tenía exportaciones cercanas a 7 millones de dólares y en 2001 alcanzaron 31 000 millones, con una participación de 20% del total del país -parece estar conformando un cluster con cierto efecto positivos en materia de encadenamientos productivos y mejoramiento de capacidades humanas. Asimismo en confecciones se aprecian encadenamientos productivos y desarrollo empresarial derivados de la creación de proveedores de "paquete completo". (Dussel, 2003: 115).

tomando forma las zonas maquiladoras de Jalisco y Yucatán, y en 1993 se autoriza el ingreso gradual al mercado doméstico, con un incremento anual de cinco por ciento. En 1999, la electrónica de televisores en la ciudad de Tijuana da cuenta de una intensa competencia de marcas internacionales con relaciones intrafirma que configuran un cluster; se presenta un incremento de las maquiladoras de segunda generación y en Ciudad Juárez, Chihuahua, un sector denominado “el pequeño Detroit” agrupa empresas como General Motors, Chrysler, Ford y Honda en la manufactura de autopartes. Así, el mayor dinamismo del sector se presenta en 1994 como resultado de la entrada en vigor del TLCAN; sin embargo, en el 2002, la heterogeneidad de la industria maquiladora en cuanto sectores, las trayectorias tecnológicas, los problemas de integración a la industria nacional y el nuevo marco normativo que regulará al sector crean expectativas respecto a su evolución, en un proceso de formulación de políticas que Gerber (2001) identifica de incertidumbre e indecisión.²⁶

3.4.2.2 Características del modelo exportador mexicano

Dussel Peters (2003) señala que en los albores de la apertura de mercado, el principal desafío para la industria y la economía en su conjunto se manifestó con la entrada masiva al mercado nacional de productos elaborados por empresas extranjeras. Sin embargo en el corto plazo, la disponibilidad de mano de obra barata y abundante contribuyó a compensar las ventajas de los componentes de tecnología de punta y capital de los competidores potenciales. Lo anterior aunado a la localización estratégica del país, dada la cercanía geográfica y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, le han permitido a México incrementar sus exportaciones a Estados Unidos.

En este sentido, Villarreal (2003) argumenta que con la estrategia de apertura comercial, México no ha podido alcanzar la eficiencia y la competitividad del sector industrial, debido a que los pilares que soportan el crecimiento a mediano plazo han perdido solidez y sustentabilidad con respecto a los otros países.²⁷ Resalta que el modelo industrial exportador es dinámico, aunque con bajo poder de arrastre porque está desarticulado y concentrado en un solo mercado, hay pocas empresas y es de baja

²⁶ Para mayor detalle al respecto véase Vargas Leyva (2003).

²⁷ Villarreal (2003) señala que existe una paradoja de la competitividad caracterizada por la baja competitividad del país respecto al resto del mundo y la evidencia de que es uno de los países más abiertos, ya que desde una perspectiva global, México es el país más abierto del mundo, pues mantiene acuerdos de libre comercio con 31 países en tres continentes, y presenta un índice de apertura al exterior de 70%, pero paradójicamente es uno de los países menos competitivos, al ocupar el número 43 dentro de los 59 países en el reporte global de competitividad 2000.

tributación.²⁸ Añade que, la razón fundamental, es que se ha basado en una ventaja competitiva de mano de obra barata, importaciones también baratas (por apreciación cambiaria) y aranceles bajos por el TLCAN, lo cual da como resultado una competitividad temporal, y que sintetiza en la siguiente fórmula de fuentes de competitividad:

$$\text{mano de obra barata} + \text{importaciones baratas} + \text{aranceles bajos} = \\ \text{Competitividad temporal}$$

Para el caso de la industria maquiladora de exportación en México – caracterizada por la manufactura de ensamble de bienes de consumo intensivos en mano de obra barata-, su desarrollo industrial se puede registrar en tres períodos (Morales, 2000: 28). El primero va desde su acuerdo oficial para su establecimiento en 1965 hasta 1983, y el cual se puede caracterizar por la baja capitalización de la empresa maquiladora, así como por el predominio de la industria textil y de la fuerza de trabajo femenina. El segundo período puede ubicarse entre 1983 y 1992, cuando se registra un arribo sostenido de nuevas empresas maquiladoras. El cambio fundamental que se observa en materia de empleo en los años ochenta es el nuevo peso cualitativo de la maquila de construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte y sus accesorios, proceso que se ve fortalecido por el registro como maquiladoras de grandes empresas transnacionales de autopartes y ensambles de automóviles, las cuales importan la mayor parte de sus componentes y son acompañadas de cambios tecnológicos importantes con una mayor capitalización, tanto en la maquila automotriz como en la de ensamble y componentes eléctricos y electrónicos. El tercer período de la maquila se inicia en 1993 y se caracteriza por la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá (TLC), que comenzó a negociarse en 1992 y entró en vigor el primero de enero de 1994, explica en gran medida el dinamismo de la maquila en los años noventa. Si bien hubo un cierre coyuntural de plantas en 1994, el número de ellas casi se duplica, multiplicándose el número de trabajadores 2.5 veces. De las 1 594 nuevas plantas establecidas entre 1990 y 1999, 699 son de la confección, rama que crea el 30 por 100 de los 694 092 nuevos puestos de trabajo.²⁹

²⁸ Hernández Laos (1996) señala que la apertura comercial y el tipo de cambio revaluado al inicio de la década de los noventa provocaron serias modificaciones en las cadenas productivas del país, sustituyendo con insumos importados los insumos anteriormente abastecidos por la industria nacional, especialmente en actividades intensivas en trabajo, más calificadas, más dinámicas y orientadas al sector externo. Lo anterior se tradujo en menores índices de valor agregado industrial por unidad de producción y en menores volúmenes de ocupación indirecta.

²⁹ Actualmente, para la creación de un establecimiento maquilador, es necesario presentar a la Secretaría de Economía (SE) un programa de maquila de exportación, en donde se debe especificar el producto que se va a procesar o ensamblar, así como los insumos, materias

Otra característica a resaltar es que a más de treinta años de establecida en México la primera planta, son escasos y limitados los vínculos de la industria maquiladora con empresas locales que suministran insumos. En promedio, se estima que los insumos nacionales ascienden a 3.2 por ciento del total, concentrados en materias primas y materiales para fletes y empaques, en una relación de 95 por ciento y 5 por ciento, respectivamente.

Entre los factores que inciden en el bajo porcentaje de insumos nacionales están: a) la rama maquiladora, de manera que la industria automotriz presenta mayor procedencia de insumos de Estados Unidos, mientras la industria electrónica depende mayoritariamente de proveedores de Asia; b) la localización geográfica, que da cuenta, en el periodo 1990-1996, de 94.4 por ciento del total de insumos del sector importados por Baja California y Sonora; c) el nivel de la toma de decisiones al nivel local, la oficina regional o la matriz respecto al volumen de producción y proveedores, así como la caracterización del componente o suministro como esencial, indispensable para la producción, o genérico. Adicionalmente, están los factores que consideran las empresas en la selección de proveedores, como la calidad de los insumos, la confiabilidad en el suministro, los costos de manufactura y las normas de origen del TLCAN. El contraste entre el crecimiento de la industria maquiladora y la incapacidad de integrarse a las cadenas productivas nacionales cuestiona el contenido, la naturaleza y la profundidad de los cambios documentados. (Vargas L. 2003)

Adicionalmente, se puede ver que su esquema se basó en tres condiciones principales para su desarrollo, las cuales eran circunstancias específicas, en el corto y mediano plazos:

- Mano de obra barata, abundante y poco calificada.³⁰
- Importaciones baratas vía bajas tarifas arancelarias y apreciación del tipo de cambio real.³¹

primas, maquinaria y equipo que serán importados temporalmente al amparo del programa. Así como especificar el número mínimo de empleos por generar, establecer y comprometerse por no disminuir la cantidad que se indique como monto del valor agregado y presentar el cuestionario estadístico mensual de sus actividades al INEGI.

³⁰ No obstante que en sus inicios el programa de industrialización apoyaba la creación de empresas en la frontera norte, actualmente es posible establecer este tipo de plantas en cualquier parte del país, promovándose principalmente en zonas con alta concentración de mano de obra. (INEGI, 2001)

³¹ Es importante destacar que dada su naturaleza, la industria maquiladora requiere de importaciones temporales, por lo que las materias primas y otros insumos requeridos en el proceso productivo cuentan con una autorización de permanencia en el país por un tiempo determinado (un año como máximo). En el caso de la maquinaria, el equipo y las herramientas, éstas pueden permanecer en el país durante el periodo de vigencia de los programas autorizados por la Secretaría de Economía.

- Acceso al mercado preferencial de Estados Unidos a través del TLCAN y desarrollo de una política ad-hoc para la industria maquiladora, incluyendo un régimen fiscal especial.

Del anterior planteamiento sobre los determinantes de la competitividad en la manufactura mexicana, se desprende que el bajo costo de la mano de obra aunado al comportamiento del tipo de cambio, representan importantes indicadores que caracterizan el modelo exportador industrial mexicano a partir de la apertura comercial. Estos indicadores, como ya lo señalamos, repercuten de manera importante en la determinación del Costo Laboral Unitario, o costo por unidad de producto. No obstante, hay que señalar que algunas empresas maquiladoras empezaron a aplicar técnicas asociadas con el “sistema de producción japonés”, como los equipos de trabajo, los círculos de calidad, la multicalificación, entre otros, con lo cual la competitividad se está basando en una mayor racionalización de la producción y del trabajo.³² (Carrillo, J., Gerber, J., 2003)

3.4.3 Revisión bibliográfica de estudios sobre el CLU en el sector industrial en México

Loría y Carvajal (1993) a través de un ejercicio econométrico demuestran su hipótesis central de que la reducción salarial de los ochenta fue la piedra angular del despegue de las exportaciones manufactureras, por lo demás, encuentran también que existe un nivel de correlación entre las exportaciones de manufacturas y el tipo de cambio. En las conclusiones, estos autores señalan que el cambio de la política económica a partir de 1988, hace que el tipo de cambio ya no desempeñe el papel de estímulo al abaratamiento relativo de las exportaciones como lo hizo durante 1982-1987, incidiendo en que los salarios también dejen de jugar su papel.

En el mismo sentido, Hernández Laos (1996) cuantifica los niveles y la evolución de la competitividad manufacturera de México, usando como indicador al CLU y explora su relación con las políticas cambiarias y de

³² Carrillo y Hualde denominaron la segunda generación de maquiladoras con la intención de detectar las plantas con grados más altos de autonomía en la toma de decisiones; tecnología de manufactura más avanzada, incluida la automatización o semi automatización; niveles más altos de participación de los ingenieros y técnicos, y un claro acento en la calidad del producto. Por otra parte, la tercera generación de plantas tiene características que incluyen una atención intensiva en el uso de tecnología de la información, junto con el desarrollo de una capacidad de investigación y desarrollo y de las condiciones de manufactura avanzadas. En particular, las autopartes, han pasado de ser maquilas intensivas en trabajo no calificado a ser intensivas en tecnologías. Este es el caso de empresas como Delphi y Valeo. (Carrillo, J., Gomis, R., 2003)

industrialización registradas durante el periodo 1984-1993 tanto a nivel consolidado como de rama industrial. Este autor señala que si bien el costo laboral unitario creció de 1988 a 1993 (pérdida de competitividad), tal incremento se debió al crecimiento de la productividad laboral, lo que se tradujo, además, en una participación menor de los costos laborales en la estructura de los costos primos de las manufacturas. De la cuantificación de costos laborales unitarios que lleva a cabo, destaca, entre otros aspectos, que tras un aumento de la competitividad manufacturera en 1984-1987 ésta decreció de 1988 a 1993; esa pérdida de competitividad que se tradujo en problemas para el sector externo de la economía difícilmente puede ser atribuida a rigideces y desajustes en el mercado de trabajo, pese a los notables incrementos en los costos laborales no salariales (entre 1983 y 1995 éstos aumentaron de 18.9 a 27.2%). También muestra que esta pérdida de competitividad puede ser atribuida a la política cambiaria instrumentada, como parte de los procesos de ajuste macroeconómico que, al utilizar el tipo de cambio nominal como ancla para el control de las presiones inflacionarias, revaluó el tipo de cambio real, afectando desfavorablemente la competitividad de la mayor parte de las actividades manufactureras. Y concluye su trabajo sugiriendo que se mantenga un tipo de cambio ligeramente subvaluado aunado a política a nivel de empresas industriales, que continúe neutralizando los aumentos de los salarios reales con aumentos paralelos en la productividad del trabajo

En un estudio más reciente, Loría (1999) plantea que el enfoque de costos laborales unitarios, si bien aporta elementos analíticos para conocer la dinámica de los costos referidos y sus efectos sobre otras variables micro y macroeconómicas, es insuficiente para explicar en un marco más amplio y satisfactorio el despegue exportador de manufacturas iniciado a mediados de la década pasada. Señala que durante el periodo 1983-1995 la relación entre el CLU y las exportaciones sufren un doble cambio, el CLU pierde importancia en la determinación de las exportaciones, y cambia de una asociación inversa a una directa ya que en el periodo anterior 1978-1983 tiene un coeficiente de correlación de -0.954 y durante 1983-1995 ese coeficiente fue de 0.5405 . Por otro lado, también demuestra que el tipo de cambio real (TCR) pierde peso también en la determinación de las exportaciones manufacturera, pues en el periodo 1978-1983 el coeficiente de correlación fue de 0.6744 y entre 1983 y 1999 descendió (y cambió de signo) a -0.3910 . Habría de señalar, dice el autor, que durante 1982-1987 ambas variables se asociaron positivamente, pero desde entonces y hasta 1994, se observó una creciente sobrevaluación cambiaria, que coincidió con una elevada expansión de las exportaciones. Al demostrar el poco peso que tiene tanto el CLU como el TCR en la determinación de las exportaciones no petroleras, Loría apunta la contracción de la demanda interna nacional, la demanda interna de Estados Unidos y el carácter del comercio intraindustrial como factores de

mayor importancia en la determinación del auge de las exportaciones. Adicionalmente, cuestiona el propio incremento de la competitividad de las manufacturas mexicanas, toda vez que el crecimiento de las exportaciones se ha dado junto a un crecimiento más que proporcional de las importaciones. Por lo anterior, cuando este autor propone un TCR alto o subvaluado, competitivo, subraya que más que para favorecer el crecimiento de las exportaciones, causa un efecto restrictivo de las importaciones.

Asimismo, el Banco de México (Banxico)³³ señala la importancia del CLU en la actividad manufacturera, al analizar la evolución del tipo de cambio real según costo unitario de la mano de obra, al considerar que es un indicador de la evolución de la competitividad internacional de la economía muy superior al que proporciona el tipo de cambio real según índices de precios. Destaca que para el periodo 1991-1994 los costos laborales por unidad de producto, se contrajeron 0.9 por ciento en términos reales, considerando que en este periodo la productividad media de la mano de obra en el sector creció a una tasa más alta (6.7 por ciento) que la remuneración real por trabajador (5.8 por ciento). Esto significa que la competitividad de las manufacturas tuvo un ligero crecimiento gracias al incremento en la productividad. Continúa señalando que durante 1995, los costos laborales por unidad de producto decrecieron significativamente en razón de que la productividad media del trabajo en el sector manufacturero, que había registrado incrementos continuos muy importantes antes de este año, registró tan solo una tasa de crecimiento del 1.6 por ciento, mientras que la remuneración media de la mano de obra registró en el año una disminución de 12.5 por ciento en términos reales. De 1996 a 1998 el favorable comportamiento de la productividad, fue superior al de las remuneraciones reales por trabajador, ésto, a pesar de que la masa salarial se incrementó 5.8 por ciento en 1998, propiciando una reducción importante de los costos laborales reales por unidad de producto, lo cual coadyuvó a sostener la competitividad internacional del sector. Lo anterior, aunado a la considerable depreciación nominal que mostró la moneda nacional durante 1998.

Banxico señala que el aumento de la productividad media en el sector manufacturero mexicano en la década de los noventa ha sido notable, lo que explica que de dicho sector provengan casi nueve décimas de las exportaciones totales de mercancías. Por otra parte, señala que en el 2000 se dió un crecimiento significativo en términos reales de la masa salarial en varios sectores, como consecuencia del aumento del empleo y de los salarios reales; sin embargo, el incremento de las remuneraciones reales superó a la mejoría de la productividad, dando origen a la elevación del costo unitario de la mano de obra. En 2000, el índice de tipo de cambio real mostró una

³³ Para mayor información al respecto véanse los informes anuales que publica el Banco de México de varios años.

apreciación. No obstante dicha apreciación, este índice de tipo de cambio real registra una depreciación de 6.5 por ciento frente a su nivel promedio de 1994.

3.4. Conclusiones del Capítulo III

De la revisión bibliográfica desarrollada en el presente capítulo, podemos destacar por su importancia en la dinámica del costo laboral unitario manufacturero, lo siguiente:

- Los datos, tanto de países desarrollados como de países en desarrollo, indican que la cuantía de las exportaciones depende del costo de la mano de obra ajustado por la productividad, no del costo de la mano de obra en sí. Además que se pudo observar que uno de los ejes que definen los patrones de la inserción de los países del norte de América Latina en la economía internacional de principios del siglo, son las exportaciones manufactureras producidas en el marco de sistemas de “producción compartida” —la maquila y sistemas de ensamblaje—, que incorporan bajos costos salariales y fiscales en un cuadro global de gran competencia.
- La apertura del comercio ha contribuido también a diversificar las exportaciones e incrementar el comercio intrasectorial (es decir, la parte del comercio que corresponde a la exportación e importación de productos similares). De hecho, en los años noventa tuvo lugar en México, y en general en América Latina y el Caribe una considerable diversificación de las exportaciones y un incremento del comercio intrasectorial.³⁴
- Asimismo, en América Latina y en particular México, resulta de gran importancia el análisis del Costo laboral unitario, en razón de que producen bienes y servicios sensibles al costo de la mano de obra ajustado en función de la productividad laboral. Ello implica que en un contexto de apertura económica, se debe procurar mantener este costo a niveles competitivos. Sin embargo, es importante destacar que esta política no implica mantener bajo el nivel de salarios, sino mantener salarios que sean compatibles con los niveles de productividad. Ello a su vez, implica centrarse en políticas que incrementan la productividad de la mano de obra, ya que un crecimiento rápido y sostenido de la productividad permite

³⁴ El índice de comercio intraindustrial en México mostró un fuerte aumento durante la década de los ochenta y una ligera disminución desde principios de los noventa. (Véase Moreno Villanueva, y Palerm Viquiera. 2001. “Comercio intraindustrial en el sector manufacturero mexicano”. *Comercio exterior*, septiembre de 2001.

incrementar rápidamente los salarios y los niveles de vida, sin alterar la competitividad en función de costos.

- Por lo tanto, en la medida que el costo de la mano de obra se mueva junto con los niveles de productividad, mejorar la competitividad en función de los costos no implica reducir el nivel de vida de los trabajadores.

CAPÍTULO IV

TENDENCIA Y COMPONENTES DEL COSTO LABORAL UNITARIO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA MEXICANA

CAPÍTULO IV

TENDENCIA Y COMPONENTES DEL COSTO LABORAL UNITARIO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA MEXICANA

Introducción¹

El contexto económico de la década de los años noventa está marcado por dos períodos quinquenales claramente separados por la crisis de 1995. El período previo a la crisis (1990 – 1994) se caracteriza, entre otros aspectos, por una marcada declinación en los niveles inflacionarios. Durante este lapso que de hecho se remonta hasta 1988, la variación del índice de precios al consumidor - medida de diciembre a diciembre de cada año- bajó de 159.9% a 7%. En materia económica, la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, significó la entrada de lleno a un proceso acelerado de apertura comercial y de reorientación y reestructuración del aparato productivo. El crecimiento de la economía de este lapso, en el que se gestaron cambios significativos en la estructura de las empresas para adaptarse a la competencia internacional, fue moderado. La tasa anual de incremento del PIB se ubica en 3.4%, muy por debajo a las tasas históricas que prevalecieron hasta principios de los años ochenta.

Las expectativas para un repunte del crecimiento después de un período intenso de cambio estructural y de ajuste inflacionario sin embargo, no se concretaron. A fines de 1994, el déficit con el exterior que había ido en aumento, junto con la *apreciación* paulatina del tipo de cambio y su abrupto desanclamiento condujeron a una de las más profundas crisis que el país haya experimentado en la historia moderna. El PIB se contrajo en 1995 en un 6.2%, el empleo en el sector moderno de la economía sufrió una declinación generalizada, en una proporción similar a la del PIB. Ante estos hechos, la inflación volvió a repuntar en 1995 hasta el 52%, un nivel 7 veces mayor al observado en 1994. El cambio más importante en el ámbito de la política macroeconómica se dio en la política cambiaria; después de más de

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

¹ Véase. Samaniego N. (2000). y Clavijo F y Valdivieso S. 2000.

15 años con diferentes variantes de tipo de cambio reptante y fijo, en 1995 se decidió por la flotación.²

Después de la violenta sacudida de la economía a mediados de la década, inició en 1996 una nueva recuperación que se prolonga hasta principios del año 2000. A diferencia de la crisis de 1982, en esta ocasión la reanudación del crecimiento de la actividad económica y del empleo, así como el acceso a los mercados externos de capital fueron más expeditos y se iniciaron fundamentalmente por las ramas vinculadas al sector externo.

Las actividades asociadas a la industria maquiladora de exportación continuaron su expansión acelerada, a pesar de la crisis, y a partir de 1997 el retorno de la economía al crecimiento se extendió gradualmente a las ramas vinculadas con el consumo interno, de manera simultánea a un pronunciado repunte en el nivel del empleo formal. El acceso a los mercados internacionales fue también más rápido que en la década anterior, lo que permitió un refinanciamiento de la deuda, que contribuyó a mejorar el perfil de sus vencimientos. Simultáneamente se siguió una política tendiente a reforzar el abatimiento de la inflación y recuperar gradualmente el nivel del consumo interno. A pesar de que durante 1997 y 1998 se registró un deterioro en el entorno externo, ante los problemas del sureste de Asia y el colapso del rublo, que se tradujeron en una disminución del flujo de recursos hacia las economías emergentes, el impacto de estos eventos sobre la actividad económica nacional fue moderado. A ello contribuyó la recuperación del precio internacional del petróleo y el crecimiento de la economía de los Estados Unidos, a la que la economía nacional está fuertemente ligada. La inflación en el último año de la década cerró en un 13% y el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos se situó en un 2.8% del PIB, sustancialmente inferior al 7% registrado en 1994, previamente a la crisis, con un monto de reservas internacionales que se sitúan en uno de los niveles más altos en la historia reciente del país.

No obstante lo anterior, la magnitud de la crisis de 1995 y el muy lento crecimiento de la economía en los años ochenta, contribuyeron a la acumulación de rezagos en la estructura productiva del país, lo que propició que la industria manufacturera se viera forzada a competir a través de costos

² En 1994, se calcula que el margen de sobrevaluación del peso fue de alrededor del 30%, tomando 1989 como año base y utilizando las diferenciales de inflación de México y Estados Unidos (técnica de paridad del poder de compra). De igual modo, el déficit de la balanza en cuenta corriente ascendió a 29 662 millones de dólares, lo que implicó 6.5% del producto interno bruto de ese año. Macías Alejandro. 2003. "Tipo de cambio y paridad del poder de compra en México". En *Comercio Exterior*, vol 53, núm 9, septiembre de 2003.

laborales unitarios bajos logrados en buena medida a través de la contracción salarial, aunado a la devaluación del tipo de cambio.

El análisis que se lleva a cabo en el presente capítulo, tiene como objetivo principal, analizar la tendencia y los componentes del Costo Laboral Unitario o Costo laboral por unidad de producto, para el total de la industria manufacturera mexicana, así como para el sector maquilador de exportación y el resto de la industria, para el periodo 1988-2000. Este análisis, nos permitirá saber cuáles han sido las divisiones de la industria que han logrado mejorar su posición competitiva a través de la reducción del CLU.

El capítulo se divide en los siguientes apartados: en el primero se describe la evolución del CLU en el sector manufacturero, en la industria maquiladora de exportación y en el resto de la industria; en el segundo apartado, se analiza la tendencia del CLU, en los periodos 1988-1994 y 1995-2000; en el tercer apartado se analizan los componentes del CLU por divisiones, considerando los diferenciales de productividad y remuneraciones reales; en el siguiente apartado se analiza el CLU en dólares; y finalmente se presentan las conclusiones del presente capítulo.

4.1. Evolución del CLU en el sector manufacturero, maquilador de exportación, y el resto de la industria

El contar con una sólida y competitiva estructura productiva, se constituye en un importante eje para la economía nacional. En este sentido, el comportamiento de los costos laborales unitarios (CLU) en la actividad manufacturera es un elemento guía muy importante para evaluar la competitividad externa del sector.

En el periodo de 1980 a 2000, el sector manufacturero fue el componente más dinámico de las exportaciones, ya que creció a una tasa promedio anual de 43%, y para 2000, representó el 87.3% de las exportaciones totales, donde el 47.7% fueron exportaciones de maquiladora (79.4 millones), y el 39.6% correspondió al resto del sector (65.9 millones).

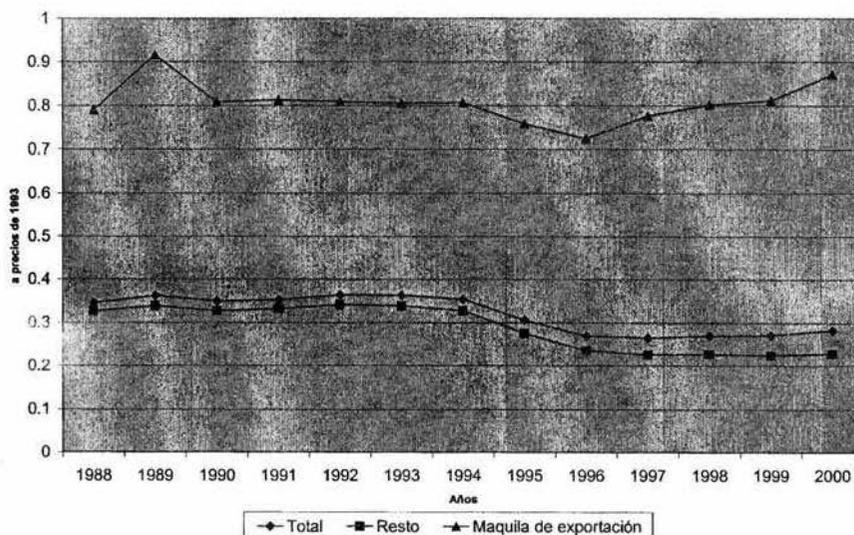
El análisis desde una perspectiva sectorial del costo laboral por unidad de producto muestra, por una parte, que en el periodo de estudio 1988-2000, el costo laboral en pesos de producir una unidad de producto en la industria manufacturera es de 0.32 centavos, es decir, por cada peso de valor del producto generado por trabajador, 0.32 centavos se pagan por la contratación de un trabajador, y la diferencia de 0.68 pesos corresponde a la retribución de los otros factores de la producción. Por otra parte, se encuentra el costo de producir una unidad de producto por trabajador en la industria maquiladora de exportación, el cual es entre dos y tres veces superior al total, ubicándose en

0.81 pesos en el periodo de 1988-2000. En el caso del costo laboral unitario en el resto del sector, éste resulta ser algo inferior al promedio manufacturero, ubicándose en 0.29 centavos, para el mismo periodo. (Véase Cuadro 1).

4.1.1 Tendencia del Costo Laboral Unitario (CLU)

En el Gráfico 1, podemos observar que la tendencia del CLU, tanto en el sector manufacturero como en el resto de la industria, ha sido decreciente, mientras que en la industria maquiladora de exportación, se ha presentado una tendencia creciente, en el sentido de que ha ido aumentando el costo de producir una unidad de producto por trabajador.

Gráfico 1. Tendencia del Costo Laboral Unitario en la industria manufacturera (1988-2000)



Para el caso de la industria manufacturera, el costo laboral por unidad de producto disminuyó 1.6 por ciento, como resultado de una evolución favorable de la productividad laboral, cuya tasa de crecimiento promedio anual fue de 2.3 por ciento, y de un ritmo de crecimiento más lento de las remuneraciones reales -casi cuatro veces menos que el crecimiento de la productividad- en el periodo 1988-2000.

Tendencia y componentes del costo laboral unitario en la industria manufacturera mexicana

En contraste, el costo unitario de la mano de obra de la Industria Maquiladora de Exportación (IME) se incrementó en 0.8 por ciento en el mismo periodo de estudio, esto se debe a que las remuneraciones medias crecieron por encima de la productividad laboral, lo cual propició el incremento del costo laboral por unidad de producto. Es importante destacar que la remuneración de la maquila, es algo inferior al promedio manufacturero, pero su productividad es más de tres veces inferior al total, lo que hace que el CLU sea entre dos y tres veces superior al total manufacturero. En el caso del resto del sector, el avance de las remuneraciones reales entre 1988 y 2000, resultó muy inferior al incremento de la productividad laboral, lo que propició una caída promedio del 2.9 por ciento de los costos laborales por unidad de producto en este sector. El resto del sector se caracteriza, en términos generales, por presentar un crecimiento muy importante de la productividad laboral, el cual resulta ser casi el doble del total manufacturero, y 13 veces más que el crecimiento de la productividad presentado en la IME, en el periodo 1988-2000. (Véase Cuadro 1).

Cuadro 1. Componentes del Costo Laboral Unitario
INDUSTRIA MANUFACTURERA

Años	Remuneración media anual (pesos por persona ocupada) (RT/PO) (a precios de 1993)			Productividad (pesos por persona ocupada) (VAB/PO) (a precios de 1993)			CLU (pesos constantes de 1993) (Remuneración media anual/ Productividad Laboral)		
	Total	Resto	Maquila de exportación	Total	Resto	Maquila de exportación	Total	Resto	Maquila de exportación
	1988	20,291	20,788	16,475	58,793	63,730	20,868	0.35	0.33
1989	21,966	22,565	17,837	60,765	66,823	19,471	0.36	0.34	0.92
1990	21,895	22,487	17,984	62,752	68,874	22,267	0.35	0.33	0.81
1991	22,631	23,328	17,741	64,279	70,327	21,825	0.35	0.33	0.81
1992	23,807	24,784	17,933	65,516	72,725	22,168	0.36	0.34	0.81
1993	24,079	25,192	17,890	66,450	74,406	22,209	0.36	0.34	0.81
1994	24,990	26,289	18,530	70,669	80,254	22,975	0.35	0.33	0.81
1995	21,725	22,777	17,437	70,949	82,703	23,012	0.31	0.28	0.76
1996	19,848	20,788	16,550	73,557	88,038	22,867	0.27	0.24	0.72
1997	19,747	20,741	16,713	74,344	91,645	21,542	0.27	0.23	0.78
1998	20,318	21,418	17,201	75,438	94,466	21,470	0.27	0.23	0.80
1999	20,595	21,831	17,352	75,799	97,286	21,404	0.27	0.22	0.81
2000	21,881	23,216	18,820	77,387	101,705	21,623	0.28	0.23	0.87
Promedio 1988-2000	21,828	22,787	17,576	68,977	80,999	21,823	0.32	0.29	0.81
VAR% 2000/1988	0.6	0.9	1.1	2.3	4.0	0.3	-1.6	-2.9	0.8

FUENTE: INEGI, Sistema de cuentas nacionales de México 1988-1996, 1995-2000. Cuentas de bienes y servicios. Y Sistema de Cuentas Nacionales y productividad de la industria maquiladora de exportación. Total nacional 1988-2000
Banco de Información Económica. (www.inegi.gob.mx).

Por lo tanto, podemos ver que tanto en el sector manufacturero total, como en el resto de la industria, hubo incrementos en competitividad logrados a través de la reducción de los costos laborales unitarios.

Es importante señalar que en la evolución del CLU se pueden observar dos subperiodos de análisis claramente diferenciados: el primero abarca de 1988 a 1994, y se caracteriza por una pérdida de competitividad en el sector manufacturero, donde los costos unitarios de la mano de obra, crecieron 0.4 por ciento en términos reales, considerando que en este periodo el crecimiento de la productividad media de la mano de obra resultó ser inferior al de la remuneración real por trabajador, la cual creció 3.5%. Y en el segundo subperiodo que abarca de

1995 a 2000 se observa una ganancia en competitividad, ya que el CLU se redujo 1.6 por ciento, debido a que las remuneraciones por trabajador crecieron por debajo de la media de todo el periodo, lo cual dio por resultado una mayor competitividad basada en la compresión de las remuneraciones reales, toda vez que el crecimiento de la productividad fue muy pequeño (1.8 por ciento).³

En el caso del resto de la industria, debe señalarse que en el subperiodo 1988-1994 la remuneración real por trabajador se incrementó a una tasa media anual de 4.0 por ciento, mientras que el crecimiento de la productividad fue de 3.9 por ciento, de manera que la pérdida de competitividad se debió a que el crecimiento de las remuneraciones medias fue superior al de la productividad. En el segundo subperiodo, el aumento de la productividad del trabajo fue superior al de la remuneración real por trabajador; y consecuentemente, se redujeron los costos unitarios de la mano de obra en ese sector. Este fortalecimiento de la competitividad, se sostuvo tanto en el incremento de la productividad laboral, como en la en la reducción de las remuneraciones reales, las cuales se vieron fuertemente comprimidas de un periodo de estudio a otro. En el caso de la industria maquiladora, la tasa de crecimiento del costo laboral por unidad de producto aumentó significativamente, en razón de que se multiplicó por 20, de un periodo a otro. Esta importante pérdida de competitividad se debió a que de 1995 a 2000 la mejoría en las

³ Al respecto cabe señalar el análisis que lleva a cabo el Banco de México en el cual señala: "Durante 1995, los costos laborales por unidad de producto decrecieron significativamente en razón de que la productividad media del trabajo en el sector manufacturero, que había registrado incrementos continuos muy importantes antes de este año, registró tan solo una tasa de crecimiento del 1.6 por ciento, mientras que la remuneración media de la mano de obra registró en el año una disminución de 12.5 por ciento en términos reales".(Banco de México, 1996. Informe Anual)

Tendencia y componentes del costo laboral unitario en la industria manufacturera mexicana
remuneraciones reales superó al aumento en la productividad laboral. (Véase Cuadro 2).

**Cuadro 2. Componentes y tasas de crecimiento del Costo Laboral Unitario
INDUSTRIA MANUFACTURERA**

Años	Remuneración media anual (pesos por persona ocupada) (RT/PO) (a precios de 1993)			Productividad (pesos por persona ocupada) (VAB/PO) (a precios de 1993)			CLU (pesos constantes de 1993) (Remuneración media anual/ Productividad Laboral)		
	Total	Resto	Maquila de exportación	Total	Resto	Maquila de exportación	Total	Resto	Maquila de exportación
Promedio 1988-2000	21,828	22,787	17,576	68,977	80,999	21,823	0.32	0.29	0.81
Promedio 1988-1994	22,811	23,637	17,770	64,175	71,020	21,663	0.36	0.33	0.82
Promedio 1995-2000	20,681	21,795	17,349	74,579	92,641	21,986	0.28	0.24	0.79
VARI% 2000/1988	0.6	0.9	1.1	2.3	4.0	0.3	-1.6	-2.9	0.8
VARI% 1994/1988	3.5	4.0	2.0	3.1	3.8	1.5	0.4	0.1	0.4
VARI% 2000/1995	0.7	0.4	1.6	1.8	4.2	1.2	-1.8	-3.7	2.8

FUENTE: INEGI, Sistema de cuentas nacionales de México 1988-1998, 1995-2000. Cuentas de bienes y servicios. Y Sistema de Cuentas Nacionales de México. La producción, salarios, en y productividad de la industria maquiladora de exportación. Total nacional 1988-2000
Banco de Información Económica (www.inegi.gob.mx)

4.2. Diferenciales de Costo Laboral Unitario por divisiones de la industria manufacturera

En el cuadro 3, se puede constatar el carácter estructuralmente heterogéneo de la industria manufacturera en el sentido de que en ella coexisten enormes diferencias de CLU entre las nueve divisiones tanto de la industria manufacturera, como del resto del sector, y la industria maquiladora de exportación. (Véase Cuadro 3).

Cuadro 3. Costo Laboral Unitario por división de la industria manufacturera (promedio 1988-2000)

Divisiones	CLU (pesos constantes de 1993) (Remuneración media anual/ Productividad Laboral)		
	Total	Resto	Maquila de exportación
Total G.D. 3	0.32	0.29	0.81
1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	0.21	0.21	0.70
2. Textiles, vestido y cuero	0.38	0.34	0.79
3. Industria de la madera	0.26	0.22	0.89
4. Papel, imprentas y editoriales	0.38	0.38	0.86
5. Sust. químicas, derivados del petróleo	0.36	0.36	0.73
6. Productos de minerales no metálicos	0.23	0.22	0.86
7. Industrias metálicas básicas	0.26	0.25	0.64
8. Productos metálicos, maquinaria y equipo	0.42	0.35	0.81
9. Otras industrias manufactureras	0.33	0.22	0.85

FUENTE: INEGI, *Sistema de cuentas nacionales de México 1988-1998, 1995-2000*.
Cuentas de bienes y servicios y Banco de Información Económica (www.inegi.gob.mx).

Si consideramos que tanto el CLU, como las remuneraciones medias, y la productividad del trabajo, se pueden analizar en relación al crecimiento promedio de su respectiva media (m), podemos definir tres niveles de análisis, los cuales están determinados por diferentes rangos, tal y como se describen en el siguiente cuadro.

Nivel	Costo Laboral Unitario (CLU)	Remuneración Media Anual (RMA)	Productividad Laboral (π)
Bajo	$CLU < 0.9CLU_m$	$RMA < 0.9RMA_m$	$\pi < 0.9\pi_m$
Medio	$0.9CLU_m < CLU < 1.12CLU_m$	$0.9RMA_m < RMA < 1.12RMA_m$	$0.9\pi_m < \pi < 1.12\pi_m$
Alto	$CLU > 1.12CLU_m$	$RMA > 1.12RMA_m$	$\pi > 1.12\pi_m$

De manera que la definición de estos tres niveles, -bajo, medio y alto- nos permitirá analizar, los diferenciales de CLU, remuneraciones medias, y productividad laboral, tanto para el sector manufacturero como para el resto del sector y la industria maquiladora de exportación.

Por lo tanto, si consideramos que el CLU por división del total de la industria manufacturera, se puede analizar en relación a su crecimiento promedio en tres niveles que son: bajo, medio y alto, -donde el nivel bajo nos dice que el CLU de la división es inferior al 90 por ciento del CLU medio del total manufacturero, el nivel medio nos indica que el CLU de la división es

entre 0.9 y 1.12 veces del CLU medio, y el nivel alto, resulta ser 1.12 veces mayor al CLU medio-, podemos deducir lo siguiente:

Por una parte, dentro de los sectores con un CLU bajo se encuentran, los productos alimenticios, bebidas y tabaco, los productos de minerales no metálicos y la industria de la madera, donde el costo laboral unitario es inferior al 90 por ciento del CLU medio de la manufactura. En el otro extremo se encuentran las divisiones cuyo CLU es alto, es decir 1.12 veces mayor al CLU medio de la manufactura; en esta clasificación se encuentran: sustancias químicas, derivados del petróleo; textiles, vestido y cuero; papel, imprentas y editoriales, y productos metálicos, maquinaria y equipo. Entre estos extremos se encuentran las divisiones con un CLU medio -entre 0.9 y 1.12 veces del CLU medio de la manufactura- entre las que destaca la industria metálica básica, cuyo CLU respecto a la media de la industria se ha reducido, en poco más de la mitad en el período 1994 – 2000, y por ello pasa del nivel medio al nivel bajo de CLU, lo cual representa una mejora en competitividad de un periodo a otro. (Véase Cuadro 4).

En general podemos señalar que en el subperíodo de 1995 a 2000, hubo un incremento de la competitividad en todas las divisiones del total del sector manufacturero, lograda a través de la reducción de los costos laborales unitarios. Y si bien, la disminución del CLU incrementó la competitividad de la industria manufacturera, ésta no fue tan importante como para hacer que divisiones de baja competitividad se tornaran de alta, de un periodo a otro, a excepción de la industria metálica básica.

Tendencia y componentes del costo laboral unitario en la industria manufacturera mexicana

Cuadro 4. Diferenciales del Costo Laboral Unitario (CLU) de la industria manufacturera

	CLU (pesos por persona ocupada)		CLU (%) (porcentajes del CLUm)	
	1988-1994	1995-2000	1988-1994	1995-2000
Bajo	<i>CLUm</i>			
	<i>CLU < 0.9CLUm</i>			
	0.36	0.28		
7. Industrias metálicas básicas		0.15		54.22
1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	0.23	0.19	63.39	67.43
6. Productos de minerales no metálicos	0.27	0.18	75.71	65.60
3. Industria de la madera	0.29	0.23	80.26	81.97
Medio	<i>0.9CLUm < CLU < 1.12CLUm</i>			
9. Otras industrias manufactureras	0.34		94.78	119.08
7. Industrias metálicas básicas	0.35		97.54	
Alto	<i>CLU > 1.12CLUm</i>			
5. Sust. químicas, derivados del petróleo	0.39	0.32	110.72	116.37
9. Otras industrias manufactureras		0.33		
2. Textiles, vestido y cuero	0.43	0.34	119.79	121.39
4. Papel, imprentas y editoriales	0.44	0.32	123.43	115.01
8. Productos metálicos, maquinaria y equipo	0.47	0.36	131.84	128.46

FUENTE: INEGI, Sistema de cuentas nacionales de México 1988-1998, 1995-2000.
Cuentas de bienes y servicios y Banco de Información Económica (www.inegi.gob.mx).

4.2.1 Diferenciales de remuneraciones reales y productividad laboral por divisiones de la industria manufacturera

En una economía abierta, un aumento mayor de las remuneraciones reales por persona ocupada en relación al incremento de la productividad del trabajo, provocará pérdidas de competitividad, y de manera inversa, si el incremento de la productividad es mayor que el de remuneraciones reales, habrá ganancias en competitividad. Es por ello que para analizar el comportamiento del CLU conviene señalar, si el incremento de la competitividad se debió a una contracción salarial, al aumento de la productividad, o a un efecto combinado de ambas variables.

Comenzaremos analizando el caso de las divisiones cuyo CLU se encuentra en un nivel bajo. En primer lugar tenemos a la industria de productos alimenticios, bebidas y tabaco, cuyo CLU se encuentra alrededor del 60 por ciento del CLU medio de la manufactura. En este caso, la remuneración media anual por trabajador, ha estado en torno al 90 por ciento de la remuneración promedio del sector, lo cual la coloca en un nivel bajo de remuneraciones; mientras que la productividad laboral equivale a más de 1.12 veces de la productividad media, lo que la ubica en el estrato de productividad alta. (Véase Cuadros 5 y 6). Por lo tanto, esta división compite tanto con bajas remuneraciones como con productividad alta.

En el caso de la industria de productos de minerales no metálicos, el CLU corresponde al estrato bajo, siendo inferior al 80 por ciento del CLU medio de la manufactura. Su remuneración se sitúa en el estrato medio, la cual es entre 0.9 y 1.2 veces de la media de la remuneración, y su productividad laboral se concentra en el estrato alto. De lo anterior se desprende que el nivel alto de productividad laboral observado en esta división, le ha permitido abaratar sus costos laborales unitarios.

Otra de las divisiones con el CLU bajo es la industria de la madera la cual ha basado su competitividad en bajas remuneraciones, ya que su remuneración media anual (RMA) es inferior al 90 por ciento de la RMA promedio de la manufactura, ubicándose en un nivel bajo, mientras que la productividad también es baja, y por lo tanto compite a través de costos laborales relativamente bajos basados en bajas remuneraciones reales.

Cabe destacar por su importancia, el caso de las industrias metálicas básicas cuyo CLU se coloca en el estrato bajo, y cuya competitividad estuvo impulsada primordialmente por incrementos de la productividad laboral. La productividad relativa de esta división se fue incrementando permanentemente en el transcurso de los años considerados, colocándose en el estrato de productividad alta, y consiguiendo duplicar su productividad de un periodo a otro –ella equivale a 1.7 veces la remuneración media, la cual se coloca en un nivel medio-.

En el otro extremo se encuentran las divisiones cuyo CLU es alto, 1.2 veces mayor al CLU medio de la manufactura, en esta clasificación se encuentran: sustancias químicas, derivados del petróleo; textiles, vestido y cuero; papel, imprentas y editoriales, y productos metálicos, maquinaria y equipo. De este grupo, la industria de textiles, vestido y cuero, tiene una remuneración relativamente baja, aunado a que su productividad relativa es inferior a la media manufacturera, por lo tanto, el hecho de que las remuneraciones se encuentren por debajo de la media, le han permitido basar su competitividad en bajos costos laborales, debido al modesto crecimiento que ha tenido la productividad del trabajo. Por otra parte, en los sectores de papel, imprentas y editoriales; y productos metálicos, maquinaria y equipo, la remuneración se encuentra alrededor de la media, entre 0.9 y 1.12 veces la media, mientras que su productividad laboral es diferente entre las dos divisiones, ya que la productividad relativa de la primera se encuentra alrededor de la media, y la de la segunda división, es inferior. De lo anterior se desprende que estas divisiones no poseen una productividad alta, y por ello han basado su competitividad en bajas remuneraciones -las cuales como ya vimos, se encuentran por debajo de la media-.

Tendencia y componentes del costo laboral unitario en la industria manufacturera mexicana

Finalmente una de las ramas que ha mantenido una productividad alta, aunado a remuneraciones altas, ha sido la industria de sustancias químicas, y de hecho es la única división en la cual los incrementos en productividad guardan una relación directa con los incrementos de las remuneraciones de la mano de obra.

Cuadro 5. Diferenciales de Remuneración Media Anual de la industria manufacturera

	Remuneración Media Anual (RMA) (pesos de 1993 por persona ocupada)		Remuneración Media Anual (%) (porcentajes de la media RMAm)	
	1988-1994	1995-2000	1988-1994	1995-2000
Baja	RMAm			
	RMA < 0.9RMAm			
	22,811	20,681		
3. Industria de la madera	12,620	11,162	55.3	54.0
2. Textiles, vestido y cuero	15,594	12,410	68.4	60.0
1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	19,092	18,683	83.7	90.3
9. Otras industrias manufactureras	19,370	18,128	84.9	87.7
Media	0.9RMAm < RMA < 1.12RMAm			
8. Productos metálicos, maquinaria y equipo	23,947	21,997	105.0	106.4
6. Productos de minerales no metálicos	24,805	21,953	108.7	106.2
4. Papel, imprentas y editoriales	25,490	22,023	111.7	106.5
Alta	RMA > 1.12RMAm			
5. Sust. químicas, derivados del petróleo	35,112	34,860	153.9	168.6
7. Industrias metálicas básicas	41,302	35,324	181.1	170.8

1) FUENTE: INEGI, Sistema de cuentas nacionales de México 1988-1998, 1995-2000.
Cuentas de bienes y servicios y Banco de Información Económica (www.inegi.gob.mx)

Tendencia y componentes del costo laboral unitario en la industria manufacturera mexicana

Cuadro 6. Diferenciales de Productividad Laboral de la industria manufacturera

		Productividad Laboral (π) (pesos de 1993 por persona ocupada)		Productividad Laboral (porcentajes de la media πm)	
		1988-1994	1994-2000	1988-1994	1994-2000
	πm	64,175	74,579		
Baja	$\pi < 0.9\pi m$				
	2. Textiles, vestido y cuero	36,638	36,888	57.1	49.5
	3. Industria de la madera	44,239	49,059	68.9	65.8
	8. Productos metálicos, maquinaria y equipo	51,176	62,032	79.7	83.2
	9. Otras industrias manufactureras	57,671	54,869	89.9	73.6
Media	$0.9\pi m < \pi < 1.12\pi m$				
	4. Papel, imprentas y editoriales	58,113	69,403	90.6	93.1
Alta	$\pi > 1.12\pi m$				
	1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	84,467	99,952	131.6	134.0
	5. Sust. químicas, derivados del petróleo	89,207	107,936	139.0	144.7
	6. Productos de minerales no metálicos	92,288	121,293	143.8	162.6
	7. Industrias metálicas básicas	126,171	236,888	196.6	317.6

FUENTE: INEGI, Sistema de cuentas nacionales de México 1988-1998, 1995-2000.
Cuentas de bienes y servicios y Banco de Información Económica (www.inegi.gob.mx)

El análisis de la industria manufacturera respecto a los niveles tanto del CLU, como de las remuneraciones reales y la productividad laboral, se puede sintetizar en el siguiente cuadro:

Cuadro 7. Niveles del CLU, Remuneración media anual y productividad de la industria manufacturera

División	CLU	Remuneración media anual (RMA)	Productividad laboral (π)
1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	bajo	bajo	alto
2. Textiles, vestido y cuero	alto	bajo	bajo
3. Industria de la madera	bajo	bajo	bajo
4. Papel, imprentas y editoriales	alto	medio	medio
5. Sust. químicas, derivados del petróleo	alto	alto	alto
6. Productos de minerales no metálicos	bajo	medio	alto
7. Industrias metálicas básicas	medio/bajo	alto	alto
8. Productos metálicos, maquinaria y equipo	alto	medio	bajo
9. Otras industrias manufactureras	medio	bajo	bajo

Fuente: Cuadros 4, 5 y 6

4.3 Diferenciales de Costo Laboral Unitario, productividad y remuneraciones entre industria maquiladora y el resto del sector

El mismo comportamiento de divergencias entre el costo por unidad de producto por división se observa, en el resto del sector manufacturero (Véase Cuadro 8). Cabe destacar que en el periodo de 1995 a 2000, el CLU de la industria maquiladora casi cuadruplicaba al del resto del sector, relación que en el periodo de 1988 a 1994 era algo superior a dos. Por lo tanto, en el segundo quinquenio de la década de los noventa, se ampliaron notoriamente los diferenciales de CLU, entre estos dos sectores. (Véase Cuadros 8 y 9).

Cuadro 8. Diferenciales del Costo Laboral Unitario (CLU) del resto de la industria manufacturera

	CLU		CLU (%)	
	(pesos por persona ocupada)		(porcentajes del CLUm)	
	1988-1994	1995-2000	1988-1994	1995-2000
Bajo				
<i>CLUm</i>	0.33	0.24		
<i>CLU < 0.9CLUm</i>				
7. Industrias metálicas básicas		0.15		
1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	0.22	0.19	67.3	62.9
9. Otras industrias manufactureras	0.25	0.18	75.3	78.7
3. Industria de la madera	0.26	0.18	77.1	74.3
6. Productos de minerales no metálicos	0.27	0.18	79.8	78.0
				74.3
Medio				
<i>0.9CLUm < CLU < 1.12CLUm</i>				
7. Industrias metálicas básicas	0.35		103.9	
2. Textiles, vestido y cuero		0.26		
				111.4
Alto				
<i>CLU > 1.12CLUm</i>				
5. Sust. químicas, derivados del petróleo	0.39	0.32	117.3	
2. Textiles, vestido y cuero	0.40		119.9	133.4
8. Productos metálicos, maquinaria y equipo	0.41	0.27	124.7	
4. Papel, imprentas y editoriales	0.44	0.31	131.3	112.7

FUENTE: INEGI, *Sistema de cuentas nacionales de México 1988-1998, 1995-2000. Cuentas de bienes y servicios.* y Sistema de Cuentas Nacionales de México. La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación. Total nacional 1988-2000 Banco de Información Económica (www.inegi.gob.mx).

En el cuadro 8, se puede ver que el CLU para el resto del sector ha disminuido en el segundo quinquenio de la década de los noventa, y que esta disminución ha estado acompañada de un descenso importante en las remuneraciones medias. Al respecto debe destacarse que hasta 1994 las

remuneraciones reales crecían a la par con la productividad laboral, pero a partir de 1995 la dinámica de estas variables ha sido la opuesta: mientras la productividad se siguió incrementando, las remuneraciones reales han caído en forma abrupta. Es por ello, que los datos anteriores reflejan que ha habido un crecimiento de la competitividad a partir de 1995, logrado tanto por el deterioro salarial como, en términos generales, por un incremento de la productividad laboral. (Véase Cuadros 11 y 13 de Anexo estadístico).

Por otra parte, tenemos a la IME, la cual se ha caracterizado hasta el año 2000, por ser el sector más dinámico de la economía en términos de producción, ocupación y exportaciones. La industria maquiladora de exportación, destaca por ser un poco más homogénea que el resto de la industria, ya que sus diferenciales intersectoriales de CLU son menores que los del resto del sector, por lo que el CLU alcanza un nivel medio -entre 0.9 y 1.2 veces de la media- en la mayoría de las divisiones, con algunas pequeñas variantes (Véase Cuadro 9). En esta parte del sector, se observa un comportamiento interesante en cuanto al análisis de productividad se refiere, ya que del total de las nueve divisiones del sector maquilador, ninguna mantiene una productividad por debajo del 70 por ciento de la media, no obstante que la mayoría de las divisiones se encuentran entre el nivel medio y bajo de productividad laboral. (Véase Cuadro 12 del Anexo estadístico). Es importante observar, que en el grueso del sector maquilador existe una homogeneidad entre las productividades laborales. Esta homogeneidad relativa de la productividad laboral en la IME, también se observa en las remuneraciones medias por trabajador, cuyas diferencias entre divisiones son significativamente más reducidas que las del resto del sector industrial. No obstante, cabe señalar que en varias de las divisiones se presenta un rezago de las remuneraciones con respecto al crecimiento de su productividad. (Véase Cuadros 11 y 13 del Anexo estadístico).

Cuadro 9. Diferenciales del Costo Laboral Unitario (CLU) de la industria maquiladora de exportación

	CLU		CLU (%)	
	(pesos por persona ocupada)		(porcentajes del CLUm)	
	1988-1994	1995-2000	1988-1994	1995-2000
	CLUm	0.82	0.85	
Bajo	CLU < 0.9CLUm			
	7. Industrias metálicas básicas		0.44	51.6
	1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco		0.62	72.7
	5. Sust. químicas, derivados del petróleo	0.73		88.5
Medio	0.9CLUm < CLU < 1.12CLUm			
	5. Sust. químicas, derivados del petróleo		0.74	86.8
	1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	0.77		94.0
	4. Papel, imprentas y editoriales	0.78		94.9
	6. Productos de minerales no metálicos	0.80		97.6
	7. Industrias metálicas básicas	0.81		98.1
	8. Productos metálicos, maquinaria y equipo	0.82	0.80	99.9
	9. Otras industrias manufactureras	0.83	0.87	100.5
	2. Textiles, vestido y cuero	0.84	0.74	102.2
	3. Industria de la madera	0.90	0.87	109.7
Alto	CLU > 1.12CLUm			
	6. Productos de minerales no metálicos		0.93	109.1
	4. Papel, imprentas y editoriales		0.95	111.4

FUENTE: INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México. La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación. Total nacional 1988-2000*
 Banco de Información Económica (www.inegi.gob.mx).

Sin embargo, debe destacarse que entre mediados y fines de la década de los noventa aumentó notablemente su dispersión intersectorial en términos de productividad laboral, lo que se explica por el incremento en la productividad relativa de las divisiones de sustancias químicas, derivados del petróleo; industrias metálicas básicas; y productos metálicos, maquinaria y equipo, cuyo crecimiento en productividad se ha acentuado en los últimos dos años, ya que en el periodo de 1988 a 1994, su productividad se encontraba en un nivel medio, pero para el siguiente periodo que abarca de 1995-2000, su productividad se coloca en un estrato alto. En particular, en estas tres industrias la remuneración media por trabajador gira en torno a la media de la industria maquiladora, (Véase Cuadros 10 y 12 del Anexo estadístico) y su costo laboral unitario se encuentra entre el nivel bajo y medio con respecto a la media. Un caso que llama la atención es el de la industria de papel, imprenta y editoriales, en la cual se observa un decremento de su competitividad debido al aumento de su costo laboral unitario. Este

incremento se debió, en parte, a que el incremento de las remuneraciones medias que pasaron de un nivel bajo a un nivel medio, no estuvo acompañado de incrementos en la productividad laboral.

Podemos decir que, no obstante la enorme y creciente brecha de productividades relativas entre la industria maquiladora de exportación y el resto del sector, el diferencial de remuneraciones a favor del sector no maquilador es pequeño y presenta un ligero crecimiento, ya que el personal ocupado en el resto del sector percibía remuneraciones 30% por ciento más elevadas que los trabajadores de la industria maquiladora, no obstante que la relación de productividad entre ellos era de 3.7 a 1, para el periodo 1988-2000. Finalmente, estos diferenciales de productividad y remuneraciones se traducen, como ya vimos, en importantes diferenciales de costo laboral por unidad de producto.

4.4 Análisis del Costo Laboral por unidad de producto en dólares

El costo laboral unitario en dólares, resulta de dividir las remuneraciones por trabajador en términos nominales, medidas en dólares, por la productividad promedio de un trabajador, y por lo tanto, puede interpretarse como el costo laboral en dólares de producir una unidad de producto. En el periodo 1988-2000, el CLU para la industria manufacturera, fue de 8 centavos de dólar, y en el resto del sector, éste se ubicó en 7 centavos. Por otra parte, el costo laboral por unidad de producto en la industria maquiladora de exportación, resultó ser entre dos y tres veces superior al total, ubicándose en 0.19 dólares en el mismo periodo. (Véase Cuadro 14).

Cuadro 14. Componentes del Costo Laboral Unitario
INDUSTRIA MANUFACTURERA

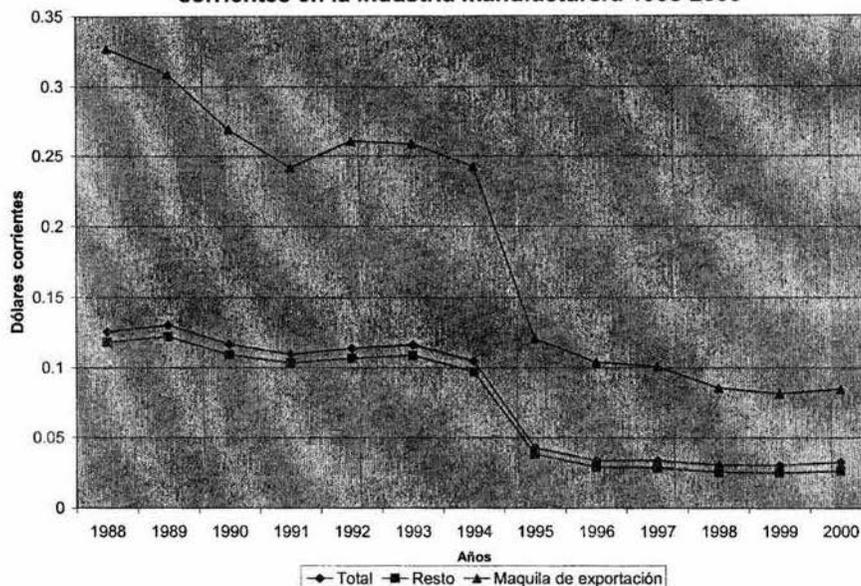
Años	Remuneración media anual (pesos por persona ocupada)			Productividad (pesos por persona ocupada)			Tipo de cambio nominal (pesos por dólar)	CLU (dólares corrientes) (Remuneración media anual en dólares/ Productividad)		
	(RT/PO)			(VAB/PO)						
	Total	Resto	Maquila de exportación	Total	Resto	Maquila de exportación		Total	Resto	Maquila de exportación
1988	8,565	8,795	6,970	30,086	32,759	9,378	2.3	0.13	0.12	0.33
1989	11,164	11,473	9,057	34,795	38,151	11,916	2.5	0.13	0.12	0.31
1990	14,080	14,461	11,565	42,931	47,110	15,297	2.8	0.12	0.11	0.27
1991	17,852	18,401	13,994	54,043	59,010	19,186	3.0	0.11	0.10	0.24
1992	21,662	22,582	16,340	61,651	68,534	20,267	3.1	0.11	0.11	0.26
1993	24,079	25,192	17,860	66,450	74,406	22,209	3.1	0.12	0.11	0.26
1994	26,731	28,120	19,821	75,647	85,983	24,212	3.4	0.10	0.10	0.24
1995	31,372	32,860	25,180	114,179	134,208	32,493	6.4	0.04	0.04	0.12
1996	38,515	40,338	32,135	150,840	182,294	40,739	7.6	0.03	0.03	0.10
1997	46,223	48,560	39,121	172,594	213,079	49,040	7.9	0.03	0.03	0.10
1998	55,135	58,119	46,676	198,563	247,508	59,822	9.1	0.03	0.03	0.09
1999	65,062	69,066	54,926	225,976	287,323	70,673	9.6	0.03	0.03	0.08
2000	75,793	80,416	65,192	247,375	319,682	81,568	9.5	0.03	0.03	0.08
Promedio 1988-2000	33,560	35,262	27,605	113,472	137,696	35,136	5	0.08	0.07	0.19
VARI% 2000/1988	19.9	20.3	20.5	19.2	20.9	19.8	12.6	-10.7	-11.7	-10.7
VARI% 1994/1988	20.8	21.4	19.0	16.6	17.4	17.1	6.8	-3.0	-3.2	-4.9
VARI% 2000/1995	19.3	19.6	21.0	16.7	19.0	20.2	8.1	-5.4	-7.0	-6.9

FUENTE: INEGI, Sistema de cuentas nacionales de México 1988-1998, 1995-2000. Cuentas de bienes y servicios. Y Sistema de Cuentas Nacionales de México. La producción, salarios, empleo, y productividad de la industria maquiladora de exportación. Total nacional 1988-2000
(Boletín de Información Económica (www.inegi.gob.mx))

En el Gráfico 2, se puede observar claramente que los costos laborales unitarios presentan una tendencia decreciente, ya que en la industria manufacturera, en el resto del sector, y en la industria maquiladora de exportación (IME), disminuyeron en 10.7%, 11.7%, y 10.7% respectivamente, en el periodo que abarca de 1988 a 2000. Para el caso de la industria manufacturera, el CLU en dólares tuvo una evolución decreciente, y por tanto favorable en términos competitivos, debido a que el incremento de la productividad, aunado a la devaluación del tipo de cambio nominal, fue reforzado por decrementos en las remuneraciones medias. Este mismo caso se presenta en el resto del sector, donde las remuneraciones crecieron por debajo de los incrementos en productividad. A diferencia de este comportamiento, el CLU de la IME, ha mostrado menores reducciones en el periodo de estudio, debido a que ha habido incrementos de las remuneraciones medias por arriba

de la productividad laboral, no obstante, el comportamiento del tipo de cambio, le ha permitido sostener su competitividad.

Gráfico 2. Tendencia del Costo Laboral Unitario en dólares corrientes en la industria manufacturera 1988-2000



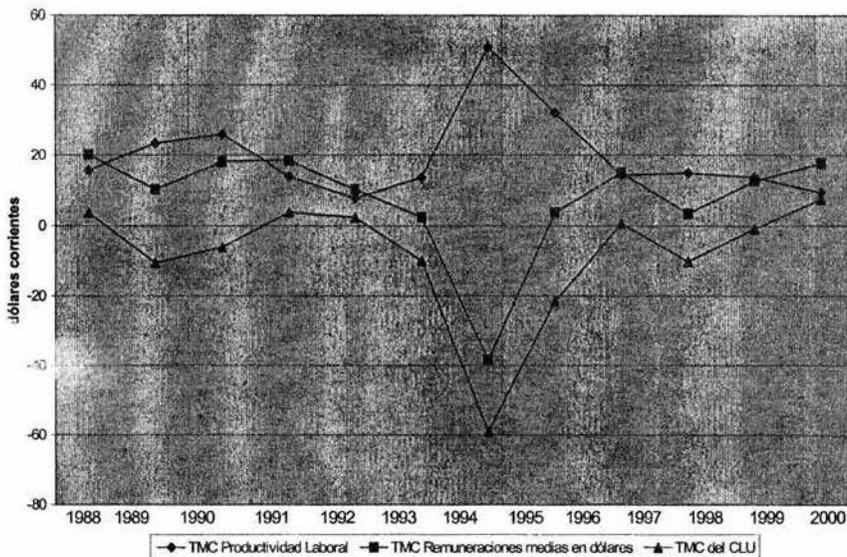
El análisis del costo laboral en dólares por unidad de producto, se puede dividir, tal y como lo desarrollamos en el apartado anterior, en dos subperiodos: el primero que abarca de 1989 a 1994, y que se caracteriza por utilizar al tipo de cambio como ancla cambiaria,⁴ siendo los años de mayor

⁴ A partir de marzo de 1988 y hasta diciembre de 1994 el tipo de cambio se utilizó como ancla nominal de la política monetaria, es decir, las expectativas del tipo de cambio quedaron fijas, y también las de los precios de los bienes transables y por lo tanto de la inflación interna. Al eliminarse las expectativas inflacionarias las tasas de interés suelen bajar. Se congela uno de los precios más importantes de la economía, el cual supuestamente debiera reflejar los desequilibrios del sector externo. Si el crecimiento de los precios nacionales es mayor que el crecimiento de los precios de los socios comerciales, el anclaje *nominal* produce una apreciación del tipo de cambio *real*, es decir, se incrementa el precio relativo de nuestros bienes con respecto a los del resto del mundo, lo cual produce un deterioro de las exportaciones netas. Al respecto Clavijo (2000) señala que la política cambiaria, sin duda exitosa en el abatimiento de las expectativas inflacionarias y en el logro de una importante estabilización, tuvo sin embargo

apreciación 1992, 1993 y 1994; y el segundo período, que abarca de 1995-2000 está enmarcado en la crisis económica de 1995, y se caracteriza por una devaluación del tipo de cambio nominal.

Entre 1988 y 1994 el CLU de la industria manufacturera disminuyó 3% anual, pero en el siguiente periodo que abarca de 1995 a 2000 tuvo una caída más pronunciada de 5.4%. Al respecto debe señalarse que la remuneración en dólares por trabajador se incrementó a una tasa media anual de 10.4%, y la productividad se incrementó casi el doble, lo que permitió que la competitividad creciera más en el segundo periodo, que en el primero. (Véase Gráfico 3).

Gráfico 3. Componentes del Costo Laboral Unitario en dólares corrientes de la industria manufacturera
Tasa Media de Crecimiento Anual (TMC) (%)



un costo elevado en el ensanchamiento de la brecha comercial. La apertura económica requería un tipo de cambio real elevado en los primeros años, tanto para el necesario estímulo al sector exportador, como para una transición ordenada del periodo de sustitución de importaciones a uno de libre mercado y sin protección arancelaria.

Del mismo modo, el CLU del resto del sector presentó una caída importante en los dos periodos de análisis, ya que para el primero, la caída fue de 3.2% y para el segundo de 7.0% (lo cual representa una caída mayor que el CLU manufacturero para los mismos periodos de estudio). En este caso, las remuneraciones en dólares corrientes crecieron a una tasa promedio anual del 13.6%, para el primer periodo, y 10.7% para el segundo, siendo éstas tasas de crecimiento menores a los incrementos en la productividad del sector en ambos periodos. Por otra parte, el CLU del sector maquilador, presenta una disminución del 4.9% para el primer periodo, y un descenso del 6.9%, para el segundo periodo.

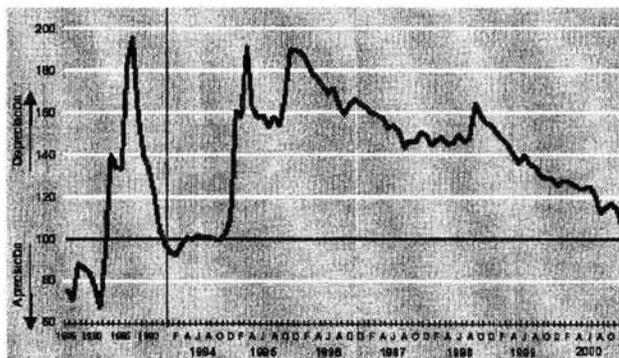
En este sentido, el CLU que presentó los mayores decrementos, y por lo tanto, las mayores ganancias en competitividad en ambos periodos fue el que corresponde al resto del sector. (Véase Cuadro 14).

De esta manera, pudimos observar que buena parte del comportamiento del CLU fue a consecuencia de movimientos en el tipo de cambio, el cual aumentó en 12.6 por ciento anual en términos nominales entre 1988 y 2000, lo que provocó una reducción de los costos laborales unitarios.

En el siguiente gráfico se observa que el índice de tipo de cambio real que se calcula con base en los costos unitarios de la mano de obra en el sector manufacturero, registra una depreciación de 6.5 por ciento de 1994 a 2000. debido a que los incrementos de los costos unitarios en esa industria resultaron inferiores a los observados en el extranjero, lo que favoreció la competitividad internacional de México respecto de sus principales socios comerciales.⁵ A partir de 1999, se observa una apreciación del tipo de cambio, no obstante dicho tipo de cambio real todavía se mantuvo significativamente depreciado en relación a los niveles alcanzados durante 1994. (Véase Gráfico 3).

⁵ Véase Banco de México (2001). Informe Anual.

Gráfico 3. Índice de Tipo de Cambio Real basado en los Costos Unitarios de la Mano de obra en el sector manufacturero



Calculado con respecto a los ocho principales socios de México en el comercio de manufacturas (Alemania, Canadá, los Estados Unidos, España, Francia, Italia, Japón y el Reino Unido).

Fuente: Banco de México

4.4.1 Diferenciales del CLU en dólares en la industria manufacturera, maquiladora de exportación y resto del sector, por división

Como se puede observar en el Cuadro 15, las divisiones cuyo CLU se encuentra en un nivel bajo con respecto a la media son: Industrias metálicas básicas; productos alimenticios, bebidas y tabaco, productos de minerales no metálicos; e industria de la madera. En torno a la media se encuentran sustancias químicas y derivados del petróleo; y otras industrias manufactureras; y en el nivel alto están la industria de textiles, vestido y cuero, papel, imprenta y editoriales, y productos metálicos, maquinaria y equipo.

Cuadro 15. Diferenciales del Costo Laboral Unitario en dólares (CLU) de la industria manufacturera

	CLU (pesos por persona ocupada)		CLU (%) (porcentajes del CLUm)	
	1988-1994	1995-2000	1988-1994	1995-2000
Bajo	CLUm			
	CLU < 0.9CLUm			
	0.11	0.03		
1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	0.08	0.02	71.7	
7. Industrias metálicas básicas	0.09	0.02	81.8	54.9
6. Productos de minerales no metálicos	0.09	0.02	86.3	66.3
3. Industria de la madera	0.09		81.8	0.0
Medio	0.9CLUm < CLU < 1.12CLUm			
9. Otras industrias manufactureras	0.11		100.0	
3. Industria de la madera		0.03	0.0	
5. Sust. químicas, derivados del petróleo	0.12	0.04	109.1	
Alto	CLU > 1.12CLUm			
2. Textiles, vestido y cuero	0.14	0.04	127.3	120.6
4. Papel, imprentas y editoriales	0.14	0.04	127.3	115.9
8. Productos metálicos, maquinaria y equipo	0.16	0.04	145.5	129.3
9. Otras industrias manufactureras		0.04		118.6

FUENTE: INEGI, *Sistema de cuentas nacionales de México 1988-1998, 1995-2000*.
Cuentas de bienes y servicios y Banco de Información Económica (www.inegi.gob.mx)

Y en términos generales, el CLU de las divisiones del resto del sector maquilador, presenta el mismo comportamiento que el del sector manufacturero total. (Véase Cuadro 16).

Cuadro 16. Diferenciales del Costo Laboral Unitario en dólares (CLU) del resto de la industria manufacturera

		CLU		CLU (%)	
		(pesos por persona ocupada)		(porcentajes del CLUm)	
		1988-1994	1995-2000	1988-1994	1995-2000
	CLUm	0.11	0.03		
Bajo	CLU < 0.9CLUm				
	1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	0.08	0.02	72.1	79.3
	3. Industria de la madera	0.08		75.8	
	9. Otras industrias manufactureras	0.08	0.02	76.4	74.6
	7. Industrias metálicas básicas	0.09	0.02	83.1	59.0
	6. Productos de minerales no metálicos	0.09	0.02	84.0	81.6
Medio	0.9CLUm < CLU < 1.12CLUm				
	5. Sust. químicas, derivados del petróleo	0.12		111.8	
	8. Productos metálicos, maquinaria y equipo		0.03		104.1
	3. Industria de la madera		0.03		104.1
Alto	CLU > 1.12CLUm				
	5. Sust. químicas, derivados del petróleo		0.04		133.0
	2. Textiles, vestido y cuero	0.13	0.04	117.4	122.8
	8. Productos metálicos, maquinaria y equipo	0.14		126.3	
	4. Papel, imprentas y editoriales	0.14	0.04		143.4

FUENTE: INEGI, *Sistema de cuentas nacionales de México 1988-1998, 1995-2000*.Cuentas de bienes y servicios y Banco de Información Económica (www.inegi.gob.mx).

En el caso de la industria maquiladora de exportación, se observa que el CLU para las nueve divisiones del sector se encuentra entre 0.9 y 1.12 veces del CLU medio de la IME. No obstante que la división de productos alimenticios, bebidas y tabaco, mejoró su nivel de CLU, al pasar de un nivel medio a uno bajo, en el último quinquenio de la década de los noventa. (Véase Cuadro 17).

Cuadro 17. Diferenciales del Costo Laboral Unitario en dólares (CLU) de la industria maquiladora de exportación

		CLU		CLU (%)	
		(pesos por persona ocupada)		(porcentajes del CLUm)	
		1988-1994	1995-2000	1988-1994	1995-2000
Bajo	<i>CLUm</i>	0.27	0.10		
	<i>CLU < 0.9CLUm</i>				
	7. Industrias metálicas básicas	0.22	0.06	81.3	66.4
	1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco		0.08		83.2
Medio	<i>0.9CLUm < CLU < 1.12CLUm</i>				
	9. Otras industrias manufactureras	0.26	0.10	94.4	104.3
	4. Papel, imprentas y editoriales	0.26	0.10	95.3	100.9
	1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	0.27		97.6	
	6. Productos de minerales no metálicos	0.27	0.09	98.0	94.3
	8. Productos metálicos, maquinaria y equipo	0.27	0.10	100.0	102.6
	3. Industria de la madera	0.27	0.09	100.7	95.0
	5. Sust. químicas, derivados del petróleo	0.28	0.09	101.6	92.7
	2. Textiles, vestido y cuero	0.29	0.09	106.0	93.0
	Alto	<i>CLU > 1.12CLUm</i>			

FUENTE: INEGI, Sistema de cuentas nacionales de México 1988-1998, 1995-2000.
Cuentas de bienes y servicios y Banco de Información Económica (www.inegi.gob.mx)

4.4.2 Diferenciales de remuneraciones en dólares y productividad laboral por divisiones de la industria manufacturera, maquiladora de exportación y resto del sector

En los cuadros 18, 19 y 20 se observan los niveles tanto de CLU, como de las remuneraciones en dólares, y la productividad laboral que se obtuvieron para la industria manufacturera en su conjunto, para el resto del sector, y para la industria maquiladora de exportación (IME), respectivamente.

Si hablamos del caso de la industria manufacturera, podemos observar que las aquellas industrias que sostienen su competitividad en bajas remuneraciones medias son las divisiones 1, 2, 3 y 9. Sin embargo, como lo detallaremos a continuación, el papel de la productividad en algunos casos, también ha jugado un papel primordial para la determinación de la competitividad. Por ejemplo, la división 1, productos alimenticios, bebidas y tabaco, sostiene su competitividad tanto en remuneraciones en dólares bajas, como en una productividad alta; asimismo, la competitividad tanto de la industria de textiles, vestido y cuero, como de la industria de la madera, y de otras industrias manufactureras, está sustentada básicamente en bajas remuneraciones en dólares, ya que su productividad se encuentra en un nivel bajo con respecto a la media del sector. Por otro lado, encontramos a aquellas industrias cuya alta productividad se encuentra relacionada con altas

Tendencia y componentes del costo laboral unitario en la industria manufacturera mexicana

remuneraciones, tal es el caso de la industria de sustancias químicas; productos de minerales no metálicos; y las industrias metálicas básicas, y por tanto su competitividad se sustenta básicamente en una alta productividad. (Véase Cuadro 11). En términos generales, esta misma estructura entre las divisiones, se presenta en el resto del sector, tal y como se presenta en el cuadro 19.

Cuadro 18. Niveles del CLU, Remuneración media anual y productividad laboral de la industria manufacturera

División	CLU	Remuneración media anual	Productividad laboral
1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	bajo	bajo-medio	alto
2. Textiles, vestido y cuero	alto	bajo	bajo
3. Industria de la madera	bajo-medio	bajo	bajo
4. Papel, imprentas y editoriales	alto	medio	medio
5. Sust. químicas, derivados del petróleo	medio	alto	alto
6. Productos de minerales no metálicos	bajo	medio	alto
7. Industrias metálicas básicas	bajo	alto	alto
8. Productos metálicos, maquinaria y equipo	alto	medio	bajo
9. Otras industrias manufactureras	medio	bajo	bajo

Fuente: Elaboración propia con base en los cuadros 15, y 21 y 22 del Anexo estadístico

Cuadro 19. Niveles del CLU, Remuneración media anual y productividad laboral del resto del sector

División	CLU	Remuneración media anual	Productividad laboral
1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	bajo	bajo	medio
2. Textiles, vestido y cuero	alto	bajo	bajo
3. Industria de la madera	bajo-medio	bajo	bajo
4. Papel, imprentas y editoriales	alto	medio	bajo
5. Sust. químicas, derivados del petróleo	medio-alto	alto	alto
6. Productos de minerales no metálicos	bajo	medio	alto
7. Industrias metálicas básicas	medio-bajo	alto	alto
8. Productos metálicos, maquinaria y equipo	alto-medio	medio	bajo-medio
9. Otras industrias manufactureras	bajo	bajo	alto

Fuente: Elaboración propia con base en los cuadros 16, y 23 y 24 del Anexo estadístico

Si analizamos la información disponible para el caso de la Industria Maquiladora de Exportación, vemos que aquellas divisiones que han basado su competitividad en bajos salarios han sido la 1, 2, 4, y 6, mientras que el resto de las industrias mantienen un nivel medio de remuneraciones, aunado al hecho de que su productividad laboral es baja. En este caso, solamente la

Tendencia y componentes del costo laboral unitario en la industria manufacturera mexicana

industria de productos metálicos, maquinaria y equipo, ha podido mantener una remuneración en dólares 1.12 veces mayor a la media del sector maquilador, además de caracterizarse por lograr importantes aumentos en la productividad laboral en el último quinquenio de la década de los noventa. Adicionalmente, cabe destacar el hecho de que en esta parte del sector industrial no se registra el caso de ausencia de relación entre productividad y remuneraciones relativas, el cual está presente en el resto del sector manufacturero.

Sin embargo, como podemos observar, los aumentos en productividad, no se han dado de manera homogénea en toda la IME, lo que ha hecho que su competitividad se base en bajas remuneraciones.

Cuadro 20. Niveles del CLU, Remuneración media anual y productividad de la IME

División	CLU	Remuneración media anual	Productividad laboral
1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	medio-bajo	bajo	bajo
2. Textiles, vestido y cuero	medio	bajo	bajo
3. Industria de la madera	medio	medio	medio
4. Papel, imprentas y editoriales	medio	bajo	bajo-medio
5. Sust. químicas, derivados del petróleo	medio	medio	medio
6. Productos de minerales no metálicos	medio	bajo-medio	bajo-medio
7. Industrias metálicas básicas	bajo	medio	alto
8. Productos metálicos, maquinaria y equipo	medio	medio-alto	medio-alto
9. Otras industrias manufactureras	medio	medio	medio

Fuente: Elaboración propia con base en los cuadros 17, y 25 y 26 del Anexo estadístico

4.5 Conclusiones del Capítulo IV

La apertura comercial de México, promovida en 1986, puso al país frente a una creciente competencia externa, para la cual resultaron fundamentales los niveles de competitividad de sus actividades manufactureras. El análisis de los costos laborales unitarios en pesos constantes de 1993 presentado en el primer apartado del presente capítulo, muestra que tras una reducción de la competitividad entre 1989 y 1994, ésta aumentó entre 1995 y 2000. En términos generales, es decir, de la manufactura en su conjunto, durante la fase 1988-2000, el CLU disminuyó 1.6 por ciento, como resultado de una evolución favorable de la productividad laboral, cuya tasa de crecimiento promedio anual fue de 2.3 por ciento, y de un ritmo de crecimiento más lento de la remuneraciones reales –casi cuatro veces menos que el crecimiento de la productividad laboral. Al introducir el

análisis del tipo de cambio, observamos que parte de las ganancias en competitividad debe atribuirse a la política cambiaria instrumentada por las autoridades como parte de los procesos de ajuste macroeconómico, ya que durante la fase 1995-2000 se da un crecimiento ligero de la productividad junto a un decremento importante en el costo salarial, lo cual permitió un incremento de la competitividad. Solamente en algunas divisiones del sector manufacturero, el incremento de las remuneraciones medias, fue compensado con el incremento de la productividad laboral; por lo que aumentos paralelos e incluso superiores de los salarios no se contrapusieron a la competitividad.

Además, se observó que los diferenciales de CLU entre la industria maquiladora de exportación y el resto del sector se han ampliado. Por un lado, en el resto del sector se manifiesta una tendencia hacia mayores incrementos de la productividad laboral, que aunado a remuneraciones relativamente bajas, han hecho que este sector está basando su competitividad tanto en remuneraciones bajas, como en incrementos de la productividad laboral. Por otra parte, la industria maquiladora de exportación, destaca por ser un poco más homogénea, ya que sus diferenciales intersectoriales de CLU son menores que los del resto del sector, por lo que el CLU alcanza un nivel medio en la mayoría de sus divisiones. En esta parte del sector, se observa un comportamiento interesante en cuanto al análisis de productividad se refiere, ya que del total de las nueve divisiones del sector maquilador, ninguna mantiene una productividad por debajo del 70 por ciento de la media, no obstante que la mayoría de las divisiones se encuentra entre el nivel medio y bajo de productividad laboral. Un aspecto a resaltar, es que en los últimos dos años de la década de los noventa se pudo observar un incremento significativo en las remuneraciones al trabajador en la IME, lo cual contribuyó a ampliar las brechas intersectoriales de CLU, entre los dos sectores de la industria manufacturera.

Adicionalmente, podemos decir que existe una enorme y creciente brecha de CLU entre la industria maquiladora de exportación y el resto del sector, toda vez que los diferenciales de productividad y remuneraciones son mayores. De manera que el periodo que abarca de 1988 a 2000 se caracteriza por la ampliación de las brechas intersectoriales de costos laborales y productividad.

Por lo tanto, cabe responder el siguiente cuestionamiento. ¿Qué es lo que ha permitido que los costos unitarios de la mano de obra sigan siendo "competitivos"?

En primer lugar, la política salarial restrictiva, la cual se profundizó en el segundo quinquenio de la década de los noventa. Al respecto, cabe señalar que a pesar que en los dos últimos años de la década de los noventa, se

presentaron importantes incrementos de remuneraciones en la IME, éstas todavía se encuentran por debajo de la media manufacturera. En segundo lugar, se debe de analizar el aspecto de la productividad laboral, ya que hemos visto que en la década de los noventa ha presentado importantes incrementos en la industria manufacturera en su conjunto, y en particular en el resto del sector. Aunado a lo anterior, debe de considerarse también que la política cambiaria, ha jugado un papel primordial en la determinación del CLU.⁶

Derivado de lo anterior, podemos señalar los siguientes puntos:

- A menos que sucedan modificaciones importantes en el contexto internacional (encarecimiento relativo de la mano de obra en Estados Unidos, por ejemplo) o nacional (capacidad de mejorar sustancialmente la productividad), las tendencias favorecen la continuidad del régimen competitivo efímero, ya sea a través de una devaluación o de una política salarial restrictiva.
- Ahora bien, si llegasen a haber modificaciones sustanciales en la política salarial, deberá también modificarse la política competitiva, a través del impulso a la productividad laboral; y un mayor impulso a las otras políticas de competitividad de largo plazo.

⁶ Al incorporar el tipo de cambio al análisis, observamos que la devaluación del tipo de cambio en 1995, contribuyó a mejorar los niveles competitivos, a través de la reducción de los costos laborales unitarios.

CAPÍTULO V

CONCLUSINES FINALES

CAPÍTULO V CONCLUSIONES FINALES

El concepto de competitividad ha llegado a convertirse en una preocupación central de los países avanzados y en vías de desarrollo, en el marco de una economía mundial cada vez más abierta e integrada. Sin embargo a pesar de su reconocida importancia, este concepto no tiene una única y consensuada definición.

Si bien, no existe una conceptualización única de la competitividad, ésta se está basando en una visión más integral de los factores que contribuyen a la generación de valor, tanto a nivel microeconómico como agregado. En consecuencia, la competitividad se plantea como un fenómeno sistémico y tanto la conducta de los agentes como el grado de desarrollo del medio local adquieren gran importancia en la creación de ventajas competitivas. La competitividad depende por lo tanto, del esfuerzo y actitudes de los individuos y de las empresas, trabajadores y empresarios, técnicos e investigadores, instituciones y gobiernos, así como de un entorno adecuado que le permita optimizar sus procesos y llegar a los mercados internos y externos con las mejores condiciones.

No obstante lo anterior, la principal conclusión a la que se llega en la presente investigación es que la competitividad de la industria manufacturera mexicana en el periodo de 1988 a 2000, se ha basado en la compresión de las remuneraciones, y/o en la devaluación del tipo de cambio nominal, y sólo en algunos casos, en incrementos de la productividad laboral.

El indicador de competitividad, que nos permitió verificar el resultado anterior, fue el Costo Laboral Unitario (CLU), el cual se ubica entre las llamadas ventajas-costo de producto. Como vimos, el costo laboral unitario divide los salarios nominales medidos en dólares, por la productividad promedio de un trabajador, y por lo tanto, puede interpretarse como el costo en dólares de producir una unidad de producto. Los aumentos de la productividad y la devaluación del tipo de cambio disminuyen el costo unitario y aumentan la competitividad, mientras que los aumentos en las remuneraciones nominales y la apreciación de la moneda lo incrementan, produciendo pérdidas en competitividad.

Como ya lo vimos, la industria manufacturera ha tendido a hacerse más heterogénea en términos de CLU, debido a que los diferenciales de productividad observados, han ampliado las diferencias en las remuneraciones de los trabajadores según el nivel de productividad del sector en que trabajan. Así, los diferenciales de CLU entre el resto del sector, y la Industria

Maquiladora de Exportación (IME) se han ampliado, toda vez que los diferenciales de productividad son mayores.

En la IME se puede observar que la mayoría de las divisiones del sector que mantienen una productividad laboral por debajo de la media, también sustentan bajas remuneraciones, con lo cual se deduce que la competitividad de este sector se ha basado en remuneraciones bajas. Sin embargo, debe destacarse que entre mediados y fines de la década de los noventa aumentó notablemente su dispersión intersectorial en términos de productividad, lo que se explica por el incremento en la productividad relativa de las divisiones de sustancias químicas, derivados del petróleo; industrias metálicas básicas; y productos metálicos, maquinaria y equipo, cuyo crecimiento en productividad se ha acentuado en los últimos años.

Un aspecto a resaltar, es que en los últimos años de la década de los noventa se pudo observar un incremento significativo en las remuneraciones por trabajador, lo cual contribuyó a ampliar las brechas intersectoriales de CLU, entre los dos sectores de la industria manufacturera; sin embargo, este incremento en la masa salarial se debió básicamente al aumento del personal ocupado remunerado en este sector.

En el resto del sector, se manifiesta una tendencia hacia mayores incrementos de la productividad laboral, que aunado a remuneraciones relativamente bajas, han hecho que este sector esté basando su competitividad tanto en remuneraciones bajas, como en incrementos de la productividad laboral.

De lo anterior, podemos decir que el periodo que abarca de 1988 a 2000 se caracteriza por la ampliación de las brechas intersectoriales de costos laborales y productividad, y por ende del costo laboral por unidad de producto.

Por lo tanto, se pudo constatar en la presente investigación, que la apertura comercial de México, promovida en 1986, puso al país frente a una creciente competencia externa, y en el en el corto plazo, la disponibilidad de mano de obra barata y abundante le permitió a la industria operar con bajos costos de producción, lo cual contribuyó a compensar las ventajas de los componentes de tecnología de punta y capital de los competidores internacionales. Además, con el propósito de aumentar drásticamente las exportaciones manufactureras, se impulsó a la industria maquiladora, la que se concentra en ramas intensivas en trabajo relativamente poco calificado, por lo que los salarios constituyen un elemento fundamental dentro de sus costes de producción. Por lo tanto, la ventaja comparativa de México en estas ramas radica en los bajas remuneraciones.

En este sentido, el elemento primordial que le ha permitido sostener este tipo de economía exportadora que basa su competitividad en bajos salarios

radica en el enorme excedente de trabajo con que cuenta la economía mexicana, lo cual hace que los salarios se mantengan bajos, aunado al hecho de que existe un excedente mundial de trabajo (particularmente el de algunos países de Asia, como China, que se han incorporado a la exportación de productos intensivos en trabajo poco calificado), refuerza la contención salarial. Lo anterior asociado a la localización geográfica del país, dada su cercanía con Estados Unidos, y a la firma de tratados de libre comercio con 32 países en tres continentes, le han permitido al país sostener este modelo de promoción de exportaciones.

De lo anterior, podemos puntualizar las siguientes reflexiones:

- Con la estrategia de apertura comercial emprendida a partir de 1986, México no ha podido alcanzar la eficiencia y la competitividad del sector industrial, debido a que los pilares que soportan el crecimiento a corto y mediano plazo han perdido solidez y sustentabilidad con respecto a otros países. Es evidente que aún existe una cultura empresarial de alta rentabilidad, basada en bajos salarios.
- Adicionalmente, si se opta por seguir basando la competitividad en bajas remuneraciones por trabajador, uno de los principales desafíos que se deberá enfrentar casi de inmediato para asegurar la radicación de proyectos de inversión extranjera directa y sostener el crecimiento exportador, será mantener (y en algunos casos incluso reducir aún más) los bajos costos laborales a fin de evitar la desviación de inversiones, producción y empleo hacia países con amplias disponibilidades de fuerza laboral y menores niveles salariales (la llamada “marcha hacia oriente” de las plantas maquiladoras), a menos que aumente la productividad laboral.
- De tal forma que si México desea seguir un modelo similar al de los países del este de Asia, deberá basar sus ganancias en incrementos de productividad. Ello implica que en un contexto de apertura económica, se debe procurar mantener la productividad a niveles competitivos. Sin embargo, es importante destacar que esta política no implica mantener bajo el nivel de salarios, sino mantener salarios que sean compatibles con los niveles de productividad, ya que un crecimiento rápido y sostenido de la productividad permite incrementar rápidamente los salarios y el nivel de vida de la población, sin alterar la competitividad en

función de los costos. Por lo tanto, en la medida que el costo de la mano de obra se mueva junto con los niveles de productividad, mejorar la competitividad en función de los costos no implica reducir el nivel de vida de los trabajadores. Ello a su vez, implica dar un mayor impulso a las otras políticas de competitividad de largo plazo.

- Así, a menos que sucedan modificaciones importantes en el contexto internacional (encarecimiento relativo de la mano de obra en Estados Unidos, por ejemplo) o nacional (capacidad de mejorar sustancialmente la productividad), las tendencias favorecen la continuidad del régimen competitivo efímero, ya sea a través de una posible devaluación o de la política salarial restrictiva.
- Es por ello, que en el marco de la globalización económica y de la intensa competencia internacional, México tendrá que aprovechar sus ventajas comparativas, a partir del análisis de la dotación de sus recursos y factores básicos que dispone y, además, desarrollar sus ventajas competitivas sustentadas en factores dinámicos como el cambio tecnológico, el capital humano y el conocimiento. En todos estos aspectos, la educación y la formación de recursos humanos son factores indispensables para poder alcanzar un buen desempeño en la gestión tecnológica y en la disposición de trabajadores con las capacidades necesarias para enfrentar los nuevos requerimientos de producción y especialización.¹
- Además se hace necesario prestar atención a desarrollos específicos, concretos, de las regiones y de las posibilidades que existen a nivel local, de las micro y medianas empresas, y junto con ellas involucrar a los demás sectores institucionales.
- Es por ello, que el comercio exterior mexicano necesita una política de largo plazo que incluya programas y estrategias bien dirigidas a fin de detectar e impulsar los sistemas de desarrollo local, que permitan desarrollar sinergias a nivel local y regional y que de una u otra forma enlacen el mercado doméstico con el de exportación.

¹ Además de la relación entre universidades y empresas, la formación de redes productivas, la creación de un mercado de capitales vinculado con la producción y accesible para las Pymes y Myppymes, la protección efectiva del medio ambiente, entre muchos otros

ANEXO 1

ANEXO 1

A) Posición competitiva de México en el Mundo

A1) La Posición de México en el Reporte de Competitividad Mundial

Los resultados más recientes del Índice de Competitividad para el Crecimiento señalan que la posición competitiva de nuestro país se ha deteriorado marcadamente en los últimos años. Mientras que en el año 1999 México ocupó el lugar 32, en el informe 2003-2004 se sitúa al país en el lugar 47,¹ colocándose tres lugares después de China, y 45 después de su principal socio comercial, Estados Unidos (Véase Cuadro 3).

País	Lugar	
	ICC	ICN
Finlandia	1	1
Estados Unidos	2	2
Canadá	16	12
Chile	28	32
China	44	46
México	47	48
Brasil	54	34

ICC = Índice de Competitividad para el crecimiento
ICN = Índice de Competitividad para los Negocios
Fuente: WEF, Global Competitiveness Report, 2003-2004

El índice de competitividad macroeconómica de México, se vió afectado sustancialmente debido a la recesión del aparato productivo de los últimos años. Esto a pesar de que indicadores como el mantenimiento del déficit fiscal, la relativa estabilidad de precios que se está manteniendo y los índices de solvencia del país compensaron relativamente la caída en la producción, logrando posicionar al país en el lugar número 54 a nivel mundial. Respecto a calificación crediticia, México ocupa el lugar 37 en el

¹ El informe 2003-2004 señala que la competitividad de México se ve afectada por problemas con el acceso al financiamiento, la corrupción y las regulaciones tributarias.

mundo, por el menor peso que tiene el endeudamiento público sobre la economía. (Véase Cuadro 2.)

Asimismo, respecto a la competitividad de sus instituciones públicas, el país ocupa el lugar 50, lo que representa una mejora de 12 lugares respecto al informe anterior. De hecho, el índice de corrupción ubica a México en la posición 46; y en materia de cumplimiento de la ley y del Estado de derecho en el lugar 63 a nivel mundial. Ello muestra que la brecha que existe entre la reforma a las leyes y la administración y ejecución de éstas, ha ido mejorando, a pesar de la percepción de rezago que aún persiste. Dentro del indicador de instituciones públicas se encuentra también, la seguridad pública y de las personas, cuya evolución se encuentra muy deteriorada en México por los altos índices delictivos. Asimismo, el reducido tamaño del gasto público destinado a inversión productiva, educación, salud y mejoramiento de los índices de bienestar social, ligados a la ausencia de una reforma fiscal, no han permitido el avance de este indicador.

Así, el avance más notable se registra en el índice de tecnología debido a la expansión del uso de Internet en el sistema de compras gubernamentales y en los programas de educación pública. Sin embargo, se considera que el ámbito de competencia en materia de telecomunicaciones es muy restringido. En este indicador, México se ubica en el lugar 43 a nivel mundial.

En cuanto a la competitividad empresarial (Índice de Competitividad para los Negocios), el reporte ubica a México en la posición número 48, siete puestos arriba de la posición 55 que ocupaba al cierre de 2002. Recalca que para países como México, el crecimiento económico no sólo es crucial para reducir los índices de pobreza, sino también para elevar los salarios, mejorar la distribución del ingreso y la rentabilidad de las empresas.

Según el Informe, entre las ventajas competitivas que tiene México está la estabilidad financiera que ha sostenido aunado a una mayor independencia del Poder Judicial, la diversificación de los fondos públicos, y otros indicadores respecto a la calidad de las instituciones públicas. Sin embargo, señala que los elementos que frenan el potencial de crecimiento económico del país, son la inflexibilidad laboral, y la escasa inversión en infraestructura y tecnología pública y privada

Cuadro 2. Posición competitiva de México en el mundo. 2003	
Índices	Lugar
Índice de Competitividad para el Crecimiento	47
1) Ambiente macroeconómico	54
• Estabilidad macroeconómica	73
• Despilfarro del Gasto del Gobierno	55
• Calificación Crediticia	37
2) Instituciones públicas	50
• Contratos y ley	63
• Corrupción	46
3) Tecnología	43
• Innovación	59
• Tecnologías de la Información y la Comunicación	48
• Transferencia de Tecnología	6
Índice de Competitividad para los Negocios	48
1) Operaciones y Estrategias de las Empresas	37
2) Ambiente Nacional de Negocios	51
Fuente: WEF, Global Competitiveness Report, 2003-2004	

En general, América Latina y el Caribe se encuentran en posiciones bajas en los índices globales de competitividad. Esto se debe a la debilidad estructural en áreas importantes tales como la eficiencia institucional y el desarrollo del Estado de derecho, así como la innovación, absorción de nuevas tecnologías, la calidad de su ambiente macroeconómico y sus instituciones públicas.

Podemos ver que si bien en América Latina, México ocupa el segundo lugar en la región, lo hace después de una considerable diferencia con Chile, economía que a pesar de ser una décima parte de la mexicana ocupa el lugar número 28 en el plano global y 32 en materia de competitividad empresarial.

A2) La posición competitiva de México, en el Anuario sobre la Competitividad Mundial (IMD)

En el Anuario de Competitividad Mundial realizado por el Instituto Internacional para el Desarrollo de la Gestión (IMD), se destaca que México ocupó el lugar 24 a nivel mundial, mientras que en 1999, ocupaba el lugar 14, lo que refleja que el país ha experimentado un gradual, pero importante rezago competitivo. De 2001 a 2002 México cayó cinco

posiciones en el ranking de competitividad mundial al ocupar el lugar 41 de un listado de 49 naciones analizadas. En el informe correspondiente a 2001, México bajó a la posición 36, después de haber ocupado el lugar 33 en 2000, por lo que la posición competitiva de México lleva varios años consecutivos en declive. Comparado con países latinoamericanos, México está por debajo de Chile que tiene la posición 20 y de Brasil que ocupa el lugar 35. La economía más competitiva es Estados Unidos y en las dos últimas posiciones están Venezuela y Argentina.²

A3) La competitividad Sistémica en México

En México, el Centro de Capital Intelectual y Competitividad (CECIC),³ desarrolló un Índice de Competitividad basado en un modelo de competitividad sistémica, que evalúa la posición competitiva a nivel país, región y estados. El Índice de Competitividad señala que de una muestra de 80 países, México ocupa el lugar 58 en el Índice de Competitividad. En lo que respecta al capital empresarial ocupa la posición 46, mientras que en el capital laboral ocupa el lugar 50. El análisis del CECIC señala que entre los indicadores que muestran grandes deficiencias se encuentran el social, el logístico y el gubernamental. Asimismo resalta que al comparar México con otras economías como Estados Unidos, Corea o Chile, nuestro país se encuentra muy rezagado y con serias desventajas competitivas.

Lo importante a destacar en este análisis, es que los tres estudios que se mencionan sobre la posición competitiva de México en el mundo, señalan que la competitividad de México se ha deteriorado en los últimos años. En este sentido el Banco Interamericano para el Desarrollo (BID) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en el marco de la 45 Asamblea Anual de Gobernadores del BID, reiteraron que no basta la estabilidad económica para garantizar un crecimiento sostenido en los países del área, porque las finanzas públicas son frágiles y tanto el desempleo como la pobreza minan cualquier apoyo social.

² Para mayor referencia consúltense los Anuarios de Competitividad Mundial, 2002 y 2003.

³ El Índice de Competitividad analiza 80 países y comprende 6 niveles de análisis con sus respectivos factores que son: la competitividad microeconómica (capital empresarial, capital laboral); la competitividad mesoeconómica (capital organizacional, logístico e intelectual); la competitividad macroeconómica (capital macroeconómico, dinámica macroeconómica, eficiencia macroeconómica); la competitividad internacional (capital comercial); la competitividad institucional (capital institucional y gubernamental); y la competitividad político-social (capital social). Villarreal (2003, 199-203)

B) Condiciones de competitividad en México

B1) La competitividad en el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006

En el PND se reconoce que la competitividad de México se ha visto afectada por rezagos en áreas como el marco jurídico, la infraestructura física y de telecomunicaciones, la capacitación y la inversión en capital humano, el esfuerzo en investigación y desarrollo, el acceso al financiamiento y el costo de insumos básicos, entre otros.

El diagnóstico del PND reconoce que la productividad de la economía depende de los costos, que pueden ser agrupados en dos categorías: a) el costo de producción, asociado a la tecnología, los insumos y los factores productivos, y b) el costo de transacción, asociados al acopio y manejo de la información, del diseño, supervisión y cumplimiento de los contratos, de solución de posibles disputas y de poner al alcance de los agentes los bienes y servicios que se intercambian en los mercados. Para abatir esos costos y elevar y extender la competitividad del país, el Plan propone:

- Promover el desarrollo y competitividad sectorial
- Crear infraestructura y servicios públicos de calidad
- Formar recursos humanos y crear una nueva cultura empresarial
- Impulsar una nueva cultura laboral y una reforma del marco laboral que amplíe las oportunidades de los trabajadores
- Promover una inserción ventajosa del país en el entorno internacional y en la nueva economía.
- Promover el uso y aprovechamiento de la tecnología de la información
- Consolidar e impulsar el marco institucional y la mejora regulatoria que simplifique la carga administrativa de las empresas
- Promover mayores flujos de inversión extranjera directa
- Fortalecer el mercado interno
- Instrumentar una política integral de desarrollo empresarial

B2) Factores que explican la pérdida de competitividad en México

Algunos autores como Villarreal (2001, 2003), Dussel (2003), han señalado que en el caso mexicano la pérdida de competitividad de la industria deriva de una combinación de factores entre los que destacan:

- Cuellos de botella en infraestructura básica, ruptura de cadenas productivas e incipiente desarrollo del mercado interno.
- Insuficiente acceso al crédito productivo y falta de modernización de la banca de desarrollo.
- Excesiva carga burocrática y altos niveles de corrupción.
- Inseguridad pública y deficientes mecanismos en la aplicación y transparencia de la justicia. (inestabilidad de las políticas, e instituciones)
- Insuficientes políticas para proteger la propiedad intelectual.
- Débil cultura empresarial.

Como podemos ver cada uno de estos puntos podrían en sí mismo dar lugar a análisis muy detallados, lo que rebasa el alcance de esta investigación.

ANEXO ESTADÍSTICO

ANEXO ESTADÍSTICO

Cuadro 10. Diferenciales de Remuneración Media Anual de la industria maquiladora de exportación

		Remuneración Media Anual (RMA) (pesos de 1993 por persona ocupada)		Remuneración Media Anual (%) (porcentajes de la media RMAm)	
		1988-1994	1995-2000	1988-1994	1995-2000
Baja	RMAm	17,770	17,349		
	RMA < 0.9RMAm				
	1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	12,538	12,266	70.6	70.7
	2. Textiles, vestido y cuero	13,374	11,834	75.3	68.2
	6. Productos de minerales no metálicos	14,569		82.2	
	4. Papel, imprentas y editoriales	15,025		84.6	
Media	0.9RMAm < RMA < 1.12RMAm				
	3. Industria de la madera	16,421	16,415	92.4	94.6
	4. Papel, imprentas y editoriales		16,327		94.1
	6. Productos de minerales no metálicos		16,570		95.5
	7. Industrias metálicas básicas	16,343		92.0	
	9. Otras industrias manufactureras	17,143	18,482	96.5	106.5
	5. Sust. químicas, derivados del petróleo	17,403	18,533	97.9	106.8
	8. Productos metálicos, maquinaria y equipo	19,330		108.8	
Alta	RMA > 1.12RMAm				
	8. Productos metálicos, maquinaria y equipo		19,784		114.0

FUENTE: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México. La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación. Total nacional 1988-2000
Banco de Información Económica. (www.inegi.gob.mx)

Cuadro 11. Diferenciales de Remuneración Media Anual del resto de la industria manufacturera

		Remuneración Media Anual (RMA) (pesos de 1993 por persona ocupada)		Remuneración Media Anual (%) (porcentajes de la media RMAm)	
		1988-1994	1995-2000	1988-1994	1995-2000
	RMAm	23,637	21,795		
Baja	RMA < 0.9RMAm				
	3. Industria de la madera	12,168	10,128	51.5	46.5
	2. Textiles, vestido y cuero	15,977	12,713	67.6	58.3
	1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	19,180	18,782	81.1	86.2
	9. Otras industrias manufactureras	20,975	17,643	88.7	80.9
Media	0.9RMAm < RMA < 1.12RMAm				
	6. Productos de minerales no metálicos	25,157	22,278	106.4	102.2
	4. Papel, imprentas y editoriales	25,638	22,286	108.5	102.3
	8. Productos metálicos, maquinaria y equipo	25,838	23,590	109.3	108.2
Alta	RMA > 1.12RMAm				
	5. Sust. químicas, derivados del petróleo	35,740	36,263	151.2	166.4
	7. Industrias metálicas básicas	41,610	36,023	176.0	165.3

FUENTE: INEGI, Sistema de cuentas nacionales de México 1988-1998, 1995-2000. Cuentas de bienes y servicios.

Y Sistema de Cuentas Nacionales de México. La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación. Total nacional 1988-2000

Banco de Información Económica (www.inegi.gob.mx).

Cuadro 12. Diferenciales de Productividad Laboral de la industria maquiladora de exportación

	Productividad Laboral (π) (pesos de 1993 por persona ocupada)		Productividad Laboral (porcentajes de la media πm)	
	1988-1994	1994-2000	1988-1994	1994-2000
Baja πm $\pi < 0.9\pi m$	21,683	21,986		
2. Textiles, vestido y cuero	15,950	15,961	73.6	72.6
1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	16,154		74.5	
6. Productos de minerales no metálicos	18,211	17,810	84.0	81.0
4. Papel, imprentas y editoriales	19,394	17,475	89.4	79.5
3. Industria de la madera	18,241	18,870	84.1	85.8
Media $0.9\pi m < \pi < 1.12\pi m$				
1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco		19,917		90.6
9. Otras industrias manufactureras	20,785	21,230	95.9	96.8
8. Productos metálicos, maquinaria y equipo	23,649		109.1	
5. Sust. químicas, derivados del petróleo	23,994		110.7	
7. Industrias metálicas básicas	20,564		94.8	
Alta $\pi > 1.12\pi m$				
8. Productos metálicos, maquinaria y equipo		24,641		112.1
5. Sust. químicas, derivados del petróleo		25,168		114.5
7. Industrias metálicas básicas		43,670		198.6

FUENTE: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México. La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación. Total nacional 1988-2000.
Banco de Información Económica (www.inegi.gob.mx)

Cuadro 13. Diferenciales de Productividad Laboral del resto de la industria manufacturera

	Productividad Laboral (π) (pesos de 1993 por persona ocupada)		Productividad Laboral (porcentajes de la media $\pi\pi$)	
	1988-1994	1994-2000	1988-1994	1994-2000
	$\pi\pi$			
Baja	$\pi < 0.9\pi\pi$			
	71,020	92,641		
2. Textiles, vestido y cuero	40,069	48,424	56.4	52.3
3. Industria de la madera	47,413	54,996	66.8	59.4
4. Papel, imprentas y editoriales	58,671	72,096	82.6	77.8
8. Productos metálicos, maquinaria y equipo	62,359		87.8	
Media	$0.9\pi\pi < \pi < 1.12\pi\pi$			
8. Productos metálicos, maquinaria y equipo		90,128		97.3
Alta	$\pi > 1.12\pi\pi$			
9. Otras industrias manufactureras	83,567	100,730	117.7	108.7
1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	85,370	101,188	120.2	109.2
5. Sust. químicas, derivados del petróleo	91,519	115,073	128.9	124.2
6. Productos de minerales no metálicos	94,887	127,806	133.6	138.0
7. Industrias metálicas básicas	127,719	245,041	179.8	284.5

FUENTE: INEGI, Sistema de cuentas nacionales de México 1988-1998, 1995-2000. Cuentas de bienes y servicios.
Y Sistema de Cuentas Nacionales de México. La producción, salarios, empleo
y productividad de la industria maquiladora de exportación. Total nacional 1988-2000
Banco de Información Económica (www.inegi.gob.mx).

Cuadro 21. Diferenciales de Remuneración Media Anual de la industria manufacturera

		Remuneración Media Anual (RMA) (dólares corrientes por persona ocupada)		Remuneración Media Anual (%) (porcentajes de la media RMAm)	
		1988-1994	1995-2000	1988-1994	1995-2000
Baja	RMAm	5,985	6,108		
	RMA < 0.9RMAm				
	3. Industria de la madera	3,307	3,300	55.3	54.0
	2. Textiles, vestido y cuero	4,082	3,661	68.2	59.9
	1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	5,066		84.6	
	9. Otras industrias manufactureras	5,085	5,368	85.0	87.9
Media	0.9RMAm < RMA < 1.12RMAm				
	1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco		5,524		90.4
	8. Productos metálicos, maquinaria y equipo	6,270	6,503	104.8	106.5
	6. Productos de minerales no metálicos	6,500	6,452	108.6	105.6
	4. Papel, imprentas y editoriales	6,668	6,490	111.4	106.2
Alta	RMA > 1.12RMAm				
	5. Sust. químicas, derivados del petróleo	9,212	10,340	153.9	169.3
	7. Industrias metálicas básicas	10,786	10,370	180.2	169.8

FUENTE: INEGI, Sistema de cuentas nacionales de México 1988-1998, 1995-2000.
Cuentas de bienes y servicios y Banco de Información Económica (www.inegi.gob.mx).

Cuadro 22. Diferenciales de Productividad Laboral de la industria manufacturera

		Productividad Laboral (π) (pesos de 1993 por persona ocupada)		Productividad Laboral (porcentajes de la media π_m)	
		1988-1994	1994-2000	1988-1994	1994-2000
	π_m	52,226	184,924		
Baja	$\pi < 0.9\pi_m$				
	2. Textiles, vestido y cuero	30,084	83,614	57.6	45.2
	3. Industria de la madera	36,315	107,896	69.5	58.3
	8. Productos metálicos, maquinaria y equipo	41,433	164,640	79.3	89.0
	9. Otras industrias manufactureras	45,997	132,961	88.1	71.9
Media	$0.9\pi_m < \pi < 1.12\pi_m$				
	4. Papel, imprentas y editoriales	47,696	156,948	91.3	84.9
Alta	$\pi > 1.12\pi_m$				
	1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	65,601	250,484	125.6	135.5
	5. Sust. químicas, derivados del petróleo	72,140	281,959	138.1	152.5
	6. Productos de minerales no metálicos	74,828	265,940	143.3	143.8
	7. Industrias metálicas básicas	123,387	612,669	236.3	331.3

FUENTE: INEGI, Sistema de cuentas nacionales de México 1988-1998, 1995-2000.
Cuentas de bienes y servicios y Banco de Información Económica (www.inegi.gob.mx).

Cuadro 23. Diferenciales de Remuneración Media Anual del resto de la industria manufacturera

		Remuneración Media Anual (RMA) (dólares corrientes por persona ocupada)		Remuneración Media Anual (%) (porcentajes de la media RMAm)	
		1988-1994	1995-2000	1988-1994	1995-2000
	RMAm	6,212	6,442		
Baja	$RMA < 0.9RMAm$				
	3. Industria de la madera	3,190	2,989	51.4	46.4
	2. Textiles, vestido y cuero	4,189	3,753	67.4	58.2
	1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	5,089	5,554	81.9	86.2
	9. Otras industrias manufactureras	5,541	5,233	89.2	81.2
Media	$0.9RMAm < RMA < 1.12RMAm$				
	6. Productos de minerales no metálicos	6,595	6,546	106.2	101.6
	4. Papel, imprentas y editoriales	6,708	6,567	108.0	101.9
	8. Productos metálicos, maquinaria y equipo	6,783	6,964	109.2	108.1
Alta	$RMA > 1.12RMAm$				
	5. Sust. químicas, derivados del petróleo	9,378	10,769	151.0	167.2
	7. Industrias metálicas básicas	10,875	10,575	175.1	164.1

FUENTE: INEGI, Sistema de cuentas nacionales de México 1988-1996, 1995-2000.
Cuentas de bienes y servicios y Banco de Información Económica (www.inegi.gob.mx).

Cuadro 24. Diferenciales de Productividad Laboral del resto de la industria manufacturera

		Productividad Laboral (π) (pesos de 1993 por persona ocupada)		Productividad Laboral (porcentajes de la media π_m)	
		1988-1994	1994-2000	1988-1994	1994-2000
	Baja $\pi < 0.9\pi_m$	57,993	230,682		
	2. Textiles, vestido y cuero	33,127	108,322	57.1	47.0
	3. Industria de la madera	38,885	118,468	67.1	51.4
	4. Papel, imprentas y editoriales	48,187	162,430	83.1	70.4
	8. Productos metálicos, maquinaria y equipo	50,690		87.4	
	Media $0.9\pi_m < \pi < 1.12\pi_m$				
	8. Productos metálicos, maquinaria y equipo		242,176		105.0
	9. Otras industrias manufactureras		246,005		106.6
	1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco		253,665		110.0
	Alta $\pi > 1.12\pi_m$				
	1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	66,306		114.3	
	9. Otras industrias manufactureras	66,676		115.0	
	6. Productos de minerales no metálicos	74,288	296,578	128.1	128.6
	5. Sust. químicas, derivados del petróleo	76,892	283,917	132.6	123.1
	7. Industrias metálicas básicas	124,976	634,965	215.5	275.3

FUENTE: INEGI, Sistema de cuentas nacionales de México 1988-1998, 1995-2000.
Cuentas de bienes y servicios y Banco de Información Económica (www.inegi.gob.mx).

Cuadro 25. Diferenciales de Remuneración Media Anual de la industria maquiladora de exportación

	Remuneración Media Anual (RMA) (dólares corrientes por persona ocupada)		Remuneración Media Anual (%) (porcentajes de la media RMAm)	
	1988-1994	1995-2000	1988-1994	1995-2000
Baja				
RMAm	4,627	5,140		
RMA < 0.9RMAm				
1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	3,327	3,627	71.9	70.6
2. Textiles, vestido y cuero	3,484	3,497	75.3	68.0
6. Productos de minerales no metálicos	3,850		83.2	
4. Papel, imprentas y editoriales	3,957		85.5	
Media				
0.9RMAm < RMA < 1.12RMAm				
6. Productos de minerales no metálicos		4,933		96.0
4. Papel, imprentas y editoriales		4,884		95.0
3. Industria de la madera	4,265	4,859	92.2	94.5
7. Industrias metálicas básicas	4,287	5,426	92.7	105.6
9. Otras industrias manufactureras	4,468	5,024	96.6	97.7
5. Sust. químicas, derivados del petróleo	4,548	5,501	98.3	107.0
8. Productos metálicos, maquinaria y equipo	5,035		108.8	
Alta				
RMA > 1.12RMAm				
8. Productos metálicos, maquinaria y equipo		5,887		114.5

FUENTE: INEGI, Sistema de cuentas nacionales de México 1988-1998, 1995-2000.
Cuentas de bienes y servicios y Banco de Información Económica (www.inegi.gob.mx).

Cuadro 26. Diferenciales de Productividad Laboral de la industria maquiladora de exportación

	Productividad Laboral (π) (pesos de 1993 por persona ocupada)		Productividad Laboral (porcentajes de la media π)	
	1988-1994	1994-2000	1988-1994	1994-2000
Baja				
$\pi < 0.9\pi$	17,495	55,723		
2. Textiles, vestido y cuero	12,507	40,588	71.5	72.8
1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	12,899	46,862	73.7	84.1
6. Productos de minerales no metálicos	14,647		83.7	
4. Papel, imprentas y editoriales	15,447		88.3	
Media				
$0.9\pi < \pi < 1.12\pi$				
4. Papel, imprentas y editoriales		52,691		94.6
6. Productos de minerales no metálicos		57,074		102.4
3. Industria de la madera	15,889	55,194	90.8	99.1
5. Sust. químicas, derivados del petróleo	16,926	64,297	96.7	115.4
9. Otras industrias manufactureras	17,719	51,627	101.3	92.7
8. Productos metálicos, maquinaria y equipo	19,097		109.2	
Alta				
$\pi > 1.12\pi$				
8. Productos metálicos, maquinaria y equipo		62,496		112.2
7. Industrias metálicas básicas	19,571	86,609	111.9	155.4

FUENTE: INEGI, Sistema de cuentas nacionales de México 1988-1998, 1995-2000.
Cuentas de bienes y servicios y Banco de Información Económica (www.inegi.gob.mx).

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar Huerta, Isaías (1996). "Competitividad de las manufacturas mexicanas en el mercado estadounidense en la década de los ochenta", en *Economía Internacional* 52, PEDEI-BUAP, pp. 49-58.
- Ahumada Ívico (1987). *La productividad laboral en la industria manufacturera. Nivel y evolución durante el periodo 1970-1981*. STPS, México.
- Amadeo E.; Camargo, J.L.; Gonzaga, G.M.; Hernández Laos, E.; Martínez D.; Reyes, A.; Szretter, H y Tockman, V. 1997. *Costos laborales y competitividad industrial en América Latina*. Lima: OIT / Oficina Regional. 226 p.
- Banco de México. *Informe Anual*. Varios años. www.banxico.org.mx
- Banco Interamericano de Desarrollo. 2001. *Competitividad: El motor del crecimiento. Progreso económico y social en América Latina—Informe 2001*. Washington, DC.
- Banco Interamericano de Desarrollo. 2000. *Desarrollo más allá de la economía: Progreso económico y social en América Latina—Informe 2000*. Washington, DC.
- Bancomext, "Productividad el gran reto de la industria mexicana" en *Comercio Exterior* vol 43, num 2, febrero 1993. pp. 125-128
- Banco Mundial. 2001. De los recursos naturales a la economía del conocimiento: comercio y calidad del empleo. Cap 1 y 2. <http://www.worldbank.org> (octubre de 2003).
- Bautista E. "¿Cómo citar recursos de información de internet?". Dirección General de Bibliotecas de la Universidad Nacional Autónoma de México. <http://www.cge.udg.mx> (enero de 2004).
- Bonifacio, J.A.; Falivene Graciela. 2002 "Análisis comparado de las relaciones laborales en la administración pública latinoamericana".

CLAD, Estudio elaborado por encargo del BID. <http://www.clad.org.ve> (septiembre de 2003).

- Camargo, José. 1997. “Mercado de trabajo, estabilización y competitividad. La experiencia de cuatro países: Argentina, Brasil, Colombia y México”, en *Costos laborales y competitividad industrial en América Latina*. Lima: OIT / Oficina Regional. Pp. 16-35.
- Carrillo J., Gerber J. 2003. “¿Las maquiladoras de Baja California son competitivas?”. *Comercio Exterior*, vol. 53. núm 3. Marzo de 2003.
- Carrillo J., Gomis R. 2003. “Los retos de las maquiladoras ante la érdida de competitividad”. *Comercio Exterior*, vol. 53. núm 4. Abril de 2003.
- Casar Pérez, J.I. 1989. *Transformación del patrón de Especialización y comercio exterior del sector manufacturero mexicano. 1978-1987*. NAFINSA-ILET Ed. México.
- Casar Pérez, J.I. 1990. *La organización industrial en México*. Editorial siglo XXI- ILET. 1° edición .México 1990.
- CEPAL. 1992. *Equidad y transformación productiva: Un enfoque integrado, Naciones Unidas*. CEPAL, Santiago de Chile.
- CEPAL. 2003a. *Globalización y desarrollo. Una reflexión desde América Latina y el Caribe*. Ocampo José A., Martín J. Editores CEPAL-Alfaomeg. Serie Estudios y perspectivas.
- CEPAL. 2003b. *La región norte de América Latina en el espacio económico global*, Méxio: CEPAL. PP. 94
- Chalcholiades, Miltiades. 1982. *Economía Internacional* .Ed McGraw-Hill. México.
- Clavijo F. Y Valdivieso S. 2000. “Reformas estructurales y política macroeconómica: el caso de México: 1982-1999”. *Serie de Reformas Económicas*, núm. 67. CEPAL.

- Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación, A.C. "Industria maquiladora: Motor de las exportaciones mexicanas", www.cnime.org.mx (septiembre, 2002).
- David Ricardo. c1959. *Principios de Economía Política y Tributación*; tr. Broc, B., Wolf N., Estrada J. Fondo de Cultura Económica, México. p98.
- Dornbush R. 1985. La macroeconomía de una economía abierta. Tr. de Luege A. s.n. 315 p.
- Dussel Peters, Enrique. 1994. "Cambio Estructural y potencialidades de crecimiento del sector manufacturero en México (1982-1991)", en *México: la nueva macroeconomía*. Julio López (coordinador general), CEPNA, Nuevo Horizonte editores. México , primera edición , 1994. pp. 147-229.
- Esser Klaus, Wolfgang Hillebrant, Messner Dirk, Meyer Stamer Jörg. 1996. "Competitividad sistémica: nuevo desafío a las empresas y a las políticas". *Revista de la CEPAL* núm. 59. Santiago de Chile.
- Fujii Gambero G. 1999. "Flexibilización laboral y empleo en México", *Investigación Económica*, núm. 229, vol. LIX, México, julio – septiembre de 1999.
- Fujii Gambero G. 2000. "El comercio exterior manufacturero y los límites al crecimiento económico de México", *Comercio Exterior*, Vol. 50, núm. 11, México; noviembre de 2000.
- Fujii Gambero G. 2000. "Apertura externa y empleo manufacturero en México", *Momento Económico*, núm. 109, Méx.; mayo - junio del 2000.
- Fujii Gambero G. 2001. "Apertura comercial y distribución de la renta en la economía mexicana", *Información Comercial Española*, núm. 795; España nov-dic de 2001.
- Garay, Luis J. "Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996". <http://www.lablaa.org> (octubre, 2003)

- García Zamora. 2001. “La maquila y la inversión extranjera directa en México”. *Información Comercial Española*, núm. 795; España nov-dic de 2001.
- Guzmán Calaffel J. 1994. “Medición del tipo de cambio real con base en el costo unitario de la mano de obra”, *Comercio exterior*, vol. 44, núm 7.
- Hernández Laos. 1985. *La productividad y el desarrollo industrial en México*. México. Fondo de Cultura Económica. Cap. 6. pp. 195-224.
- Hernández Laos. 1991. “Tendencias recientes de la productividad industrial en México” en *Investigación Económica* 198. México, oct-dic. pp 11-44.
- Hernández Laos. 1996. “México: competitividad laboral y tipo de cambio”. *Comercio exterior*, vol. 40, núm. 7. México, julio de 1996. pp. 555-571.
- Hernández Laos. 1997. “México: Costo Laboral y competitividad manufacturera” en Edward Amadeo et al., *Costos laborales y competitividad industrial en América Latina*, Perú, OIT . p. 195.
- Hernández Laos. 2000. *La competitividad industrial en México*. México: UAM, Unidad Iztapalapa: Plaza y Veledez. 402 p.
- INEGI. *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuenta de bienes y servicios. 1988-1999*. Tomos I y II. <http://www.inegi.gob.mx>
- INEGI. *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuenta de bienes y servicios. 1995-2000*. Tomos I y II. <http://www.inegi.gob.mx>
- INEGI. *Sistema de Cuentas Nacionales de México. La producción, salarios, empleos y productividad de la industria maquiladora de exportación. Total nacional 1988-2000*. <http://www.inegi.gob.mx>
- Instituto Internacional para el Desarrollo de la Gestión (IMD). 1997. *Anuario de la Competitividad Mundial 1997*. Suiza. <http://www.imd.ch/wcy>

- Instituto Internacional para el Desarrollo de la Gestión (IMD). 2001. Anuario de la Competitividad Mundial 2001. Suiza. <http://www.imd.ch/wcy>
- Katz J., Stumpo G. 2001. "Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional". *Revista de la CEPAL*, núm. 75. Diciembre de 2000.
- Krugman R. Paul. 1994. "Competitiveness: a dangerous obsession". *Foreign Affairs*, March-abril. 1994.
- Krugman R. Paul. 1996. *Pop internationalism*. Boston : The MIT Press.
- Krugman R. Paul and M.Obstfeld. 1994. *Economía Internacional: Teoría y política; tr. Turno J.* Madrid, México: MacGraw-Hill.
- Krugman R. Paul and M.Obstfeld. 2001. *Economía Internacional : Teoría y política; tr. Turno J.* Madrid, México: MacGraw-Hill.
- Lenger. 1990. *Las exportaciones mexicanas ante la reestructuración industrial internacional*. Editorial Fondo de Cultura Económica, México.
- Loria y Carvajal. 1995. "Exportaciones, relación y tipo de cambio". *Investigación Económica*, núm 204, Abril-Julio, 1995.
- Loría E. 1999. "La crisis de la economía mexicana. Tipo de cambio, costos laborales y competitividad", *El empleo hoy en México y en el mundo*. Coordinadores Loría E. y Escalante R. Pp. 189-216.
- Loyola, Antonio J, y Shettino, Macario Y. 1994. *Estrategia empresarial en una economía global*, ITESM-Iberoamericana, México D.F.
- Lustig N. 1992. "Mexico: the remarking of an economy". The Brooking institutions. Washington D.C. <http://brookings.nap.edu> (noviembre, 2003)
- Macías A. 2003. "Tipo de cambio y paridad del poder de compra en México". *Comercio Exterior*, vol 53, núm 9, septiembre de 2003.

- Martínez de Ita M. “El concepto de productividad en el análisis económico”, <http://www.redem.buap.mx>, (enero de 2003).
- Meyer-Stamer J. 2000. “Estrategias de desarrollo local regional: clusters, política de localización y competitividad sistémica”, *Mercado de valores*, septiembre de 2000. pp. 18-30.
- Morales, J. 2000. *El eslabón industrial: cuatro imágenes de la maquiladora en México*. México, Eitorial. Nuestro Tiempo. Cap. 1 p 28.
- Muños Elías M. 2000. “Nuevo rostro y corazón de la competitividad“, *Revista Mundo Ejecutivo*, núm. 254, Año XXI, Volumen XXXVI. Grupo Internacional Editorial. S.A de C.V., México, D.F.
- NAFIN. 1985. *La competitividad de la empresa mexicana*. Instituto Ejecutivo de Finanzas. México.
- OCDE. 1992. *Technology and the economic: the key relationships*. Paris. Francia.
- OCDE. 1996. *Industrial Competitiveness*, Paris, Francia. p .73.
- OCDE, *Glosary of Statistical Terms*. <http://www.cs3-hg.ocde.org> (diciembre de 2003).
- Oficina Internacional del Trabajo. 1998a. “Costo Laboral Manufacturero incidencia sobre la competitividad y la protección de los trabajadores”.<http://www.oit.org.pe/spanish/260ameri/publ/docutrab/dt-46/index.shtml> (septiembre de 2003).
- Oficina Internacional del Trabajo. 1998b. “Metodología de medición de los costos laborales por hora y unitarios: Perú urbano 1996-1998” <http://www.ilo.org/public/spanish/region/ampro/lima/publ/docutrab/dt-108/index.shtml> (septiembre de 2003).
- Oficina Internacional del Trabajo. 1999. “La productividad en las empresas de maquila de vestuario y textil”. <http://www.ilo.org.pe> (septiembre de 2003)

- Oficina Internacional del Trabajo. 1999. *Inseguridad laboral y competitividad. Modalidades de contratación*. Editores Victor E. Tockman y Daniel Martínez.
- Papeles, “El Consenso de Washington, paradigma económico del capitalismo triunfante?”. <http://www.fespinal.com/espinal/realitat/pap/pap46.htm>. (diciembre de 2003).
- Polevnsky, Yeidckol. 2003. “Premisas y retos de la competitividad en México”. *Perspectivas y retos de la competitividad en México*. Facultad de Economía, Dussel Peters, E. (coordinador).
- Porter, E. Michael. 1991. *La ventaja competitiva de las naciones*. Editorial Vergara Argentina.
- Porter, E. Michael. 1998. *Competitive Strategy: Techniques for analyzing industries and competitors*. Cap. 1, pp. 15-19.
- Ramírez Ma. Delfina; Wallace Robert B. 1998. “Competitividad, productividad y ventaja comparativa”, *Investigación Económica*, vol. LVII, num., 227, julio-septiembre, 1998.
- Samaniego, N.; Hernández, A.; Gutiérrez. 2000. *Los principales desafíos que enfrenta el mercado de trabajo en México en los inicios del siglo XXI*. México. OIT. Cap. 1.
- Secretaría de Economía, “Tratados de libre comercio de México”. <http://www.economia.gob.mx> (abril de 2004).
- Secretaría de Economía, Comunicados de Prensa. <http://www.economia.gob.mx> (abril de 2004).
- Shaikh, A. 1991. “Leyes generales de la acumulación capitalista”, en *Valor, Acumulación y crisis*. Tercer Mundo Editores, Bogotá.
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social. 1989. por Hernández Laos Enrique. “Costo Laboral y competitividad manufacturera”, http://www.stps.gob.mx/302/302_0039a.htm (marzo de 2002).

- Spencer M. Y Hazard, H. 1988. *International Competitiveness*. Cambridge, Mass, 1988.
- Szretter, H. 1997. “Argentina. Costo Laboral y ventajas competitivas de la industria 1985-1995”, en *Costos laborales y competitividad industrial en América Latina*. Lima: OIT/ Oficina Regional. Pp. 40-49.
- UNCTAD. 2002. *Informe sobre el comercio y desarrollo 2002. Los países en desarrollo en el comercio mundial*. UNCTAD. Cap. 1, 3 y 5.
- Vargas Leyva M. 2003. “Industria maquiladora de exportación, hacia dónde va el empleo”. Instituto Tecnológico de Tijuana. *Papeles de Población* núm. 37. julio / septiembre 2003.
- Villarreal René. 2003. “La competitividad sistémica: conceptos y condiciones en México”, en *Perspectivas y retos de la competitividad en México*. Facultad de Economía, Dussel Peters , E. (coordinador).
- Villarreal René y Rocío Villarreal. 2003. *La apertura de México y la paradoja e la competitividad. El modelo de competitividad sistémica para el desarrollo*”. Editorial Océano.
- World Economic Forum. 2003. *Global Competitiveness Report 2003-2004*. <http://www.wef.org> (febrero, 2004)
- Wren Colin. 2001. “The industrial policy of competitiveness: a review of recent developments en the UK” (debates and surveys). *Regional studies*, December.
- Yoguel Gabriel. 2000. “Creación de competencias en ambientes locales y redes productivas”. *Revista e la CEPAL*. No. 71. Santiago de Chile. <http://www.eclac.cl>. (mayo, 2004)