



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**EL COMERCIO ENTRE PAISES DESARROLLADOS Y
SUBDESARROLLADOS:
UN ANÁLISIS EMPÍRICO DE LAS CONDICIONES DE LOS
TRABAJADORES Y LAS EXPORTACIONES EL SECTOR
MANUFACTURERO MEXICANO (1994 -2019)**

TESIS

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

PRESENTA

NOE JOB MOLINA PÉREZ

DIRECTOR DE TESIS

DR. GABRIEL ALEJANDRO MENDOZA PICHARDO



CIUDAD UNIVERSITARIA, CIUDAD DE MÉXICO, 2022



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.

Agradecimientos

A mi familia

A mis padres Alejo Molina y Beatriz Pérez, muchos de mis logros se los debo a ustedes entre los que se incluye esta tesis, la cual les dedico con amor y cariño, porque sin escatimar esfuerzo alguno han sacrificado gran parte de su vida por darme una formación académica y una formación con los mejores valores. A mis hermanos Moises Alejandro, Martha Elizabeth, y mi sobrino Aarón Alejandro, por sus muestras de cariño sincero, por su apoyo incondicional en cada momento de la vida, por los momentos gratos que he vivido a su lado.

A mi asesor y sinodales

A mi Asesor el Dr. Gabriel Alejandro Mendoza por las revisiones, observaciones y consejos para poder concluir la tesis. A los miembros del comité evaluador, Dra. Patricia Pozos, Dra. María de la luz Blanca, y el Dr. José Vargas, por sus revisiones, y correcciones que fueron de gran utilidad para culminar este trabajo. Mención especial para la Dra. María Chapman por sus aportaciones teóricas, consejos y revisiones para mejorar cada apartado de mi tesis, brindándome parte de su tiempo en cada reunión realizada.

A mis amigas y amigos

Por la muestra de una amistad sincera y verdadera, por el apoyo y los consejos brindados, Gabriel Pérez, Aline Hernández, Carlos González, Fernanda Hernández, Sebastián Rosas, Oliver Sánchez, y Daniela Castro. A Sergei Martínez quien ha sido un compañero, amigo, confidente de la vida y sobre todo un agradecimiento especial por su apoyo brindado en este proceso para culminar la tesis.

A la UNAM

Una de mis metas más deseadas en mi proyecto de vida, mi alma mater, a la cual le tengo mucho que agradecer por darme las herramientas necesarias para mi formación profesional, debido a que esta universidad me permitió conocer, crecer, aprender, y sobre todo reconocirme en este mundo.

Introducción	1
Capítulo I	5
El comercio entre países desarrollados y subdesarrollados	5
1.1 Modelos ortodoxos del comercio internacional	5
1.1.1 Las ventajas absolutas y ventajas comparativas	6
1.1.2 El modelo neoclásico Heckscher-Ohlin-Samuelson	9
1.2 Modelos heterodoxos del comercio internacional	12
1.2.1 Intercambio desigual	12
1.2.2 Teoría de la dependencia	16
1.2.3 El estructuralismo centro-periferia.	19
1.3 Las políticas neoliberales en el intercambio comercial	23
Capítulo II	27
Los trabajadores y las exportaciones en la industria manufacturera mexicana	27
2.1 El papel de la industria manufacturera mexicana en la apertura al libre mercado y la implementación del TLCAN	27
2.2 Salarios e Inversión Extranjera Directa	32
2.3 Empleo, valor agregado y balanza comercial	39
Capítulo III	44
La ventaja absoluta de costo entre la industria manufacturera de México y la industria manufacturera de Estados Unidos	44
3.1 La ventaja absoluta de costo de Anwar Shaikh	44
3.2 Ventaja absoluta de costo: costos laborales unitarios reales	49
3.3 Relaciones de intercambio: ICLURR, ITCR, Balanza comercial	55
Conclusiones	62
Bibliografía	65

Introducción

Buscando tener una economía competitiva a nivel global, el intercambio comercial surge como una alternativa para estimular la economía de cada país. Con la llegada de los economistas clásicos surge el modelo de las ventajas comparativas, expuesta por David Ricardo quien modifica las ideas de los mercantilistas y las ventajas absolutas, debido a que su modelo se encuentra guiado por la libertad de mercado, en donde los países se dedicaron a producir los bienes en los cuales el costo relativo sea más bajo comparado con los demás países. Las doctrinas económicas del modelo clásico del comercio internacional tienen un cambio importante con la llegada del modelo neoclásico Heckscher-Ohlin-Samuelson (1948) debido a que en este modelo se niega la existencia del valor trabajo como generador de valor económico, e incorporando a su vez los factores productivos y costos de oportunidad para el mismo, los cuales se basan en los ideales de la competencia perfecta.

Los economistas renuentes de estos ideales ortodoxos se dieron cuenta que dentro del intercambio comercial surgen relaciones entre países subdesarrollados y desarrollados, los primeros entran al mercado con una desventaja, debido a que estos tienen una capacidad tecnológica, financiera, y comercial inferior a la de los países desarrollados, teniendo como resultado de este intercambio en el largo plazo una asimetría en los beneficios. Como alternativa a estos modelos ortodoxos surgen las teorías heterodoxas como lo son: Intercambio desigual; Teoría de la dependencia; y Estructuralismo centro-periferia. Estas teorías surgen como una crítica a los modelos ortodoxos fallidos en los países subdesarrollados, debido a que dentro de sus ideales proponen diferentes enfoques para contrarrestar los efectos de los modelos ortodoxos al analizar las relaciones económicas internacionales en su conjunto, enfocándose en los bienes y servicios, así como la exportación de capitales entre países.

Con la apertura comercial bajo los ideales ortodoxos en la década de 1980 se buscó una estrategia centrada en la liberalización comercial y la reducción del Estado en la economía mexicana, consolidándose con la entrada al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio conocido por sus siglas en inglés (GATT), promoviendo una flexibilización a las restricciones para la inversión extranjera directa, de acuerdo con Sobrino: “Estas acciones procuraban que las exportaciones manufactureras fueran el mecanismo para promover la competitividad del país en la fase globalizadora del comercio internacional y acrecentar los flujos de inversión extranjera directa que contribuyen a corregir el déficit en cuenta corriente” (2001:7). Por lo anterior, el principal mecanismo para impulsar las exportaciones del país se sustentó en 1994 con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Estados Unidos y Canadá. Contrario a lo que se esperaba dentro del intercambio comercial México adopta el papel de un país subdesarrollado, poniendo fin al modelo de sustitución de importaciones que había predominado en años anteriores, en donde la industrialización era dirigida en su mayoría por el Estado.

Ante la apertura comercial en la fase globalizadora del comercio internacional, la industria manufacturera en México apostó por la adopción del programa maquilador, el cual se caracteriza por carecer de encadenamientos productivos, hacia delante y hacia atrás, con el resto del aparato productivo nacional, este proceso va acompañado del pago de menores salarios. En adelante dentro de nuestro análisis definimos a la *manufactura* como la creación o elaboración de un producto mediante la transformación de materias primas, mientras las maquiladoras son plantas que importan materias primas, componentes y maquinaria, para procesarlos o ensamblarlos en México y después reexportarlos, principalmente a Estados Unidos. En Pérez et al. se define de la siguiente manera la maquila:

[...] plantas de ensamble asociadas a una estrategia de relocalización productiva comandada por grandes corporaciones de origen estadounidense para aprovechar bajos costos laborales en México. Para el país redundó en una muy baja integración a la economía nacional y, contribuye al desmantelamiento del aparato productivo (Pérez et al., 2006: 93).

Se buscó atraer a las filiales extranjeras con el programa maquilador con el fin de obtener mayor inversión a cambio de un fortalecimiento del sector productivo que generará una demanda de trabajo suficiente para satisfacer la oferta de mano de obra. Este modelo de exportación para su funcionamiento se encuentra acompañado de políticas públicas, las cuales no han podido elevar los niveles salariales ya que, estos se han encontrado estancados y no han sido compensados ante el aumento inflacionario. A pesar de tener una mano de obra barata, el salario en México no ha incrementado de igual manera que las exportaciones. Siguiendo esta observación García menciona lo siguiente:

En el año 2007, en Estados Unidos, se pagaban 17.3 dólares, mientras que en México se pagaban 2.6 dólares. Para el 2019, es decir, 12 años después, las cosas no han cambiado pues el salario apenas incrementó a 2.7 dólares en México, mientras que en los Estados Unidos se pagan 22.1 dólares la hora (García, 2018)

El objetivo fundamental de la presente investigación es explicar por qué con la apertura económica y con la adopción de los modelos ortodoxos y las políticas neoliberales dentro de la manufactura en México ha existido un aumento de las exportaciones, contrario a lo que se esperaba el aumento de estas no se ha reflejado en la industria manufacturera en su conjunto principalmente en los trabajadores de esta industria, contrario a estos resultados solo las empresas transnacionales manufacturera son las que han obtenido mayores beneficios. Dentro de los objetivos específicos se busca conocer la relación que mantuvieron las exportaciones manufacturera, respecto a su participación en el PIB; también se busca conocer el impacto en la participación de la IED, los salarios y el empleo en la manufactura mexicana durante el período de estudio de 1994 a 2019, bajo el contexto del intercambio

comercial de una industria menos desarrollada como la mexicana, con una industria de un país desarrollado como los Estados Unidos.

La hipótesis central busca demostrar que, en el caso de la industria mexicana, el aumento de las exportaciones no ha beneficiado las condiciones de los trabajadores, por lo tanto, no se ha propiciado el crecimiento económico. Dentro de la industria mexicana solo algunos subsectores de exportación se han beneficiado del intercambio comercial, creando desigualdades en los restantes subsectores manufactureros. Derivado de nuestra hipótesis central en el marco del debate del comercio internacional, en los últimos años, el aumento de las exportaciones manufactureras ha mantenido a la industria manufacturera mexicana en desventaja, contrario a la industria de Estados Unidos que se han beneficiado al mantener un número importante de sus filiales transnacionales en México.

Ante este panorama las preguntas centrales de esta investigación son las siguientes: ¿cuál es el impacto del aumento de las exportaciones manufactureras en la economía mexicana y en su industria durante el periodo de la apertura económica?; ¿Cómo ha repercutido el papel de la mano de obra barata en los trabajadores de la industria manufacturera mexicana, durante el periodo de la apertura económica?

Para comprobar la hipótesis central y cumplir con el objetivo de este trabajo, se utiliza el método de investigación histórico bajo una revisión exhaustiva de bibliografías sobre el tema, detectando que los incrementos productivos reflejados en las exportaciones manufactureras impulsados por la apertura de mercado solo se han reflejado como beneficio para los subsectores de exportación. Bajo un análisis heterodoxo se encuentra que producto del intercambio comercial, impulsados por el programa maquilador y con el inicio de operaciones del TLCAN en 1995, las empresas transnacionales buscaron obtener mayores ganancias creando una nueva estructura dentro de la industria manufacturera mexicana dividida de la siguiente manera: incrementaron el número de filiales transnacionales en el país, en especial en la región norte y centro, atraídas por los beneficios económicos a cambio de una mayor inversión: reducción de costos en la producción por la mano de obra barata con menor generación de valor agregado y bajos salarios; aumento de las importaciones procedentes del extranjero para los procesos productivos, generando una balanza manufacturera deficitaria, colocando a la industria manufacturera mexicana con una desventaja competitiva frente a sus socios comerciales.

El análisis del trabajo en la industria manufacturera en México comienza de 1994 hasta el año 2019, año en que se mantenía en operaciones el TLCAN, siguiendo los postulados de los modelos ortodoxos acompañados de las políticas neoliberales, en donde las empresas transnacionales de Estados Unidos aprovecharon el programa maquilador, la mano de obra barata, los bajos salarios para comenzar a mandar IED a la industria manufacturera de exportación en México. Esto provocó que se creara una

desigualdad dentro de los subsectores de la manufactura provocando un desmantelamiento del aparato productivo orientado al mercado interno, junto con la precarización de la fuerza de trabajo y un constante déficit en la balanza manufacturera, debido a la mayor importación de insumos por parte de las transnacionales manufactureras de Estados Unidos instaladas en el país, las cuales importan insumos en su mayoría de los países asiáticos, que resultaron también beneficiados, el ejemplo más claro en los últimos años es China.

La investigación presente se encuentra dividido en tres capítulos: en el primer capítulo, se aborda una explicación detallada de los modelos del comercio internacional ortodoxo, desde los ideales de la ventaja absoluta de Adam Smith, pasando por las ventajas comparativas de David Ricardo, hasta el modelo neoclásico Heckscher-Ohlin-Samuelson. También, se analiza cómo es que surgen las teorías heterodoxas del comercio internacional, las cuales tienen postulados muy diferentes a los modelos de libre mercado ya que estas teorías están enfocadas para los países subdesarrollados, quienes no han tenido los beneficios de los modelos ortodoxos. Para complementar este capítulo se da una explicación de los nuevos modelos del comercio que operan con políticas neoliberales, donde su principal postulado es el libre mercado y la menor intervención del Estado, desde el enfoque heterodoxo estas políticas resultan fallidas en los países subdesarrollado, por la dependencia en decisiones políticas y económicas de los países desarrollados y la menor protección del Estado al privatizar las empresas.

En el segundo capítulo, se realiza un análisis histórico de la industria manufacturera en México, el análisis de las variables de esta industria se enfoca en el inicio de operaciones del TLCAN hasta el 2019. Durante este periodo el modelo de libre comercio guiado por las exportaciones permitió a las empresas: la privatización, la liberalización comercial y financiera, y la desregulación de la IED. De igual forma, se explica cómo es que, en la adopción de este modelo, el crecimiento económico de México no ha sido el esperado. Por último, se profundiza en la relación de los trabajadores mexicanos, su papel de mano de obra barata, y el porqué de la generación de poco valor agregado, en las exportaciones.

Finalmente, en el tercer capítulo bajo los ideales de la teoría heterodoxa de la ventaja absoluta de costo desarrollada por A. Shaikh, se examinan los costos laborales unitarios reales relativos compuestos por (la productividad y el salario), el tipo de cambio real, el déficit comercial, entre la industria mexicana y estadounidense. Este modelo expresa las ventajas o desventajas que tienen algunos países al momento de comerciar, debido a que las empresas manufactureras con ventaja absoluta y una mayor innovación tecnológica buscarán no solo fijar los precios en el mercado, sino que además buscarán reducir sus costos con el fin de desplazar a sus competidores para apropiarse de una mayor parte del mercado. Para finalizar la investigación, se hace una síntesis de los argumentos formulados junto con recomendaciones.

Capítulo I

El comercio entre países desarrollados y subdesarrollados

En el presente capítulo, se expone el debate que ha existido dentro del marco del comercio internacional, entre los postulados ortodoxos de la economía, los cuales se encuentran conformados por la ventaja comparativa y el modelo H-O-S, los cuales abogan por una libertad de mercado la cual se encarga de asignar una especialización productiva que permite obtener los mayores beneficios para cada país en el intercambio comercial. Contrario a estos postulados ortodoxos, se encuentran los postulados heterodoxos, los cuales encuentran que los países subdesarrollados no tienen las mismas ventajas al momento de comerciar con los países desarrollados debido a que los primeros se caracterizan por una menor capacidad tecnológica, financiera, y comercial. Al pasar los años la realidad ha puesto en jaque los postulados ortodoxos que se implementaron en los países subdesarrollados, debido a que estos han resultado benéficos para los países desarrollados quienes por medio de estos postulados y las políticas de corte neoliberal que se encargaron de promover, han obtenido mayores ganancias y excedentes económicos, al mantener una ventaja comercial, condenan a los países subdesarrollados a volverse dependientes de sus economías, volviéndose imposible lograr el desarrollo y crecimiento económico sin la colaboración y el apoyo de los primeros, por lo cual es un reto salir del atraso económico y mejorar la distribución del ingreso.

1.1 Modelos ortodoxos del comercio internacional

La teoría económica ortodoxa se encarga de estudiar el intercambio entre dos países, utilizando el modelo de las ventajas comparativas de David Ricardo quien busca hacer un ajuste a las ventajas absolutas de Smith. Los neoclásicos parten del supuesto de que la dotación de factores productivos de cada país es fija en el intercambio comercial (capital o mano de obra), para lo cual es necesario que exista competencia perfecta, semejanza en la calidad de los factores, productos indiferenciados, rendimientos constantes y funciones de producción del tipo Cobb-Douglas.

1.1.1 Las ventajas absolutas y ventajas comparativas

Para profundizar en el tema del comercio internacional, estas ideas comenzaron desde el siglo XV, como lo menciona Nápoles: “Las primeras ideas sobre cómo puede un país beneficiarse del comercio internacional las encontramos en la corriente mercantilista de los siglos XVI y XVII” (1981: 1173). El agudo desempleo de la época y el interés por desarrollar actividades manufactureras internas llevó a los mercantilistas a proponer un fuerte proteccionismo, así como la búsqueda de una balanza comercial positiva, basada en la acumulación de metales la cual les generaba un mayor nivel de prosperidad.

Dentro de las críticas que se le hacen a esta escuela del pensamiento es precisamente que confunde el dinero con la riqueza, por lo que promueven una balanza comercial positiva como el mejor método para aumentar la riqueza de una nación que no poseía minas de oro o plata, esto lo lograban mediante las exportaciones, valiéndose de la teoría cuantitativa del dinero ($M*V=P*Y$, donde la oferta del dinero por su velocidad de circulación es igual al nivel de precios por el ingreso nominal de la economía). El pensamiento económico y las políticas de la escuela mercantilista fueron características de las naciones comerciales dominantes en Europa occidental.

Con la naciente llegada del capital industrial aparecen nuevas ideas en cuestión de comercio exterior y con ello se tiene el nacimiento de la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith. Esta ventaja se define como la capacidad de producir en las mejores condiciones técnicas un bien, a un costo absolutamente menor medido en términos de unidades de trabajo (intercambio de equivalentes). Adam Smith afirma que el comercio internacional entre ambos países es rentable, debido a que los países buscarán exportar un bien producido con el mismo número absoluto de horas-hombre, este intercambio da como resultado un aumento en la producción mundial de todos los bienes. La idea central de Smith se rige bajo el “*laissez faire, laissez passer*” es decir mayor libre comercio, en la búsqueda de una mayor riqueza. Siguiendo esta idea el autor Chacholiades nos menciona lo siguiente:

[...] en el ejemplo de que ningún jefe de familia trataría de producir en casa un bien que incurriera en un costo mayor al de comprarlo. Si se aplicara este ejemplo concretamente a un país extranjero "A", se llegaría a la conclusión de que "A" podría proveer a otro país "B" de un bien más barato de lo que el país "B" pudiera producirlo (Chacholiades, 1982: 17).

Siguiendo el contexto de la idea anterior, Smith concluye que la división del trabajo hace crecer la economía, ya que al aumentar la producción cada trabajador como resultado de este se especializa en la actividad con lo cual mejora su destreza y ahorra tiempo, además de que se vuelve experto en su rama. Como lo menciona Smith: “[...] cuando el mercado es muy pequeño, ninguna persona tendrá el estímulo

para dedicarse completamente a una sola ocupación, por falta de capacidad para intercambiar todo el excedente del producto de su propio trabajo, por encima de su consumo” (1958: 30).

Sylos, estudioso del tema de las ventajas absolutas, coincide que a consecuencia de un incremento en la división del trabajo también se da un incremento en la productividad misma que se ve reflejada en la técnica de producción y una mayor organización entre empresas. Para Sylos (2001), la división del trabajo en un primer momento ocurre dentro de las empresas individuales, esto origina las economías de escala y más generalmente, lo que Alfred Marshall llamaba economías internas, mientras que en un segundo momento la división del trabajo que ocurre entre diferentes empresas da origen de lo que Marshall define como economías externas.

Desde otro punto de vista David Ricardo fórmula que para un país lo más conveniente es la especialización vía libre comercio, pero en este intercambio no existen costos de transporte, ya que estos suponen que existen costos de producción constantes y se presenta una inmovilidad de los factores productivos a nivel internacional, René Villarreal nos menciona lo siguiente:

Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill y Frank Taussing fueron los principales economistas clásicos que estudiaron el comercio internacional como un campo especial de la economía. Sin embargo, el estudio de David Ricardo es ampliamente reconocido como el modelo clásico de la teoría del comercio internacional (Villarreal, 1979: 380).

David Ricardo en su modelo de comercio entra en debate con las ideas de Smith, debido que para este autor no eran los países los que asignan las ventajas por cuestiones históricas, más bien es el mercado el que funge como responsable de asignar los recursos que se encuentran en cada país, llamando al modelo como teoría de la ventaja comparativa¹. En donde el costo relativo de producir un bien es más bajo comparado con el de otros países, lo cual confinaba a los países con abundancia relativa de mano de obra a producir bienes que requieren una mayor incorporación de trabajo directo. Ricardo sostenía que la eficiencia absoluta en el intercambio interno se realiza entre artículos con costos más bajos, y en términos trabajo, por otra parte, este principio no es aplicable al intercambio externo, ya que este se rige por los costos comparativos.

Para este autor las dos principales fuerzas económicas son el progreso técnico y el aumento de la productividad, es decir, la expansión del mercado y la disminución de sus costos relativos. A nivel interno de un país los factores productivos se mueven de forma perfecta, con las variables tipo de interés, de la tasa de ganancia o salarios para que los capitales y los trabajadores se movilen en una región hasta

¹ Para Ricardo la ventaja comparativa no se da dentro de un país por naturaleza, esta ventaja la asigna el mercado, derivada de la eficiencia de los países en cierta actividad.

igualar remuneraciones, en el contexto internacional las condiciones son distintas debido a que el capital y trabajo tiene movilidad imperfecta o nula. Para Ricardo, aunque un país pudiera producir a precios más baratos en términos absolutos, los precios relativos serían diferentes en autarquía por las diferencias en los costos reales de producción ya que estos difieren entre países.

En este contexto la tasa de ganancia y la tasa de salario no se pueden igualar, es decir, no podrían ser las mismas en todos los países debido a la inmovilidad de capitales y trabajo, como nos dice Nápoles en su explicación de las ventajas comparativas: “(...) el valor de una mercancía importada no podía medirse por la cantidad de trabajo contenida en ella sino por el correspondiente a la mercancía que se entrega a cambio” (1981: 1175).

Para Ricardo lo más recomendable es no tener ventajas absolutas en la producción de mercancías, es decir dejar la eficiencia productiva compuesta por la productividad y los costos salariales, y convertirla en una ventaja relativa la cual se mide subjetivamente por costos de oportunidad, valiéndose de la teoría cuantitativa del dinero, en la cual se introduce la cantidad de dinero y esta se encarga de marcar los movimientos del nivel de precios. La aplicación de estos postulados demuestra ser ineficiente en la época actual, debido a que el libre comercio no es aplicado completamente por todos los países, incluso al intentar adoptar los países subdesarrollados compiten en condiciones desiguales con los países desarrollados. Según Sylos (2001), admite que en la era de globalización, la movilidad internacional de todos los factores está rápidamente incrementando, por lo tanto, también los costos comparativos cambian sustancialmente debido a los cambios técnicos, considerando el aumento en el grado de educación, por lo cual la división internacional del trabajo se vuelve cada vez menos estable en el curso del tiempo.

1.1.2 El modelo neoclásico Heckscher-Ohlin-Samuelson

Las doctrinas económicas del modelo clásico del comercio internacional tienen un cambio importante con la llegada de los autores Eli Hecksher y Bertin Ohlin. Estos son pioneros de la teoría neoclásica del comercio internacional. Cabe mencionar que la teoría neoclásica examina el intercambio comercial en relación con los efectos sobre el consumo, debido a que niega la existencia del valor trabajo como generador de valor económico, incorporando los factores productivos y los costos de oportunidad. El teorema Hecksher-Ohlin está basado en la proporción de los factores de producción para cada país, como explicación a esta idea Nápoles nos menciona lo siguiente:

Los neoclásicos parten del supuesto de que la dotación de factores productivos de cada país es fija. Por tanto, la especialización en la producción (que a su vez determina el intercambio) obedece a las características de la producción de cada mercancía (con mayor o menor incorporación de trabajo directo) y a la diferente dotación relativa de factores productivos de cada país (Ruiz Nápoles, 1981: 1174).

Heckscher y Ohlin fueron quienes conectaron los patrones de exportación e importación con las dotaciones de los factores y los métodos de producción. La hipótesis central de esta teoría nos dicta que cada país exporta los bienes producidos con cantidades relativamente grandes del factor relativamente abundante en ese país, dependiendo si los países son intensivos en capital o en el trabajo. De esta manera el país con una abundancia relativa en capital tendrá una ventaja comparativa y exportará el bien intensivo en capital, mientras el país, con abundancia relativa de trabajo tendrá una ventaja comparativa y exportará el bien intensivo en trabajo.

Los supuestos del modelo se rigen bajo los siguientes supuestos: existen dos países, dos bienes y dos factores de producción; cada país vende en un mercado de competencia perfecta y produce con rendimientos constantes a escala; hay libre comercio y completa inmovilidad internacional de los factores; no hay costos de transferencia de ninguna clase, de modo que los precios de los bienes del comercio internacional se igualan en los dos países.

Según Ohlin, los precios de las mercancías y de los factores forman parte de un sistema de interdependencia mutua, lo que significa que la demanda externa se puede relacionar con la dotación de los factores domésticos, desechando la teoría del valor trabajo. De esta manera el comercio relaciona la demanda de una región con su oferta de factores logrando una igualación del precio de la mercancía en todas partes, suponiendo que no existen costos de transportes. Por lo tanto, el comercio influye directamente siendo el otorgante de las ventajas en la distribución geográfica, no solamente iguala los

precios de las mercancías, sino también el de los factores, Villarreal no explica esto de la siguiente manera:

El modelo H-O, aunque más refinado que el ricardiano, sigue siendo un modelo simple que muestra cómo la dotación o la abundancia relativa de factores y la tecnología influyen por el lado de la oferta de la economía en la diferencia de los precios relativos de los bienes entre los países (en autarquía) y así determinan la especialización internacional (Villarreal, 1979: 385).

Entre los análisis teóricos destaca la extensión del teorema H-O hecha por Paul A. Samuelson a finales de la década de 1940 renombrando el modelo como Heckscher-Ohlin-Samuelson, en este modelo Samuelson bajo los ideales de la igualación de precios de factores entre países, explica que si los países abundantes en trabajo intercambian en condiciones de libre comercio con los abundantes en capital, al final habría una nivelación de salarios y de rendimientos del capital entre ambos tipos de países. En condiciones de equilibrio se logra la igualación de los precios de los factores, y los salarios reales para el mismo tipo de trabajo en las dos naciones, así como la tasa real de interés para el mismo tipo de capital en ambas naciones.

En términos de ganancias dentro del comercio internacional, cada país trata de maximizar su bienestar, para que esto suceda la cantidad producida del bien intensivo en capital y la cantidad producida del bien intensivo en mano de obra debe ser siempre mayor en el país poseedor de una oferta relativa mayor de capital o de mano de obra, como nos menciona Villarreal: “Los recursos de cada país implican que un bien x se producirá siempre con una cantidad mayor de capital por unidad de mano de obra (P_x) que la razón capital /mano de obra (p_y) empleado en el otro bien (y)” (1979: 385). Por lo tanto, las diferencias en la composición de la demanda crean diferencia en las relaciones de precios, asimismo el desplazamiento de los productos se sustituye por el desplazamiento de los factores para obtener beneficios en el intercambio comercial dejando de lado la inmovilidad internacional de los factores del modelo de Ricardo.

Básicamente la teoría neoclásica nos dice que dentro del intercambio comercial para que dos países se beneficien debe de existir una técnica de producción idéntica, pero la dotación de los factores debe ser diferente. Las conclusiones a las que llega este modelo no son diferentes al modelo de las ventajas comparativas, debido a que el libre comercio tiene una tendencia a mejorar las relaciones comerciales, eliminando las desigualdades existentes. Estos modelos excluyen los aspectos sistemáticos geográficos, sociales y económicos, debido a que el libre comercio por sí mismo genera una mejora general de la productividad y el ingreso en los países comerciantes.

² Villarreal, René. (1979). Señala la cita Samuelson, Paul. A (1948) International Trade and the Equalisation of Factor Prices, The Economic Journal, nota de pie pág 165

Wassily Leontief, en 1947 con datos de la matriz insumo-producto de los Estados Unidos, implementó los ideales del modelo Heckscher-Ohlin, este autor descubrió que los bienes que compiten con las importaciones de ese país eran cerca del 30% intensivos en capital, comparadas con las exportaciones del mismo país, es decir se requiere una mayor mano de obra en sus exportaciones. Este modelo desató críticas en su momento debido a que Leontief utilizó capital /mano de obra en las exportaciones y las industrias norteamericanas que compiten con las importaciones, pero este no hizo ninguna comparación con las proporciones de los factores existentes en otros países, solo entre las industrias del mismo país.

Nápoles nos menciona que la teoría de las ventajas comparativas en su versión contemporánea, incorporan el famoso teorema de Heckscher-Ohlin, a su vez este teorema ha sido refutado por la propia realidad, según se desprende de los trabajos empíricos realizados por Leontief. Nápoles se da cuenta que estos supuestos operan de forma diferente también en los países subdesarrollados, es decir si se aplicara el modelo a los países subdesarrollados no funcionará, como menciona a continuación:

[...] los supuestos confinaban a los países con abundancia relativa de mano de obra a producir bienes que requieren una mayor incorporación de trabajo directo, lo cual determina una división internacional del trabajo que implica, para los países subdesarrollados, constituirse en importadores netos de bienes intensivos en capital de manera permanente, con el consecuente atraso de su industria (Ruiz Nápoles 1981: 1175).

El modelo H-O ha demostrado tener deficiencias para operar en los países, prueba de ello es la que llevó a cabo Wassily Leontief con la economía estadounidense en la cual sus resultados han sido contradictorios. Sobreviviendo a todas las críticas la teoría neoclásica del comercio internacional se encuentra basada en gran medida en este teorema, constituyendo la base de las políticas comerciales de libre mercado en los países al momento de comerciar, incluso llevándose a la práctica dentro de los países subdesarrollados que han sido condenados a competir con la mano de obra en su mayoría, cuestión que los ha tornado imposible lograr el desarrollo y crecimiento económico el apoyo de los países desarrollados.

1.2 Modelos heterodoxos del comercio internacional

Como contraparte a las teorías ortodoxas del comercio internacional, se encuentran las teorías heterodoxas, estas teorías surgen como una alternativa ante estos modelos ortodoxos, fallidos en los países subdesarrollados. En este capítulo pondremos especial énfasis en las teorías del imperialismo, centro-periferia, y la dependencia, cada una de ellas cuenta con diferentes enfoques, buscando analizar las relaciones económicas internacionales en su conjunto, estas corrientes se enfocan en los bienes y servicios, así como la exportación de capitales entre países.

1.2.1 Intercambio desigual

El enfoque de Arghiri Emmanuel de la década de los 1960 es completamente diferente a los enfoques clásicos y neoclásicos. Este autor adopta la teoría Marxista de los precios para explicar el comercio internacional, buscando enfocar su teoría a la realidad, esta teoría fue aceptada durante años por los teóricos marxistas. Todos los teóricos del imperialismo incluyen una crítica a la teoría de las ventajas comparativas, como nos menciona Nápoles:

Las diversas teorías del imperialismo afirman que los planteamientos de la escuela clásica y neoclásica del siglo XIX carecen de vigencia, puesto que el sistema capitalista pasó de una etapa de libre competencia a una de competencia monopólica. Por tanto, el intercambio interno y externo de los países capitalistas no puede regirse ya por las mismas leyes (Nápoles, 1981: 1175).

La teoría de Emmanuel se basa en el intercambio desigual que se da entre países desarrollados y subdesarrollados, retomando algunas ideas de Marx (a pesar de que este autor nunca elaboró una teoría completa sobre el comercio internacional), mediante la operatividad de la ley del valor. Emmanuel dentro de la crítica a este intercambio desigual discute cuestiones como las ventajas comparativas de David Ricardo, las ventajas absolutas de Adam Smith, las transferencias de valor, la formación de precios en el mercado mundial, la inmovilidad de capitales, y el proteccionismo.

Dentro de los supuestos que utiliza Emmanuel se encuentra una concepción "dualista" de la economía capitalista mundial que consiste en hablar de países desarrollados y subdesarrollados, un estudioso del tema es Bernal (1985), quien nos menciona que los países desarrollados se caracterizan por salarios altos, de alta composición orgánica de capital, progreso técnico continuo y alta productividad del trabajo, mientras los segundos tienen características opuestas, esto es, salarios bajos, baja composición orgánica de capital, falta de desarrollo tecnológico y baja productividad.

Para Emmanuel el intercambio desigual se crea cuando los países desarrollados envían capitales a los países subdesarrollados, ya que estos se especializan en productos de baja composición orgánica³, a diferencia de los países desarrollados que cuentan con productos con una alta composición orgánica del capital, el autor explica que dentro de estos procesos hay diferencias en el salario de la fuerza de trabajo y es esto lo que va a explicar el intercambio desigual, para este autor independientemente de lo que produzcan y exporten un país subdesarrollado, siempre cambian una mayor cantidad de trabajo nacional por una menor cantidad de trabajo extranjero.

Emmanuel explica que el deterioro de los términos del intercambio no es el problema en el intercambio, por ello busca una variable analítica que le permita explicar las diferencias en la formación de los precios, de ahí que su análisis tenga como base los salarios en lugar del trabajo como determinante de valor, Emmanuel dice lo siguiente: “[...] el salario resulta de suma importancia ya que en los países desarrollados se paga un salario promedio 30 veces mayor que el de los países atrasados, así como una intensidad al doble de lo que lo haría un país subdesarrollado” (1972: 34), por lo tanto existe una transferencia de valor porque a los países subdesarrollados les cuesta más producir un mismo producto, por los bajos salarios, y la implementación de una tecnología menos avanzada.

De esta manera, Emmanuel explica que los productos de los países subdesarrollados, aunque tengan mucho valor se cotizan a bajos precios en el mercado internacional, debido a que el autor retoma estas ideas sustituyendo en el intercambio las ramas productivas por naciones, debido a que existe una inmovilidad de los factores. Con lo anterior se explica por qué el valor de las mercancías no se forma de la misma manera en el mercado internacional que en el nacional, el autor supone que cada país es productor de lo exportado, derivando de los ideales de Marx: “[...] son las transferencias de valor entre ramas en virtud de las distintas composiciones orgánicas del capital las que hacen que los valores individuales puedan estar por arriba o por debajo del precio de producción, y en consecuencia la plusvalía fluye de las ramas de baja composición orgánica a las de alta composición orgánica” (2006: tomo 3).

Estas ideas convergen con la de los economistas clásicos, debido a que para estos autores no se presenta el problema de la diferenciación salarial, para ellos el salario estaba determinado por una ley biológica, tal como lo cita Emmanuel: “[...] bajo esta perspectiva el valor de la fuerza de trabajo era para ellos un dato primario a partir del cual se determinaba todo el mecanismo de la producción, ya que este lo reducía siempre al mínimo de subsistencia” (1972: 146). Al encontrar Emmanuel que el salario es la variable responsable de este intercambio desigual, nos menciona que si este efecto llega a los precios se

³ En el capital tomo 1 capítulo 3, Marx (1864), explica que a medida que progresa la acumulación, aumenta la masa de medios de producción movida por unidad de fuerza de trabajo, y esta revolución se refleja en lo que llama “composición orgánica del capital”, esto es, la relación entre el capital constante y el capital variable.

produce un diferencial que impactan en el desarrollo, debido a que es la desigualdad salarial la que actúa sobre los precios y sobre el desarrollo económico. Esto suena confuso debido a que no son los precios de las mercancías los que determinan los salarios, sino éstos son los que determinan los precios.

Si existe una diferencia en los salarios dice Emmanuel es porque se ha infringido la ley del valor, pues si se da un intercambio desigual es gracias al monopolio de salarios que establecen los trabajadores de los países desarrollados los cuales mantienen una clase de monopolio hacia los obreros de los países subdesarrollados, a pesar de realizar la misma cantidad de trabajo los últimos reciben sueldos inferiores, Emmanuel menciona lo siguiente: “[...] la ley del valor funciona de la misma manera en el mercado mundial capitalista y en el interior, pero se producen efectos diferenciados a causa de la desigual remuneración del factor trabajo según los países” (1972: 331).

En el mismo contexto de ideas Samir Amin tiene una opinión más aceptada entre los teóricos, debido a que nos menciona que si se dan composiciones orgánicas iguales, el país que paga salarios inferiores recibe menos en el intercambio mundial, debido a que los países subdesarrollados exportan productos no necesariamente de subsectores atrasados de baja productividad, pero sí siempre con una baja remuneración del trabajo: “[...] el productor directo no recibe lo que le corresponde, entonces hay transferencia de valor de los países de la periferia al centro, "debidas al mecanismo del intercambio desigual", que representa un auténtico robo” (1978: 137). El autor Charles Bettelheim, contrario a Emmanuel, señala que los obreros de los países desarrollados no son los beneficiados de la explotación al despojar a los obreros de los países subdesarrollados, ya que los únicos beneficiados son los capitalistas de las empresas y de las ramas más avanzadas, para este autor el planteamiento de la operatividad de la ley del valor que practica Emmanuel se encuentra en el libro 1 de El Capital, pero esta aplica solo a un modo de producción mercantil simple, pero no se aplica a un modo de producción capitalista.

Otro autor que complementa las ideas del intercambio desigual es Anwar Shaikh, este autor parte de la crítica al comercio internacional, por la ley de los costos comparativos que ha dominado desde los tiempos de David Ricardo hasta Samuelson, debido a que en cada país se produce relativamente más barato alguna mercancía, dada esta situación el país debe especializarse en la producción de esa mercancía dejando a los países que se conviertan relativamente más eficientes en estas.

Uno de los postulados fundamentales de la teoría del intercambio desigual es que la ley del valor no opera igual a nivel nacional que a nivel internacional, si existe flujo de capital entre países es por las diferencias del ingreso, las cuales se producen por factores no móviles o poco flexibles como los recursos naturales o el bajo costo del trabajo asalariado. Los países subdesarrollados generan tasas de ganancia muy elevadas por los bajos salarios, a su vez se encargan de atraer mucha inversión extranjera y esto

acarrea menor crecimiento, estancamiento, desempleo y dominación extranjera, de acuerdo con Shaikh: “Si no fuera por esta entrada masiva de capitales, se mantendrían altas las cuotas de ganancia y altos los precios, y los países subdesarrollados no perderían su mayor excedente” (2009: 70).

Dentro de las ideas del intercambio desigual los monopolios no impiden el funcionamiento de la ley del valor a nivel internacional, más bien en un intercambio comercial vía libre comercio los países subdesarrollados atraerán déficits que tienen que compensarse con entradas de capital vía deuda o inversión directa, que en todo caso lo agudizan, para Shaikh:“ [...] el libre comercio no niega las desigualdades entre las naciones, sino que las agudiza, el libre comercio asegurará que los países capitalistas avanzados dominarán el intercambio internacional, y que los países menos desarrollados terminarán con déficit crónico y con una deuda también crónica" (2009: 173).

Los países atrasados son en general menos eficientes, y esto implica una transferencia intersectorial, ya que en general se producen con composiciones orgánicas más bajas. Shaikh (2003), nos menciona que existe una inferioridad comercial de los países menos desarrollados, debido a la liberalización del comercio beneficia principalmente a las empresas de los países desarrollados, puesto que son las más avanzadas tecnológicamente, mientras el mundo en desarrollo retrocede a proporcionar acceso extranjero a trabajo barato y a recursos naturales baratos. Estos resultados se explican por factores como la competencia imperfecta, las economías de escala y una distribución desigual de las capacidades, el conocimiento y las instituciones entre países.

De acuerdo con Shaikh para salir de este intercambio desigual, los países subdesarrollados deben promover la investigación y aplicar su propia tecnología, debe de existir una fuerza de trabajo competitiva, también se deben proteger sectores clave y sensibles de la economía, no especializarse en productos de bajo valor agregado, diversificar las exportaciones, así como los socios comerciales, y controlar los flujos de capital y la inversión extranjera. De este modo los países van a poder salir de su atraso, debido a que con la combinación de los conceptos que se mencionaron, van a ser competitivos a nivel internacional, generando menor valor agregado en los productos, teniendo subsectores fortalecidos, y personal capacitado.

1.2.2 Teoría de la dependencia

La teoría marxista de la dependencia es una teoría desarrollada por teóricos vinculados con los problemas políticos, económicos y sociales en los países de América latina entre estos exponentes se encuentran: Theotonio dos Santos, Vania Bambirria y Ruy Mauro Marini. Para Theotonio dos Santos la economía de ciertos países está condicionada por el desarrollo y la expansión de otra economía a la que está sometida en el comercio mundial, cuando algunos países (dominantes) pueden expandirse y ser autosuficientes, mientras que otros países (dependientes) sólo pueden hacer lo anterior como un reflejo de tal expansión, para entender estos ideales es necesario entender este enfoque como nos menciona a continuación:

La teoría de la dependencia proseguía y perfeccionaba un enfoque global que pretendía comprender la formación y evolución del capitalismo como una economía mundial. Prébisch ya hablaba, en la década de 1950, sobre la existencia de un centro y una periferia mundial, tesis que perfeccionará en la década de 1970 bajo la influencia del debate sobre la dependencia (Dos Santos, 2002: 33).

Theotonio dos Santos nos menciona que vivimos en una forma histórica de la dependencia tecnológico- industrial (nueva dependencia), la cual está condicionada por la exigencia de los mercados de bienes de capital, esta nueva dependencia, basada en las corporaciones multinacionales que comenzaron a invertir en las industrias de los países subdesarrollado. Para Dos Santos existe un control monopólico de los mercados, ya que los países dependientes transfieren su excedente hacia los países dominantes, como lo menciona: “los países centrales son captadores de excedentes económicos de los países periféricos y dependientes, fenómeno que explica gran parte de nuestras dificultades “(2002: 86).

Aunado a esto, los países desarrollados condicionan a los países dependientes con el financiamiento, basados en préstamos y en la exportación de capital, que les permitan recibir intereses y beneficios aumentando así su excedente interno y fortaleciendo su control. Estas formas de sometimiento generan un déficit comercial para los países de la periferia como nos menciona el autor Villarreal a continuación:

Las causas del déficit son tres: a) relaciones comerciales desarrolladas en un mercado altamente monopolizado; b) el capital extranjero conserva el control en los sectores dinámicos de la economía; y c) el financiamiento extranjero se vuelve necesario en dos formas para cubrir el déficit existente y para financiar el desarrollo mediante préstamos (Villarreal, 1979: 221).

Los créditos se utilizan para financiar las inversiones de los países dominantes, con estos pueden subsidiar importaciones extranjeras que compiten con los productos nacionales, para introducir tecnología no adaptada a las necesidades de los países subdesarrollados y para invertir en sectores de baja prioridad de la economía nacional, es decir los países tienen que pagar toda la ayuda que reciben. En el contexto

del mercado mundial, existe un control de capital extranjero en los sectores más rentables de la economía de los países de la periferia, esto implica alto volumen de ganancia en dirección a los países centrales, y al financiamiento externo es decir la inversión extranjera directa (IED)⁴ para financiar el déficit que se genera, los capitalista de los países dependientes están obligado a competir en condiciones desiguales con el capital internacional en el interior de su frontera.

Siguiendo las ideas de Theotonio, existen limitaciones estructurales para el proyecto de desarrollo industrial en las economías periféricas, ya que sigue condicionado al sector exportador como menciona Villarreal: “[...] los países dependientes deben generar grandes excedentes, no con mayores niveles de tecnología sino más bien con una mano de obra súper explotada” (1979: 217). Los niveles salariales internos, en el contexto de un mercado local de mano de obra barata, combinada con una tecnología intensiva de capital, da como resultado una tasa alta de explotación, esta suele agravarse más por los altos precios de los productos industriales impuestos

En este mismo tenor, Ruy Mauro Marini fue precisamente compartiendo las premisas teóricas y políticas de Theotonio dos Santos, pero en un nivel más elevado de abstracción. Marini se encargó de aplicar temas de la teoría marxista en América Latina, como lo podemos ver en su ensayo titulado *Dialéctica de la dependencia*. Su interpretación se acerca a la de la formación y características del Estado capitalista de la periferia, y la crítica del capitalismo latinoamericano, con la noción de superexplotación, la cual realizó en el artículo “*Subdesarrollo y revolución en América Latina*”.

Para Marini la dependencia es una relación subordinada entre naciones independientes, este autor cree que la oferta de alimentos proporciona a los países centrales una reducción del valor de la fuerza de trabajo, a su vez esto fue lo que posibilitó que los países formarán una acumulación basada en la búsqueda de mayor productividad. En palabras de Marini: “[...] la dependencia, es entendida como una relación de subordinación entre naciones formalmente independientes, en cuyo marco las relaciones de producción de las naciones subordinadas son modificadas o recreadas para asegurar la reproducción ampliada de la dependencia” (1973: 18).

Con el surgimiento de estas ideas Marini añade un nuevo término “la superexplotación de la fuerza de trabajo”, que define como la forma encontrada por los capitalistas en la periferia, para recuperar la pérdida de plusvalía que se da a través de la transferencia de valor ocurrida entre los países con diferente desarrollo, este autor se ha basado en Marx, y Osorio resume estas formas de superexplotación de la siguiente manera; “[...] sostenemos que de las tres formas que esta asume:

⁴ La inversión extranjera son los flujos de capital por parte de un país emisor a otros países receptores para cumplir un fin. En el caso de la teoría de la dependencia, el fin de esta es prolongar las ganancias que les generan los países dependientes.

intensificación del trabajo, prolongación de la jornada de trabajo, y remuneración por debajo de la fuerza de trabajo” (2016: 149). Al reducir los capitalistas la jornada de trabajo, contrarrestan la caída de la tasa de ganancia; el pago de un salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo determina a todas las otras formas de explotación en las economías dependientes. Marini manifiesta que este mecanismo afecta el consumo de los trabajadores en los países dependientes y beneficia a los países dominantes, considerando que la esfera de alto consumo es la procedente de la plusvalía no acumulada, está a su vez se encuentra suplida por los países del exterior, por otra parte, la esfera baja de consumo a su vez es representada por la demanda de trabajadores asalariados y suplida en gran medida por la producción interna de las economías dependientes.

Jaime Osorio estudioso del tema, con base en los estudios de Marini, nos dice que el precio de la fuerza de trabajo puede llevar a extremos inhumanos por varios mecanismos, debido a que los trabajadores no satisfacen su consumo y tienen un mercado menos desarrollado. Osorio (2016), en su libro Teoría Marxista de la Dependencia, menciona que el régimen de superexplotación tiende a mantener salarios con un papel significativo en el mercado interno local, incluso fortalecido por los bonos de productividad y el pago de horas extras totalmente rebajada que va asociado con la intensificación y con la prolongación de la jornada. El capitalismo latinoamericano hace justamente de los bajos salarios un elemento que favorece su capacidad de competencia en los mercados internacionales, a los trabajadores les es complicado acceder a estos bienes básicos indispensables, y mucho menos a los bienes ensamblados en México, sean televisores de plasma, autos, celulares o computadoras.

Claudio Katz le da otro contexto al término de la superexplotación, ya que, si bien este acepta que existe un pago por debajo del valor, este no se condiciona solo en la denominada periferia o economías subdesarrolladas como afirman Marini y Osorio, debido a que en todos los países existen sectores explotados formales e informales y segmentos más vulnerables sometidos a la superexplotación. Para Katz existe un atraso en países periféricos, como él afirma: “[...] estos drenajes de recursos se consumieron por senderos productivos (inversión extranjera), financieros (deuda externa) y comerciales (deterioro de los términos de intercambio)” (2019: 12). En armonía con estos drenajes los capitalistas internacionales buscan generar elevadas tasas de ganancia y un pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor en otros países, un ejemplo de ello son los países asiáticos como el caso de China. Entonces la explotación es el mecanismo por el cual los capitalistas tienen un criterio comparativo para analizar su costo beneficio, este lo utilizan las empresas multinacionales, para evaluar sus tasas de ganancia derivadas de la extracción de plusvalía.

1.2.3 El estructuralismo centro-periferia.

De acuerdo con Floto (1989), a fines del decenio de 1940, la CEPAL puso en tela de juicio las conclusiones de la teoría de las ventajas comparativas y el modelo Heckscher-Ohlin, contrario a estos ideales, los estructuralistas tratan de ofrecer otra visión de los efectos del comercio exterior, para explicar la interacción de las fuerzas del centro y la periferia del sistema capitalista. Varios autores de la CEPAL realizaron estudios basándose en la idea de Raúl Prebisch y su denominado modelo centro-periferia. Este modelo parte de la idea de la propagación del ciclo económico el cual se extiende de los países industrializados hacia los países en vías de desarrollo, estas ideas tuvieron una fuerte aceptación para los países de América Latina los cuales se denominan como subdesarrollados por su nivel de atraso en el desarrollo tecnológico y su repercusión en la relación con los países desarrollados.

El estructuralismo cuestiona la teoría clásica de la teoría de la ventaja comparativa en lo que respecta a las conclusiones sobre la especialización internacional. Dentro de la división internacional del trabajo a los países de América Latina les corresponde producir alimentos y materias primas para proveer a los grandes centros industriales, en términos generales, las exportaciones primarias hacia el centro crecen muy despacio. Siguiendo la idea central de Prebisch nos menciona lo siguiente: “En ese esquema a la América Latina venía a corresponderle, como parte de la periferia del sistema económico mundial, el papel específico de producir alimentos y materias primas para los grandes centros industriales” (1949: 2).

Al existir este intercambio de mercancías, el centro se caracteriza por tener mayor competitividad, mientras que las limitaciones estructurales de la periferia no generan los beneficios del progreso técnico, por lo cual no se cumple la premisa de la teoría ricardiana, debido a que los frutos del progreso técnico no se distribuyen entre todos los países. Siguiendo esta idea Rodríguez menciona lo siguiente:

Se concibe que centros y periferias se constituyen históricamente como resultado de la forma en que el progreso técnico se propaga en la economía mundial. En el centro, los métodos indirectos de producción que el progreso técnico genera se difunden en un lapso relativamente breve a la totalidad del aparato productivo. En la periferia se parte de un atraso inicial, y al transcurrir el llamado periodo de “crecimiento hacia afuera”, las nuevas técnicas sólo se implantan en los sectores exportadores de productos primarios y en algunas actividades económicas directamente relacionadas con la exportación, las cuales pasan a coexistir con sectores rezagados en cuanto a la penetración de nuevas técnicas y al nivel de productividad del trabajo (Rodríguez, 1980: 26).

Contrario a lo que dicta la teoría neoclásica, en los países desarrollados no funcionan las premisas del progreso técnico, en el cual este progreso no tiende a repartirse mutuamente a los países que comercian, debido a que en el centro penetran las técnicas capitalistas de producción, mientras que en la

periferia se mantiene una producción rezagada tecnológicamente, generando que los precios de las manufacturas sean mayores que el incremento de los precios de los bienes primarios y de bajo valor añadido, provocando una disminución en los términos de intercambio, estos son entendidos de acuerdo con Floto como: “[...] una disminución de la cantidad de productos manufacturados terminados que esos países pueden obtener por una cantidad dada de productos primarios.” (1986: 151). Los términos de intercambio que se generan entre un país desarrollado y un subdesarrollado no solo impiden que los últimos reciban las supuestas ganancias del comercio que señala la teoría neoclásica, sino que además se convierte en el principal obstáculo para el desarrollo, esto da origen a un círculo vicioso en el cual los países periféricos padecen de una productividad agrícola baja y la mano de obra no puede desplazarse a la industria.

Para Rodríguez (2006: 54), los conceptos centro y periferia aluden a una estructura del comercio mundial caracterizado del intercambio de manufacturas por materias primas; en cambio el desarrollo y subdesarrollo de los países concierne a las diferencias de las estructuras productivas y económicas, entre países avanzados y rezagados. Un aspecto primordial de la desigualdad que existe entre estos dos polos se debe a las diferencias de las estructuras productivas, así como los ingresos medios que se han creado a través del tiempo. Cardoso y Faletto consideran que la situación de subdesarrollo nace de la relación entre sociedades periféricas y centrales, como mencionan a continuación:

Históricamente la situación de subdesarrollo se produjo cuando la expansión del capitalismo comercial y luego del capitalismo industrial vinculó a un mismo mercado economías que, además de presentar grados distintos de diferenciación del sistema productivo, pasaron a ocupar posiciones distintas en la estructura global del sistema capitalista. De ahí que entre las economías desarrolladas y las subdesarrolladas no sólo exista una mera diferencia de etapa del sistema productivo, sino también de función o posición dentro de una misma estructura económica internacional de producción y distribución. Ello supone, por otro lado, una estructura definida de relaciones de dominación (Cardoso y Faletto, 1969: 22)

El progreso técnico es más intenso en la industria que en las actividades primarias y también lo es en aquellas actividades y ramas en las que la industrialización periférica no puede avanzar, por ejemplo, bienes de consumo durable. Siguiendo estas ideas Rodríguez (2006), nos menciona que la expansión de la industria y del empleo industrial en el centro no pueden ser compatibles con un desarrollo periférico basado en su tradicional especialización primario-exportador, por lo tanto para esto se necesita lograr un cierto nivel de desarrollo de la economía mundial (igualdad de productividad e ingresos medios), en condiciones tales que no exista la movilidad internacional de la fuerza del trabajo para que la industrialización sea un camino enfocado en el desarrollo de la periferia.

Un problema de los países subdesarrollados es la sobreabundancia de la fuerza de trabajo, de acuerdo con Kay (1991), un considerable sector precapitalista de baja productividad sobrevive en la periferia produciendo un permanente excedente de mano de obra, este sobrante mantiene los salarios bajos e impide que la periferia retenga los frutos de su propio avance tecnológico en la medida en que los aumentos en la productividad del sector exportador son mayormente transferidos al centro. Estos resultados son un reflejo directo de la heterogeneidad del empleo, al existir una basta oferta de mano de obra, es decir existe un contingente de subempleados rurales urbanos en la periferia, caso contrario a lo que pasa en el centro, debido a que estos cuentan con relativa escasez de mano de obra, así como organizaciones sindicales bien organizadas que le dieron un impulso a los procesos de industrialización.

La existencia de un excedente de mano de obra en la periferia, unida a la característica falta de organizaciones laborales impide que los trabajadores obtengan aumentos salariales equiparables a los industriales. Los sindicatos y trabajadores en los países del centro se encuentran fortalecidos por lo tanto es difícil que vean reducciones o estancamiento de sus salarios, caso contrario a los países de la periferia. Conforme a estas ideas Kay nos menciona lo siguiente:

De acuerdo con Prebisch, la existencia del poder sindical y de los oligopolios en el centro significa que los precios no han caído o que han caído en un grado menor que el aumento en la productividad. De este modo, trabajadores y capitalistas en el centro son capaces de ganar los frutos de su avance técnico por medio de los aumentos en los salarios y las ganancias. Mientras tanto, lo contrario ha ocurrido en la periferia debido a la debilidad o a la inexistencia de sindicatos y a la mayor competencia que enfrentan los productores exportadores (Kay, 1991: 104).

La estructura en la periferia es heterogénea y parcialmente especializada, y sus niveles de productividad más competitivo se dan sólo en el sector exportador, por lo cual en otras actividades la productividad del trabajo resulta significativamente inferior, gran parte de este atraso se debe al rezago del progreso técnico en sus industrias dedicadas a la producción nacional. Las nuevas técnicas que llegan de los países desarrollados solo se implantan en subsectores exportadores de productos primarios y en algunas actividades relacionadas con la exportación, las cuales pasan a coexistir con subsectores rezagados, al darse una ampliación del sector exportador de productos primarios, la demanda de bienes y servicios se satisface en gran medida con importaciones, contrastando con el centro ya que estos cuenta con una estructura homogénea y diversificada.

Para los países de la periferia el patrón de transformación industrial y las desventajas propias en materia de generación e incorporación de tecnología, origina aumentos considerables de la demanda de importaciones de productos que no se pueden producir internamente. Al existir este aumento de demanda por los productos manufacturados se crea un desequilibrio dentro del intercambio comercial entre estos dos países, como menciona Rodríguez: “[...] en el caso del desequilibrio externo, las importaciones tienden a superar a las exportaciones, esta tendencia al déficit comercial y se ve además acentuada por el deterioro a largo plazo de los términos de intercambio” (2006: 63).

Ante estos escenarios los autores de la CEPAL abogan por una política de industrialización como solución del estrangulamiento externo, debido a que con esta política se busca que detone el proceso de crecimiento y desarrollo. Con una mayor industrialización se plantea una modificación del sistema productivo, y la creación de una base endógena de acumulación, con mayor participación del Estado denominando a estos ideales “el desarrollo hacia adentro”. Ante el aumento de la industrialización en la periferia se conduciría hacia mayores aumentos en la productividad y los ingresos, reduciendo el desempleo, como menciona Pinto: “[...] de pronto, la elevación de la productividad del sistema mirado globalmente que se expresa en el incremento de los ingresos por persona activa obedece más al esfuerzo de inversión interna, tanto público como privado, que solo a la predominante incorporación de factores o a su explotación más exhaustiva” (1965: 6)

1.3 Las políticas neoliberales en el intercambio comercial

El neoliberalismo surge con el retorno de los postulados del liberalismo clásico de Hayek, los cuales se encuentran en contraposición a cualquier otra idea de colectividad, debido a que sus postulados se encuentran a la defensa del mercado frente a la planificación y la regulación estatal de la economía, también defienden el derecho de los individuos frente al poder de las autoridades. El neoliberalismo es una reacción tanto al keynesianismo, al socialismo, y al desarrollismo, Hayek estaba en contra de la intervención del Estado en la economía, ya que para este autor esta intervención la perjudicaba, siguiendo las ideas de este autor Escalante menciona lo siguiente:” La intervención del Estado para corregir el funcionamiento del mercado no solo es ineficiente sino injusta. Porque cualquier forma de planeación es por definición coercitiva, en la medida en que requiere la intervención deliberada de individuos concretos que imponen su voluntad sobre estos” (2016 :254).

Dentro del programa neoliberal el Estado es el responsable de proteger los derechos de los individuos, debido a que este puede garantizar ciertas normas que necesitan respetarse. En 1975 Buchanan escribe el libro *los límites de la libertad*, en este libro suponen la existencia del Estado y el derecho, en donde los individuos necesitan algo parecido a un contrato, el cual garantice a los individuos que cada uno cumpla con los derechos de propiedad y facilite el intercambio. Dentro de estos supuestos el modelo de Porter llega a la conclusión que muchas de las doctrinas, instituciones, normas y procedimientos del derecho, son respuesta al problema de los costos de transacción, según Escalante (2016), el modelo de Porter intenta reducir o distribuir los recursos como lo estuvieran si el costo fuera cero (los costos de transacción que resultan de falta de información, de las asimetrías, las posibilidades de fraude , abuso, incumplimiento) es decir con la implementación de esta ley se trata que el mercado funcione y cuando esto es imposible, trata de producir un resultado similar al que produce el mercado.

Siguiendo estos ideales el mundo privado opera bajo la presión del mercado y por definición es más eficiente, los servicios que tiene el Estado también tienen que ser privatizados, ante el mayor número de empresarios mejora la competencia, en este caso el papel fundamental del Estado se reduce al de un instrumento en el proceso de privatizaciones que ayude a crear y preservar el marco institucional apropiado para el desarrollo de estas prácticas. Si se opera bajo estos supuestos y se opera de manera correcta la competencia con el mayor número de privatizaciones eliminan los trámites burocráticos, incrementan la eficiencia y la productividad, logrando mejorar la calidad de las mercancías y logrando la reducción de los costos, dentro de este enfoque el Estado en la competencia debe ser fundamentalmente una empresa que ofrece bienes y servicios, que siga las señales de mercado (precios).

El neoliberalismo fue la ideología hegemónica desde el comienzo de la década de 1980, en donde se buscaba la intervención del Estado en lo mínimo, esta ideología se encontró adoptada y promovida por los gobiernos estadounidenses a partir de Ronald Reagan. Prácticamente todos los países tras el derrumbe de la Unión Soviética, han abrazado en ocasiones de manera voluntaria y en otras obedeciendo a poderosas presiones alguna teoría neoliberal, de acuerdo con Bresser, la finalidad de un Estado mínimo se resume de la siguiente manera:

[...] un Estado «mínimo», lo que significaba al menos cuatro cosas: primero, que dejará de encargarse de la producción de determinados bienes básicos relacionados con la infraestructura económica; segundo, que desmontara el Estado social, es decir, el sistema de protección a través del cual las sociedades modernas buscan corregir ceguera del mercado en relación con la justicia social; tercero, que dejara de inducir la inversión productiva y el desarrollo tecnológico y científico (que dejara de liderar una estrategia nacional de desarrollo); y cuarto, que dejara de regular los mercados y, sobre todo, los mercados financieros, para que se autorregulan (Bresser, 2009: 85-86)

En la medida que la mayor parte de los países abrieron sus mercados al comercio internacional, se encargaron de adoptar los supuestos neoliberales acompañados de una serie de políticas, donde incluso las empresas aplican una serie de cambios normativos para la burocratización, abogando por una economía orientada a la libertad de mercado. En este marco la globalización transformó al mundo en un gran mercado cada vez más integrado, este nuevo orden se encargaba de favorecer de manera invariable la integridad del sistema financiero y la solvencia de las instituciones financieras sobre el bienestar de la población o la calidad medio ambiental en los países que lo practiquen.

Al promover los países desarrollados y sus instituciones financieras el programa neoliberal, buscaban crear una dependencia hacia los países en vías de desarrollo, con la implementación de los supuestos en estos países, se tenía que facilitar la competencia entre diversas compañías y corporaciones aceptando las reglas de libre comercio, basándose en mercados de exportación, y practicando una infraestructura que genera un clima óptimo para los negocios donde los países desarrollados se benefician. Los países desarrollados para mantener beneficios a largo plazo sometieron a los países subdesarrollados creando instituciones financieras que emitían deudas a estos últimos, a los cuales les resultaba imposible de pagar a corto plazo, siguiendo esta idea Harvey menciona lo siguiente: “A medida que nuevos acuerdos institucionales vienen a definir las reglas del comercio mundial-por ejemplo, la apertura de los mercados de capitales es actualmente una condición para la pertenencia al FMI o al OMC, los Estados de los países en vías desarrollo se ven más arrastrados al redil neoliberal” (2005 :81).

Los países desarrollados vendiendo la idea de tener una estrategia nacional de desarrollo tecnológico y científico a los países subdesarrollados desarrollo inducen la inversión productiva, con la

adopción de este nuevo modelo se crea una nueva división internacional del trabajo, en la cual los trabajadores ya no se especializan en la producción de determinados bienes y servicios, más bien estos se especializan en una parte de la cadena productiva, acompañado de una tasa de explotación laboral. Con la implementación de este proceso se busca que el Estado no interviniera en los temas de la división del trabajo, de las relaciones sociales, y de las áreas de protección social. Esta forma de especialización flexible es aprovechada por el capital como un sencillo método de obtener medios de acumulación, sobre este tema Harvey menciona lo siguiente: “El resultado general se traduce en la disminución de los salarios, el aumento de la inseguridad laboral, y en muchas instancias, la pérdida de los beneficios y de las formas de protección laboral previamente existentes” (2005: 85).

Dentro de los países desarrollados destacan los Estados Unidos y los principales países del G7⁵, los cuales crearon una combinación formada por el FMI, BM, y el departamento del tesoro, con estas instituciones intervienen en las decisiones económicas de los países que mantenían dependientes como es el caso de México y los países latinoamericanos. En México el modelo neoliberal comienza a finales de 1982 en el mandato de Miguel de la Madrid y en el contexto de una crisis de deuda externa, en donde James Baker secretario del tesoro de Estados Unidos, organizó un plan para rescatar al país utilizando como mecanismo el FMI para imponer un ajuste estructural en México y protege a los banqueros de New York del impago, este rescate se logró a cambio de ejecutar las reformas neoliberales comenzado con la privatización y la reorganización del sistema financiero en 1984 donde se dieron préstamos a cambio de la ejecución de reformas neoliberales, incluso la crisis de 1994 es el resultado de estas políticas neoliberales que atiende a los intereses del gran capital financiero, a costa del estancamiento económico y del empobrecimiento de la mayoría de la población, en este contexto Harvey menciona lo siguiente :

Esta práctica consiste en priorizar las necesidades de los bancos y de las instituciones financieras mientras se cercena el nivel de vida del país acreedor. En el contexto internacional esto suponía extraer excedentes de las empobrecidas poblaciones del tercer mundo con el fin de saldar las deudas de de la banca internacional (Harvey, 2005: 83)

Con la imposición del modelo neoliberal, así como el conjunto de las reformas estructurales que estos proponían, las economías de los países en subdesarrollo se encontraron basadas en los principios del mercado, atados a la deuda que emitían las instituciones financieras, a medida se ampliaba la esfera del mercado la asignación de los recursos tendría que ser más eficiente, conduciendo a la privatización de las empresas públicas, a la desregulación de la formación de precios y a la liberación comercial y de los flujos de capital.

⁵ El G7 es una organización de los países líderes en el mundo, lo conforman Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Reino Unido y Estados Unidos.

La implementación de estas reformas neoliberales en el país se acompañó con la entrada de México al GATT en 1986 y se fortaleció con la firma del TLCAN. Varias empresas transnacionales aprovecharon estos beneficios como lo son los bajos salarios al abaratar costos, estimulando la expansión de la industria intensiva en trabajo orientadas hacia la exportación aprovechando las importaciones de insumos especialmente de Asia, que se permitía con la implementación de estos ideales de libre mercado,

Como crítica a estos postulados neoliberales se encuentra la idea que para promover un desarrollo y crecimiento económico de un país, el Estado y el mercado deben ser complementarios, y no operar por separados, debido a que el estado juega un papel fundamental como nos menciona Bresser (2009), el Estado es el sistema constitucional-legal, la matriz de las demás instituciones, el principio coordinador o regulador con poder sobre toda la sociedad y el aparato político que ejecuta ese poder; mientras el mercado es el mecanismo de competencia económica regulado por el Estado que logra una coordinación relativamente automática entre las acciones económicas.

Una crítica general a los países desarrollados que conforman el nuevo orden, es que estos promueven la implementación de los postulados neoliberales acompañados de los ideales ortodoxos de libre mercado, pero estos no lo practican rigurosamente, a medida que ocurren crisis financieras estos países adoptan políticas en las cuales el gobierno tiene que intervenir para rescatar sus economías. En el caso de los países subdesarrollados que adoptaron estas medidas neoliberales tras décadas de ejecución los resultados han sido fallidos y estos se han tornado incapaces de cambiar el modelo, como menciona Escalante: “los resultados han sido en general decepcionantes. Mayor desigualdad, concentración del ingreso, y un crecimiento menor, como mucho la mitad, de lo que fue en los años sesenta y setenta” (2016 :289).

Capítulo II

Los trabajadores y las exportaciones en la industria manufacturera mexicana

En el presente capítulo, se aborda de manera conjunta los cambios que se suscitaron bajo el nuevo modelo ortodoxo guiado por el libre mercado que México adoptó en la década de 1980, con este modelo se esperaba que las exportaciones se convirtieran en uno de los principales motores de la economía mexicana. En este modelo a México le tocó asumir como principal dotación de factores la mano de obra barata, especialmente el ensamblado que predominó en la industria manufacturera mexicana. Con la operación del programa maquilador, el factor productivo de la industria manufacturera estadounidense fue el de enviar grandes capitales en forma de Inversión extranjera, a pesar de que las exportaciones aumentaron en el país desde entonces, ni la economía ni los trabajadores han visto grandes beneficios incluso otros subsectores de la industria manufacturera mexicana se han visto superados por los subsectores de exportación.

2.1 El papel de la industria manufacturera mexicana en la apertura al libre mercado y la implementación del TLCAN

La industria manufacturera mexicana es muy heterogénea. Está conformada por grandes empresas transnacionales y nacionales (cabe destacar que estas últimas están instaladas en menor número) que coexisten con un enorme número de empresas pequeñas y medianas. Este sería un factor clave para entender por qué la liberalización externa de la economía mexicana ha tenido efectos muy diversos para los distintos tipos de empresas, así como de la especialización de cada una de ellas, frente a la apertura comercial y la firma del TLCAN.

En un panorama histórico de la industria manufacturera en México, en los años de 1940 con la migración de las personas de provincia a la ciudad, el Estado buscó conformar una sociedad con algunas industrias, entonces la actividad económica comenzó a trasladarse a las urbes al darse un mayor apoyo a las actividades secundarias. Fue hasta los años de 1950 cuando se crea el programa de sustitución de importaciones, como una política proteccionista para revertir la crisis de la balanza de pagos, esto generó crecimiento en la industria nacional, por lo que se dice que el desarrollo económico estuvo basado en una industria que principalmente satisfacía las necesidades de la economía interna. Moreno et al, nos mencionan lo siguiente:

Durante la fase de sustitución de importaciones, el sector manufacturero de México recibió el apoyo del gobierno a través de cuatro canales diferentes "I) el establecimiento de precios artificialmente altos para los productos finales vendidos en el mercado interno, debido a la protección comercial; II) los bajos costos de insumos claves como la energía y otros bienes subsidiados, y por los incentivos

fiscales; III) el subsidio al crédito proveniente de la banca de desarrollo y de ciertas entidades públicas, pero también del sector bancario privado, y IV) las exenciones fiscales para ciertas importaciones de maquinaria y equipo” (Moreno et al, 2006: 97).

En 1965 con la implementación del programa maquilador, se comenzaron a establecer plantas a lo largo de la frontera norte que se caracterizaron por ser intensivas en mano de obra. De acuerdo con el estudio de la maquiladora en México por Sánchez y Campos:

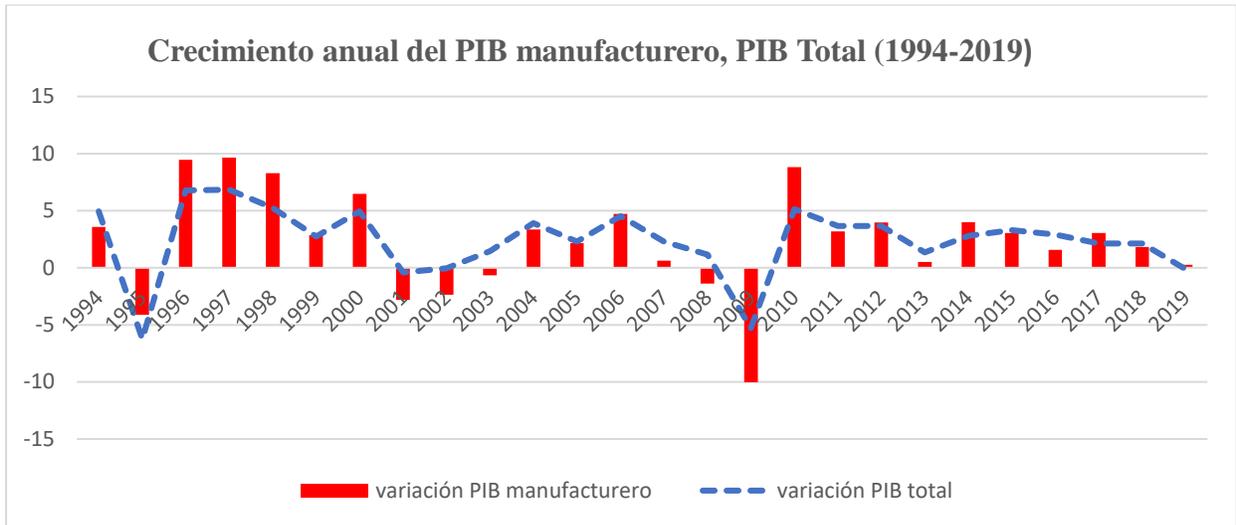
En 1961 se puso en marcha el Programa Nacional Fronterizo, entre cuyos objetivos principales estaba elevar el nivel de vida de todas las poblaciones fronterizas, a través de la creación de empresas nacionales, pero esto no sucedió, y en 1965 entró en operación el Programa de Industrialización de la Frontera, que convirtió a la región en una maquiladora importante de exportación de manufacturas ensambladas con materias primas y componentes importados libres de impuestos, y de propiedad extranjera (Sánchez y Campos, 2010: 47).

El presidente De la Madrid en los años de 1982-1988 siguiendo los postulados de las políticas neoliberales basadas en la liberalización comercial, financiera, en la desregulación de la IED y en la privatización, permitió eliminar la protección de sectores específicos. En 1986, México entró al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y comenzó a flexibilizar las restricciones que existían hasta ese momento para la IED, particularmente en lo referente a los subsectores intensivos en capital o tecnología, de acuerdo con Moreno et al: “las excepciones más notables fueron para los productos de las ramas de electrónica, computación y automotriz, las cuales permanecieron sujetas a programas especiales de desarrollo” (2006: 98). En el sexenio del presidente Salinas de Gortari (1988-1994) se dio una aceleración en estas reformas, bajo las recomendaciones del GATT, excluyendo cualquier tipo de subsidios o programas de reducción de impuestos o protección industrial, no fue hasta el año de 1993 cuando fue decretada una nueva ley sobre la IED en manufacturas, con esta ley se buscó una cancelación de todos los requisitos de la IED en el sector automotriz.

Con la firma del TLCAN en 1994 y el comienzo de operaciones en 1995, entre México, Estados Unidos y Canadá se establecieron los siguientes puntos para promover una mayor integración de estos países: acceso a mercados, reglas de origen, comercio de servicios, inversión, propiedad intelectual, y solución de controversias. Los temas en torno al comercio se enfocaron en algunos subsectores de suma importancia para ese momento como lo fueron el sector automotriz, textiles, petroquímica, estándares laborales, agricultura, aranceles y barreras no arancelarias, y salvaguardias. El papel que ha jugado la industria manufacturera ha sido de gran importancia, las exportaciones se han incrementado como parte de las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos. Un claro ejemplo lo encontramos en Moreno et al, quienes mencionan lo siguiente: “Otros agentes importantes detrás de este auge fueron las

empresas extranjeras ya establecidas en México, así como otras que llegaron como parte del flujo de inversión extranjera directa atraídas por la liberalización comercial, el TLCAN y el proceso de privatización” (Moreno et al, 2006: 105).

- **Gráfica 1**



Fuente: elaboración propia usando datos del INEGI (sector externo).

En la gráfica 1, se observa que durante la década de los años noventa el PIB total se encuentra moviéndose a un ritmo similar al que lo hace el sector manufacturero, exceptuando los años de crisis de 1995. Fue hasta finales de los años de 1990 cuando se tuvo mayor demanda de la industria manufacturera en México. El comportamiento de este sector, en los años siguientes al 2000, exceptuando el año 2010, se mantuvo en niveles inferiores a la trayectoria que se había visto, esta tendencia se podría explicar por varios factores como las crisis de los Estados Unidos en 2001, 2002 y 2008, con lo cual se observa una dependencia de las exportaciones con la economía de Estados Unidos. Otro factor que explica esta tendencia es la competencia que mantiene la industria manufacturera con China, debido a que los dos países desde inicios del año del 2001 han buscado incrementar sus exportaciones al mercado de los Estados Unidos.

Como se había mencionado estos resultados tienen su origen en la adopción de los modelos ortodoxos en México, los cuales se encuentran acompañados de las políticas económicas neoliberales, la combinación de estos han mantenido en sacrificio a la propia economía mexicana, debido a que las tasas de crecimiento de la economía no han sido de la magnitud que se esperaba a lo largo de estos años, estos efectos se reflejan en la incapacidad de resolver las demandas de empleo de la mano de obra, debido a que la industria en México elabora productos intensivos en trabajo poco calificado, dados los bajos costos salariales que encuentran las empresas nacionales y extranjeras, como menciona Vázquez: “[...] el auge

exportador manufacturero que acompañó las aperturas de 1994 fue de la mano con salarios en descenso y precarización de la fuerza de trabajo como en el resto del hemisferio. Sin embargo, el auge exportador no arrastró el crecimiento del PIB de manera proporcional” (2018: 5).

En el contexto de un mercado globalizado el papel de la división internacional del trabajo a nivel global, se encuentra sustentado en la estrategia de la especialización productiva guiada por el libre funcionamiento de los mercados, estos postulados fueron los adoptados en la política pública en México ya que esta se ha guiado por estos lineamientos ortodoxos. Vázquez nos menciona lo siguiente:

Al obtener provecho de las ventajas otorgadas por la cercanía geográfica con el mercado de Estados Unidos de América y por la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), las empresas trasnacionales han invertido en el país, y las exportaciones de productos ensamblados en México han crecido a tasas superiores a las del comercio mundial, No obstante, la competitividad externa de las industrias líderes del modelo no ha sido capaz de contrarrestar el proceso de desindustrialización en las ramas no globalizadas (Vázquez, 2018: 9).

Desde esa apertura la economía mexicana ha recibido grandes flujos de inversión extranjera (IED), bajo este contexto en el estudio de Moreno et al, se mencionan que: “La industria manufacturera absorbió 53% del total de la IED en México durante 1994-2004, y fue concentrada primordialmente en tres subsectores: productos del metal (48%), productos químicos (16%), y comida, bebidas y tabaco (18 %)” (2006: 105). Respecto a este tema el sector del transporte se ha convertido en el más sofisticado dentro de la manufactura de exportación, principalmente en el tema del ensamblado de automóviles, y autopartes, ya que estos se encuentran basados en procesos intensivos en mano de obra orientados a la exportación con destino hacia los Estados Unidos.

A pesar de esta transferencia que realizan las trasnacionales de la industria manufacturera estadounidense a la industria manufacturera en México, las exportaciones manufactureras que se realizan no se han incorporado a los mercados internacionales con productos y procesos de alto valor agregado, Vázquez nos menciona lo siguiente:

[...] las medidas públicas para atraer inversión extranjera y actividades maquiladoras han desincentivando el contenido nacional en el proceso de fabricación y son el resultado, en última instancia, de las necesidades creadas por las presiones competitivas experimentadas en el ámbito de las casas matrices de empresas trasnacionales ubicadas en países avanzados (Vázquez, 2018: 9).

Desde el inicio de operaciones del TLCAN en 1995 al 2011, se ha generado una correlación entre las exportaciones de la manufactura en México y los cambios en la actividad económica de los Estados Unidos, debido a que existe una sincronización en el ciclo económico de los dos países, por influencia

que generan las manufactureras transnacionales en el país, en este contexto Mendoza menciona lo siguiente:

A excepción de los años 1995, 1996 y 1997, cuando la economía mexicana atraviesa una recesión económica generada por su propio desequilibrio macroeconómico, el crecimiento de las exportaciones mexicanas y el crecimiento del PIB estadounidense exhibieron la misma tendencia del ciclo económico, con una expansión de 1998 a 2000, una recesión de 2007 a 2009 y una recuperación importante en 2010 y 2011 (Mendoza, 2015: 69).

Con la implementación de los postulados el país no solo se ha convertido en una potencia exportadora si no también en una potencia importadora. Jorge Mendoza también encontró que a medida que se busca incrementar las exportaciones manufactureras de la industria mexicana, estas incrementan sus niveles de importación del exterior en mayor cantidad, lo cual es un resultado negativo para la industria manufacturera de país, ya que se refleja un déficit comercial, Mendoza menciona que : “existe un aumento de las exportaciones manufactureras, pero en el lado negativo, se han concentrado en unos pocos subsectores, mientras que las importaciones manufactureras han aumentado en todas las actividades manufactureras” (2015: 82).

En el año del 2001 con la entrada de China a la (OMC) ⁶ se ha incurrido en una drástica competencia en los subsectores de exportación manufactura hacia nuestro país vecino y principal socio los Estados Unidos. Mendoza mencionaba que: “Entre 2005 y 2010, las exportaciones totales de China al mundo aumentaron en un promedio de 13.9 por ciento al año, lo que planteó obstáculos para el crecimiento futuro de las exportaciones manufactureras mexicanas” (2015: 88). Otro factor clave que afectó las exportaciones manufactureras mexicanas, en el mercado de los Estados Unidos, fueron los bajos salarios que acompañaron a la manufactura en China, mismos que se incrementaron por la apuesta a generar productos con mayor valor agregado y generar mayor capital humano.

La entrada de China a la OMC ha fijado la necesidad de incrementar la competitividad de México, esto no ha desbancado a la industria manufacturera mexicana dentro del mercado de los Estados Unidos, pero durante las últimas décadas se ha encontrado perdiendo terreno en este mercado. González (2017), respalda la idea anterior diciendo que la falta de competencia de las exportaciones mexicanas es derivada de la incapacidad de pasar del ensamblaje manufacturero a exportación de etapas superiores de diseño y producción de insumos, lo que ha provocado que pierdan terreno en el mercado de Estados Unidos respecto a las exportaciones de China.

⁶ La Organización Mundial del Comercio (OMC), se ocupa de las normas mundiales por las que se rige el comercio entre las naciones. El objetivo de China es mejorar su inserción en el entorno internacional en lo que al comercio se refiere, para aprovechar así las ganancias derivadas del procedentes de la globalización.

2.2 Salarios e Inversión Extranjera Directa

Con la apertura económica en México se esperaba que el país aumentará su competitividad como lo indican las teorías de las ventajas comparativas y su adaptación en el marco neoclásico del modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson ambas de corte ortodoxo. Sin embargo, los salarios de la industria manufacturera mexicana se encuentran estancados o con aumentos mínimos, a pesar de que las exportaciones manufactureras son uno de los principales motores de la economía mexicana después del petróleo.

En el artículo *TLCAN y los bajos salarios en México*, la investigadora García escribe que: “[...] los líderes sindicales de Estados Unidos y Canadá manifiestan su interés por incrementar los salarios en México. Argumentan que nuestro país ocupa como herramienta competitiva el bajo costo de la fuerza de trabajo, llevando a la práctica una especie de dumping social” (2018). Para analizar el bajo costo de la fuerza de trabajo García (2008) parte de cuatro datos que explican este efecto como lo son:

1. México tiene uno de los salarios mínimos más bajos de la región norteamericana, y también de América Latina, para el 2018, el salario mínimo (nominal) era de 88.36 pesos diarios.
2. los salarios mínimos y contractuales⁷ en México se han venido deteriorando desde hace por lo menos treinta años, pues según la CONASAMI⁸ en 1994 el salario mínimo real (como promedio anual) fue de 73.15 pesos al día, sin embargo, en el 2018 fue de sólo 66.95 pesos al día.
3. En términos de los salarios que están ligados a la manufactura, México también tiene uno de los salarios más bajos, sobre todo cuando se comparan con los que se pagan en países como Estados Unidos.
4. En los subsectores de actividad en la industria manufacturera, como el textil, su salario se encuentra en decrecimiento.

Ante este escenario de bajos salarios que se vivía en México y para aumentar la capacidad adquisitiva de los trabajadores, con la entrada al gobierno por parte del presidente Andrés Manuel López Obrador, en su primer año de gobierno 2019 se incrementa el salario en un 16%, hecho catalogado como histórico, al realizar una alta modificación de la política salarial que no se había logrado en gobiernos anteriores. En *Expansión* (2019), escriben que el gobierno federal, empresarios y representantes de trabajadores llegaron a un acuerdo para aumentar a 102.68 pesos diarios el salario mínimo, mientras que

⁷ El salario contractual, lo otorgan empresas a trabajadores sindicalizados o bajo un contrato colectivo.

⁸ La comisión nacional de salarios mínimos tiene como objetivo fundamental cumplir con lo establecido en el artículo 94 de la Ley Federal del Trabajo.

el aumento en la frontera fue de 176.72 pesos diarios, teniendo un aumento que equivale a 14.32 pesos el equivalente a un 16.20% respecto al último aumento del salario mínimo en el país.

- **Gráfica 2**



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI (Indicadores de competitividad).

En la gráfica 2 se reafirma el tercer punto acerca de los salarios manufactureros, la investigadora García (2018), encontró que para el año del 2007 en México se pagaban 2.49 dólares la hora, mientras que, para ese mismo año, en EUA se pagaban 17.27 dólares la hora, es decir, en México se pagaba por la misma actividad manufacturera 6.93 veces menos. La situación empeoró diez años después en 2017, ya que de existir un incremento en México solo se pagaban 2.28 dólares la hora, mientras que en EUA se pagaban 20.90 dólares la hora. En el periodo de (2007-2019), la brecha entre los salarios manufactureros de México y Estados Unidos se ha incrementado, si tomamos en cuenta que los salarios en la manufactura mexicana no han logrado incrementarse por más de 3 dólares desde hace 12 años.

Debido a que la mano de obra barata en México genera una gran oferta y bajos costos, la producción de ciertos subsectores las transnacionales manufactureras norteamericanas deciden mudar su producción a México, con ello pagan menos salarios y su tasa de ganancia es mayor. Estos resultados generan altos márgenes de ganancia, y una reducción en la participación de los salarios, y en el valor agregado de la industria, una explicación más detallada la encontramos en Jaime Ros quien menciona lo siguiente:

[...] la caída de la participación de los salarios en la industria mexicana no estimula la inversión porque los salarios pierden participación aún más rápidamente en Estados Unidos, nuestro principal socio comercial y fuente de inversión extranjera! Se trata, en efecto, de un mundo a la Lewis Carroll:

para lograr que la disminución de la participación de los salarios tenga un efecto en la inversión y el crecimiento hay que profundizar todavía más la reducción de la participación de los salarios! Hay que correr más rápido para mantenerse en el mismo lugar. (Ros, 2015: 14).

Estas inversiones se habían encontrado acompañadas de políticas neoliberales para mantener bajos los salarios, Munguía menciona que: “[...] esta política de mantener bajos salarios se puede identificar por dos elementos claves que explican la contención del salario en México: (1) un bajo salario mínimo y (2) sindicatos que, en cooperación con el gobierno, han mantenido una “*paz laboral*”⁹ a costa de no exigir mejores salarios para los trabajadores que representan” (2019: 6). Retomando los postulados del estructuralismo, nos mencionaban que un problema en los países subdesarrollados es la sobreabundancia de la fuerza de trabajo, caso contrario a los países desarrollados en donde existe una relativa escasez de mano de obra y una mayor organización sindical que se conformó en los procesos de industrialización.

- **Cuadro 1**

Promedio de salarios, sueldos, y remuneraciones por trabajador y subsector durante el periodo 2007-2019			
Subsector	Salarios	Sueldos	Remuneraciones
311 Industria alimentaria	4.30	8.98	7.02
312 Industria de las bebidas y del tabaco	5.22	9.51	9.08
313 Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles	4.97	10.40	7.50
314 Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir	4.35	9.01	6.77
315 Fabricación de prendas de vestir	4.01	8.95	5.70
316 Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	4.64	9.07	6.80
321 Industria de la madera	4.38	7.91	6.45
322 Industria del papel	6.17	15.32	11.30
323 Impresión e industrias conexas	6.10	10.65	9.33
324 Fabricación de productos derivados del petróleo y del gas	17.69	33.99	34.54
325 Industria química	10.22	18.21	17.71
326 Industria del plástico y del hule	4.89	12.54	8.46
327 Fabricación de productos a base de minerales no metálicos	5.70	15.73	10.29
331 Industrias metálicas básicas	7.81	17.61	13.89
332 Fabricación de productos metálicos	5.09	13.28	8.42
333 Fabricación de maquinaria y equipo	6.62	20.19	12.82
334 Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios	5.84	20.74	11.14
335 Fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica	5.25	19.54	10.00
336 Fabricación de equipo de transporte	5.84	18.46	11.15
337 Fabricación de muebles, colchones y persianas	5.30	14.78	8.52
339 Otras industrias manufactureras	6.04	21.27	10.87

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI (EMIM).

Con base en los datos de la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera (EMIM)¹⁰, se observa en el cuadro 1, que existe un aumento de las remuneraciones medias reales en su mayoría estas

⁹ La paz laboral hace referencia a evitar cualquier tipo de conflicto entre trabajadores y empresas, para atraer inversión extranjera, sin el diseño de un plan con políticas alternativas y de desarrollo tecnológico propio

¹⁰ Según la EMIM, tanto los sueldos, salarios y remuneraciones se registran en miles de pesos corrientes.

crecen más dentro de los subsectores de exportación. Por otra parte, la variable que ha mantenido un incremento mayor es la de los sueldos a comparación del salario, es decir las personas implicadas en el proceso productivo de la elaboración de las mercancías han visto en general aumentar su pago, en menor medida que los otros empleados de la misma empresa los cuales no se encuentran involucrados en el proceso productivo. Tavares y Varela (2019), nos mencionan que dentro del empleo de la manufactura se encuentran ligados los sueldos, salarios y remuneraciones por subsector, ellos lo clasifican de la siguiente manera: las remuneraciones son todos los pagos y aportaciones en dinero y especie antes de cualquier deducción, para retribuir el trabajo del personal dependiente de la razón social, en forma de sueldos, salarios, prestaciones sociales y utilidades; los sueldos se refieren a la fuerza de trabajo especializada; mientras que los salarios corresponden a los obreros, este personal ocupado se encuentra directamente involucrado en las tareas de producción, cuyo nivel de especialización y acervo de capital humano es en promedio inferior.

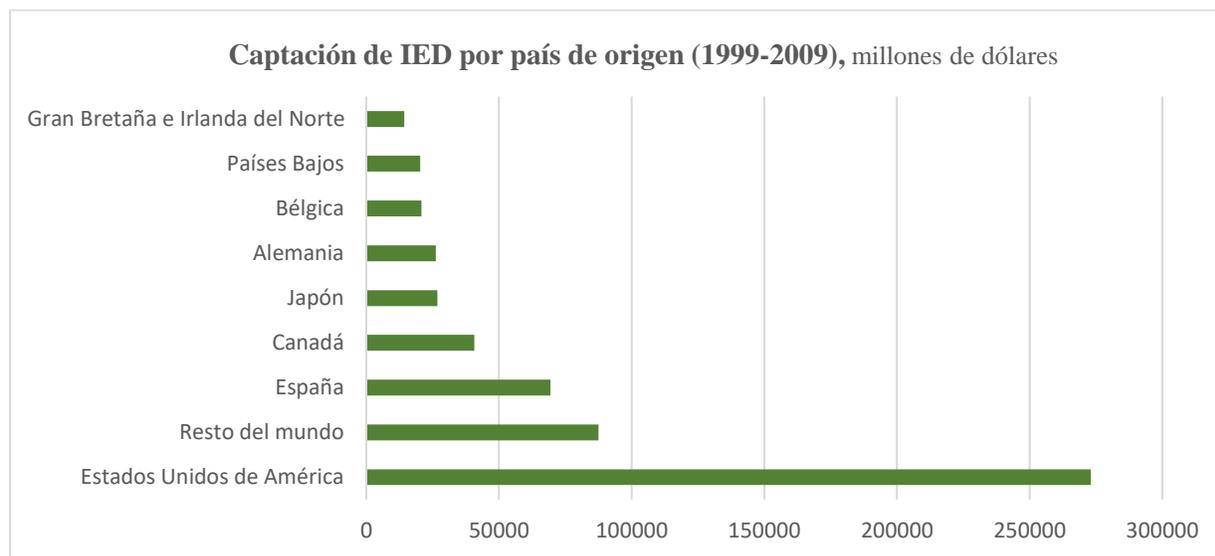
En los subsectores como el 324 (Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón), 325 (Industria química), 333 (Fabricación de maquinaria y equipo), 334 (Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos), se registran niveles salariales mayores. Contrario a estos, los subsectores con más bajos salarios son el 314 (Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir) y 315 (Fabricación de prendas de vestir). Esta disparidad en los salarios de los subsectores, se explica por el mayor nivel tecnológico que tienen los subsectores de exportación, estos se encuentran con mejor remuneración en la cuestión de sueldos contrario a los salarios de los obreros, Saucedo y Varela mencionan que : “Con respecto al desarrollo tecnológico, éste reduce los costos comparativos de los sectores más intensivos en cualificación, con lo que dichos sectores se expanden debido a una mayor demanda relativa en sus productos” (2013: 131).

Con el comienzo de operaciones del TLCAN en 1995, se aceleraron las reformas para transformar la industria manufacturera mexicana, adaptándose a los cambios de la globalización, esto implicó transformaciones al interior de esta industria, como el desplazamiento de algunas ramas tradicionales, por otras más dinámicas Parte importante del mayor nivel tecnológico en los subsectores de exportación se explica por la inversión en IED que realizan las transnacionales de los países desarrollados como Estados Unidos para abaratar costos. En este proceso los países dominantes en especial las empresas transnacionales de los Estados Unidos dedicadas a la manufactura envían capitales a ciertas ramas de exportación en la industria manufacturera mexicana, para obtener mayores beneficios, es decir no lo hacen en todas las ramas de la industria manufacturera, creando desigualdad con el resto de los subsectores que conforman la industria manufacturera.

Una crítica de los modelos heterodoxos la encontramos con Claudio Katz, este autor nos mencionaba en el primer capítulo, que si bien existe una sobreexplotación de los trabajadores esta va a continuar porque los países dominantes utilizan la inversión extranjera como medio para abaratar costos en los países subdesarrollados. En la misma sintonía de estas ideas heterodoxas del comercio Anwar Shaikh menciona que la ley del valor no opera igual a nivel nacional que a nivel internacional, este autor menciona que los bajos salarios atraen mucha inversión extranjera.

Contrario a estos postulados y bajo el liderazgo de las empresas transnacionales, desde un punto de vista ortodoxo, la presencia de la IED permite que lleguen empresas más eficientes, creando mayor competencia en la cual se dan mayores ganancias, incrementos salariales para los trabajadores, y precios más bajos para los consumidores, pero contrario a lo que mencionan González nos dice que el problema es que: “[...] la inversión extranjera directa en México impulsó a la industria manufacturera mexicana, y en específico favoreció el boom de exportaciones; sin embargo solamente se encuentran en esta situación las grandes empresas, en especial las automotrices” (2017: 98).

- **Gráfica 3**



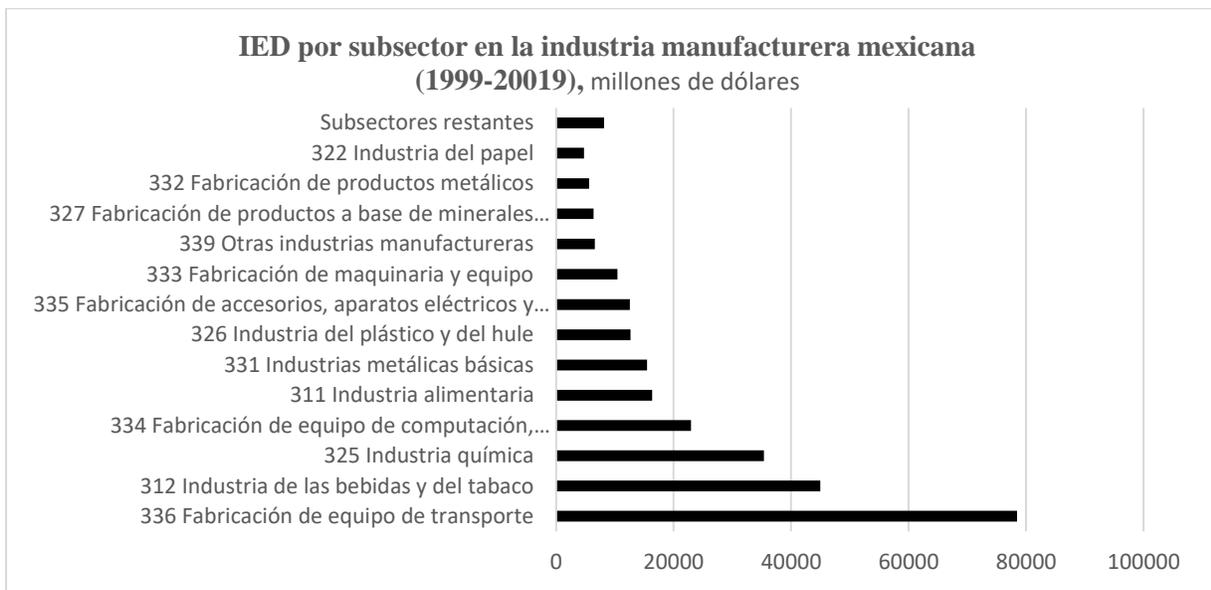
Fuente: elaboración propia con datos de la secretaría de economía (IED).

Como se puede observar en la gráfica 3, en el periodo de los años de 1999-2019 los capitales en forma de inversión extranjera se han incrementado, la principal fuente de IED es procedente de los Estados Unidos nuestro principal socio comercial con \$ 273068.02 millones de dólares, le siguen España, Canadá y Japón. Gracias a estas grandes cantidades de IED, las empresas de Estados Unidos han mantenido el dominio durante las dos décadas de operaciones del TLCAN. Las transnacionales manufactureras de Estados Unidos han dirigido la IED a ciertos subsectores de exportación hacia sus

filiales en el país, siguiendo esta idea González menciona que: “[...] la inversión extranjera directa se destina principalmente a la manufactura y en especial al subsector productor de equipo de transporte, porque aquí se encuentra la rama automotriz” (2017: 95).

Con la reestructuración global la industria manufacturera en México, estas se volvieron rentables para las empresas trasnacionales, reflejo de esto es el aumento de IED en sus subsectores, introduciendo tecnología y modificando la cadena de producción, de esta manera se disminuye el valor agregado generado en el país dentro del proceso productivo. Huerta (2014), menciona que la inversión extranjera en el país ha sido mayoritariamente inversión de cartera, y IED, esta inversión ha sido en su mayoría para adquirir empresas ya existentes, tanto públicas, como privadas, o porque están integradas a cadenas productivas y vienen a aprovechar las ventajas comparativas que tiene la región, pero no desarrollan tecnología, y la que traen no irradia al conjunto del sector.

- **Gráfica 4**



Fuente: elaboración propia con datos de la secretaría de economía (IED).

En la gráfica 4, se observa que durante el periodo de los años de 1999-2019, el subsector que recibió la mayor cantidad de IED es el (336) Fabricación de equipo de transporte ya que este recibió en dicho periodo \$76,494.7 millones de dólares. En este análisis también podemos mencionar a excepción del subsector (312) la Industria de las bebidas y del tabaco, los subsectores que resultan más beneficiados son del (331) al (339). Estos resultados llegan a una misma conclusión con la autora González quien concluye que la inversión extranjera directa está destinada en mayor número al subsector productor de equipo de transporte como nos menciona:

La IED se destina principalmente a la manufactura y en especial al subsector productor de equipo de transporte, porque aquí se encuentra la rama automotriz. La zona económica que más se ve favorecida por la captación de este tipo de recursos y la principal generadora del producto manufacturero es la del Centro de México (González, 2017: 95).

Para comprobar esta conclusión y ver cómo se encuentra distribuida la IED dentro de los estados de la República, se elaboró el cuadro 2, en el cual se muestra la cantidad que se está destinando a cada estado, en el periodo de 1999-2019, como se muestra a continuación:

- **Cuadro 2**

Las 15 entidades con mayor captación de IED		
Estado	Millones de dolares	Porcentaje total
Ciudad de México	119,872.9	21.07
Nuevo León	53,881.1	9.47
Estado de México	52,886.8	9.29
Chihuahua	33,953.3	5.97
Jalisco	31,249.1	5.49
Baja California	27,035.9	4.75
Coahuila de Zaragoza	22,076.6	3.88
Guanajuato	22,020.2	3.87
Tamaulipas	21,622.2	3.80
Veracruz	17,330.9	3.05
Querétaro	16,936.2	2.98
Sonora	15,703.0	2.76
Puebla	15,222.9	2.68
San Luis Potosí	14,815.8	2.60
Zacatecas	12,120.9	2.13
Total 15 estados	476,727.7	83.79
Total nacional	568,983.9	100.00

Fuente: elaboración propia con datos de la secretaría de economía (IED).

Como se observa en el cuadro anterior la ciudad de México, y el Estado de México, que son entidades del centro, mantienen la mayor parte de inversión extranjera, los estados de norte pasan a obtener también una participación esencial en la captación de la IED, esto es resultado del programa maquilador, con la firma del TLCAN se impulsó el desarrollo de complejos de la industria maquiladora de exportación en la zona del Bajío y centro del país. En su mayoría estos estados se dedicada al sector automotriz o son subsectores de la manufactura dedicados a la exportación, la cercanía que mantienen con los Estados Unidos y los bajos costos que les generan a su industria son factores para que estos estados tengan mayores niveles de inversión, en este cuadro no se observan los estados del sur por los niveles muy bajos de IED que reciben.

2.3 Empleo, valor agregado y balanza comercial

Para mejorar las condiciones económicas del país uno de los factores más importantes es la creación de empleos eficientes y productivos. La industria manufacturera ha jugado un papel fundamental en la demanda del empleo nacional, este sector a lo largo de los años ha sido fundamental y ha articulado los procesos de crecimiento económico y apertura comercial. Con esta liberación económica en la década de los años de 1980 se intensificaron las tendencias hacia la aglomeración de algunas ramas manufactureras orientadas a la exportación, principalmente a las regiones de la frontera norte impulsada por el programa maquilador, como consecuencia de este programa se dieron crecientes flujos de inversión extranjera que se realizaban en la región, de acuerdo a la CEFP: “[...] durante la década de 1980 a principios del año 2000 estas dos regiones absorbieron 67% del empleo del sector manufacturero” (2005).

Moreno et al., (2006), mencionan que una industria manufacturera competitiva, debe ser capaz de generar exportaciones netas y absorber empleo, debido a que esto es una condición indispensable para un desarrollo sostenido. Pero como se ha mencionado la evolución del empleo en México después de la firma del TLCAN en 1994, no ha respondido a las expectativas esperadas, debido a que este modelo no condujo a un crecimiento más elevado del PIB o del empleo.

- **Cuadro 3**

% de puestos de trabajo ocupados remunerados			
Industria	1994	2007	2019
31-33 - Industrias manufactureras	100.00	100.00	100.00
311 - Industria alimentaria	16.15	17.27	16.61
312 - Industria de las bebidas y del tabaco	3.07	2.57	1.89
313 - Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles	4.20	2.74	1.89
314 - Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir	1.62	1.55	1.18
315 - Fabricación de prendas de vestir	9.40	7.92	6.32
316 - Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y	4.03	2.88	2.03
321 - Industria de la madera	3.58	2.74	1.78
322 - Industria del papel	1.86	1.83	1.58
323 - Impresión e industrias conexas	2.35	1.88	1.31
324 - Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón	0.58	0.60	0.40
325 - Industria química	5.66	4.22	3.16
326 - Industria del plástico y del hule	4.86	4.54	4.51
327 - Fabricación de productos a base de minerales no metálicos	4.76	4.42	3.00
331 - Industrias metálicas básicas	1.44	1.43	1.39
332 - Fabricación de productos metálicos	6.19	7.19	5.76
333 - Fabricación de maquinaria y equipo	3.78	3.94	4.83
334 - Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros eq	5.86	8.55	14.34
335 - Fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de ene	4.22	4.79	4.38
336 - Fabricación de equipo de transporte	6.70	9.11	14.71
337 - Fabricación de muebles, colchones y persianas	4.31	4.32	2.77
339 - Otras industrias manufactureras	5.37	5.49	6.18

Fuente: elaboración propia con datos de las cuentas de Bienes y Servicios del INEGI.

Los datos reportados en el cuadro 3, muestran el porcentaje de la PO¹¹ por subsector con relación al total de la PO de la industria manufacturera. Los subsectores que ha mostrado mayores incrementos son; 311 de la industria alimentaria; el subsector 314 dedicado a las prendas de vestir; el subsector 336 de la fabricación de transporte y el subsector 334 de la fabricación de equipos de computación, al pasar los años en especial estos últimos subsectores han tomado relevancia, al ser subsectores de exportación que ha aumentado la cantidad de trabajadores. Estos subsectores se caracterizan por tener mayores incrementos al resto de los subsectores debido a que son esenciales para el consumo nacional o son subsectores de exportación, este resultado va muy de la mano con la IED que se invierte en estos.

También se esperaba que un incremento en el producto generará un aumento en la cantidad demandada de trabajadores, debido a que ante el aumento de esto refleja una mayor producción de unidades, de acuerdo con Tavares y Varela: “[...] una variable que está muy vinculada con la evolución del mercado laboral es el producto del trabajo” (2019: 6). Para realizar este análisis en los subsectores manufactureros, se elaboró la siguiente tabla en donde se indica la participación del PIB total de la industria manufacturera y su impacto en cada subsector de esta industria.

• Cuadro 4

% generado del PIB manufacturero por subsector			
Industria	1994	2007	2019
31-33 - Industrias manufactureras	100.00	100.00	100.00
311 - Industria alimentaria	18.63	20.06	20.23
312 - Industria de las bebidas y del tabaco	6.20	5.56	6.35
313 - Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles	2.73	1.20	0.79
314 - Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir	1.47	0.59	0.44
315 - Fabricación de prendas de vestir	5.06	2.34	1.91
316 - Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y	1.77	0.97	0.66
321 - Industria de la madera	1.58	1.03	0.81
322 - Industria del papel	1.57	1.67	1.80
323 - Impresión e industrias conexas	1.32	0.69	0.55
324 - Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón	4.39	3.93	3.30
325 - Industria química	9.18	10.41	5.68
326 - Industria del plástico y del hule	3.00	2.65	3.09
327 - Fabricación de productos a base de minerales no metálicos	4.34	3.26	2.54
331 - Industrias metálicas básicas	4.93	8.22	5.60
332 - Fabricación de productos metálicos	3.43	3.58	3.50
333 - Fabricación de maquinaria y equipo	3.46	3.36	4.08
334 - Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros eq	9.86	10.02	9.38
335 - Fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de ene	3.29	3.80	3.12
336 - Fabricación de equipo de transporte	8.97	13.01	22.59
337 - Fabricación de muebles, colchones y persianas	2.47	1.43	1.05
339 - Otras industrias manufactureras	2.34	2.21	2.53

Fuente: elaboración propia con datos de las cuentas de Bienes y Servicios del INEGI.

¹¹ El INEGI define a la población ocupada (PO), como las personas de 12 y más años de ambos sexos: trabajaron al menos una hora o un día para producir bienes y servicios a cambio de una remuneración monetaria o en especie.

Los datos reportados en el cuadro 4, muestran el porcentaje del PIB manufacturero por subsector con relación al PIB manufacturero total. Como se puede observar en la industria manufacturera en México existe una desigualdad en la cantidad del producto, los subsectores que han tenido mayores incrementos son: 311 de la industria alimentaria; el subsector 312 industria de la bebida y el tabaco; 325 industria química; 336 de la fabricación de transporte y el subsector; y el 334 de la fabricación de equipos de computación. Cabe mencionar que el subsector 334 y 366 al ser subsectores de exportación se identifican por tener un mayor proceso en el ensamblaje de mercancías.

Cervantes & Fujii (2017), nos mencionan que si los países mantienen superávit en las exportaciones netas en un periodo prolongado estas pueden contribuir al crecimiento económico, este camino fue seguido por las economías alemana y china, pero el mismo camino no puede ser seguido por todos los países de manera simultánea, porque si algunos países tienen superávits comerciales, otros países deben tener déficits. Para el caso de la balanza manufacturera en México esta ha mantenido un déficit comercial con sus principales socios mundiales desde 1995, acompañado de estos resultados otras variables como la IED, el empleo, y las remuneraciones sólo se han dirigido a ciertos subsectores de exportación creando una desigualdad entre los subsectores de la industria manufacturera mexicana.

Las exportaciones manufactureras mexicanas carecen de un alto contenido de valor agregado del mismo sector, debido a que la mayor parte del valor agregado manufacturero e intensivo en tecnología es de origen externo, es decir este valor se contiene en las importaciones de los insumos que se reciben del exterior. Como se había mencionado el papel de la mano de obra barata que desempeña la manufactura en México, juega un papel relevante en la división internacional del trabajo, debido a que nos solamente se especializa en la elaboración de un solo producto, ya que los productos se elaboran por fases dentro del proceso productivo, en sintonía con estas ideas Huerta menciona lo siguiente:

Las ventajas comparativas han resultado en desventajas, pues el valor agregado nacional de las empresas extranjeras establecidas en el país ha sido mínimo, y la política de apertura comercial y disminución de aranceles que se ha establecido para que operen en el país, ha llevado a que se importe todo tipo de productos, por lo que hay quiebre de cadenas productivas, lo que acentúa la desindustrialización del país, y frena la actividad económica. (Huerta, 2014: 60).

En este contexto la industria manufacturera en México, resulta atractiva para las manufactureras transnacionales debido al bajo costo de mano de obra barata, el cual se especializan en procesos productivos intensivos, con estos bajos costos las empresas van a buscar incrementar las exportaciones, que les permita generar mayores ganancias gracias a los bajos costos. González (2017), menciona que los subsectores definidos por cadenas de valor (por ejemplo, la automotriz, la electrónica, la aeronáutica y la del vestuario), se observa una tendencia creciente a que los bienes finales ya no se produzcan en un solo

país, debido a que las actividades, abarcan desde la investigación y desarrollo hasta el reciclaje del producto, incluidos la producción, los servicios de apoyo, la distribución, la comercialización, las finanzas y los servicios de posventa, se realizan en varios países, mediante la interacción entre filiales de una misma empresa multinacional o transacciones entre estas y proveedores externos.

Al buscar un aumento de las exportaciones estas empresas transnacionales implantadas en el país, generan efectos negativos, como el bajo nivel de valor agregado y una dependencia de las importaciones externas para su exportación, siguiendo estas ideas Dussel menciona lo siguiente: “[...] el crecimiento de exportaciones no va a ir acompañado de un crecimiento del PIB manufacturero, la manufactura se caracteriza por una estructura importadora neta y particularmente en periodos de crecimiento, es decir al crecer en términos del PIB y las exportaciones la manufactura requiere de crecientes importaciones netas o un déficit comercial” (2013: 25).

- **Gráfica 5**



Fuente: elaboración propia usando datos del INEGI (sector externo).

Retomando las ideas anteriores se elaboró la gráfica 5, esta nos ayuda a observar que, desde el inicio de operaciones del año de 1995 del TLCAN, las importaciones se han convertido en un insumo de suma importancia para la exportación del sector manufacturero, debido a que en el año de 1993 antes del comienzo de la operación del tratado, las importaciones representaban 5,0143 millones de dólares, mientras que para el año de 2019 estas incrementaron hasta los 32,724 millones de dólares. Cabe destacar que esta relación entre importación de productos manufacturados y la exportación de estos, se debe en gran medida al papel de la industria de la manufactura en México, es decir importan estos productos para ensamblado o embalaje y después se mandan de regreso a los Estados Unidos.

Estos resultados tienen efectos negativos, debido a que disminuyen el nivel competitivo de la industria, por lo que esta industria es desplazada por importaciones, y aunque estos países generan altas tasas de exportaciones al exterior son dependientes en mayor número de las importaciones lo que provoca un aumento del déficit manufacturero ante sus socios comerciales. Como consecuencia del rápido crecimiento de las importaciones en la manufactura no se ha podido reducir el déficit comercial, en este contexto Mendoza menciona: “[...] existe un aumento de las exportaciones manufactureras, pero en el lado negativo, se han concentrado en unos pocos sectores, mientras que las importaciones manufactureras han aumentado en todas las actividades manufactureras” (2015: 82).

Capítulo III

La ventaja absoluta de costo entre la industria manufacturera de México y la industria manufacturera de Estados Unidos

En el presente capítulo se aborda la teoría heterodoxa de las ventajas absolutas de costos desarrollada por Anwar Shaikh, contrario a los modelos ortodoxos, esta teoría explica las causas del tipo de cambio real apreciado, el déficit comercial, y el estancamiento de los salarios dentro del intercambio comercial de un país subdesarrollado frente a los países desarrollados. Es oportuno mencionar que el capítulo se encuentra dividido de la siguiente manera: en un primer apartado se menciona la estructura del modelo de las ventajas absolutas de costo, el cual surge como la antítesis de la economía ortodoxa es decir la ventaja comparativa y la paridad del poder adquisitivo (PPA); en el segundo apartado se realiza un comparativo de los costos laborales unitarios entre la industria de Estados Unidos y la mexicana, cabe mencionar que estos costos marcan la ganancia o pérdida de competitividad, y se encuentran conformados por la productividad y el salario; por último se realiza un análisis en donde se establece una relación de largo plazo entre el tipo de cambio real y los costos laborales unitarios reales relativos, la cual expresa las ventajas o desventajas de los países, estas son reflejadas en la balanza comercial.

3.1 La ventaja absoluta de costo de Anwar Shaikh

Dentro de la ventaja absoluta de costo las industrias se encuentran en una intensa rivalidad a fin de obtener las máximas ganancias posibles, esta competencia contiene dos dimensiones y se sintetizan en la teoría de los precios de producción. La primer dimensión sería la competencia intersectorial, en la cual las industrias más competitivas tienen la mejor tecnología y organización de la producción, con el propósito de reducir sus costos, de esta manera *los capitales reguladores*¹² de cada rama poseen las mejores condiciones de producción, que determinan los precios de cada uno de los diferentes bienes; la segunda dimensión es la competencia intersectorial, en la que el capital se mueve de ramas industriales para quedarse en las de mayor rentabilidad, al aumentar los capitales en estas disminuyen sus precios, caso contrario a las de menor rentabilidad donde al salir los capitales se logra un incremento de sus precios.

Los supuestos de la ventaja absoluta de costo por Shaikh (2000), se dividen de la siguiente manera: 1) En un país el factor capital y factor trabajo son móviles, pero la movilidad de la fuerza de trabajo es menor existiendo disparidades salariales; 2) no existe pleno empleo de los factores; 3) la movilidad de capitales es financiera y no financiera; 4) a nivel internacional la movilidad de capitales es mayor que la de la fuerza de trabajo; 5) las tasas de ganancia sobre las nuevas inversiones directas

¹² Boundi, 2017 explica que los capitales reguladores tienen la capacidad de producir mercancías más baratas que sus competidores entre industrias de un mismo país o a nivel internacional.

gravitan alrededor de medias comunes en las diferentes naciones; 6) las diferencias salariales varían entre países; 7) a nivel industrial, se aplican innovaciones tecnológicas ; 8) no existen mecanismos automáticos que equilibren las balanzas comerciales entre países, por lo que se mantienen desequilibrios comerciales.

Los precios de las mercancías se determinan tendencialmente a partir del tiempo de trabajo socialmente necesario para su reproducción, apareciendo bajo la forma general de los precios de producción, estos serían el “*centro de gravitación*” alrededor del que oscilan los precios de mercado. Félix y Sorokin (2008), mencionan que los movimientos relativos de la oferta y la demanda determinan los precios de mercado, si la demanda es superior a la oferta, el precio de mercado será mayor al precio de producción, lo que implica una tasa de ganancia para la producción superior a la ganancia media. Esto inducirá un aumento de la oferta tanto por ampliación del capital existente como por el ingreso de nuevos capitales para la producción en esa rama. Lo contrario ocurrirá si la demanda social es menor a la oferta disponible. Ante estos movimientos los capitales reguladores se encargan de marcar la tendencia de los precios de producción, en su compulsión por introducir mejoras tecnológicas y en la organización de la producción, con el fin de ganar mayores cuotas de sus adversarios.

Shaikh, menciona que desde hace mucho tiempo David Ricardo en su trabajo *Principios de economía política y tributación*, encontró que los precios de producción son los que están determinados por las condiciones técnicas de producción, de acuerdo con Shaikh: “[...] la cantidad total de tiempo de trabajo es el centro de gravedad para su precio de producción de la mercancía, de la misma manera que este precio era el centro de gravedad para su precio de mercado” (2009:176). Siguiendo estas ideas Boundi (2014), menciona que los precios resultan de suma importancia, debido a que las economías más competitivas son, aquellas que se caracterizan por la producción de mercancías con precios más bajos y si existen cambios en los precios, esto se deben a las variaciones en los costos de producción, regulados por los cambios en la productividad del trabajo.

Cabe mencionar que los precios de producción se expresan en dinero y no son determinados por la demanda o por otros factores. La teoría de la ventaja absoluta de costo crítica a la teoría de las ventajas comparativas por mantener la cantidad de dinero como el regulador de los precios. Respecto a este tema Nápoles (1981), nos dice que la teoría cuantitativa del dinero introduce la cantidad de dinero como la encargada de marcar los movimientos del nivel de precios, pensando que las mercancías entran al mercado sin precio, y el dinero sin valor. Esta misma teoría ha sido refutada tanto por Marx y por Keynes, al señalar que el incremento o decremento de los medios de pago internacionales no implica necesariamente una variación de los precios internos en la misma dirección.

Para el modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson, los precios siguen estos ideales de la teoría cuantitativa del dinero. Mientras las ventajas comparativas necesitan de la teoría cuantitativa del dinero para explicar el beneficio que se obtiene en el intercambio comercial, en el modelo Heckscher-Ohlin explica este beneficio con dos factores como son el capital y trabajo. Según el razonamiento ortodoxo el movimiento general de los precios hace que los países se especialicen en la mercancía con mayor ventaja competitiva, y con este movimiento se va a lograr que las balanzas comerciales se equilibren, por lo cual en el largo plazo no puede existir déficit o superávit comercial, en otras palabras:

[...] el país con mayores costos reales relativos comenzaría desde una posición desventajosa y poco competitiva, viéndose obligado a importar mercancías del país con ventaja absoluta. Consecuentemente, estas importaciones reducirán las reservas de dinero del país importador. Por el contrario, el país exportador habrá visto cómo se incrementa la cantidad de dinero dentro de sus fronteras. De esta forma, el país importador comienza a experimentar el descenso del nivel de precios, en tanto que en el país exportador ocurre todo lo contrario. (Boundi, 2014: 143)

Góchez & Tablas (2013), nos mencionan que, para esta teoría, el superávit o déficit comercial surgido de una liberalización comercial, y el consiguiente intercambio de divisas, pueden aumentar o reducir la oferta monetaria. Por lo tanto, existe una variación en la cantidad de dinero que afecta los tipos de intereses y condiciona los movimientos de capital, si el país importador tiene una caída en la masa monetaria los tipos de interés se elevarán, con lo cual entran mayores capitales extranjeros en la búsqueda de mayores rentabilidades. De acuerdo con Shaikh en el primer capítulo el autor menciona, que, al existir una entrada de capital extranjero, se pueden desarrollar las fuerzas productivas en las naciones menos competitivas, pero solamente se realizará en ciertos sectores los cuales son vitales para seguir produciendo sus mercancías, de esta manera los países capitalistas avanzados dominarán el intercambio internacional, y los países menos desarrollados terminarán con déficit.

La ventaja absoluta de costo de Shaikh crítica a la teoría neoclásica de la paridad del poder adquisitivo (PPA). Féliz y Pierino (2019), mencionan que la crítica a esta última teoría de la PPA, se crea porque en ella se sostiene que la competencia internacional entre países conducirá a la igualación de los niveles de precios (expresados en una moneda común) de la mayor parte de las mercancías producidas entre ellos. Si un país tiene sobrevaluada (apreciada) su moneda, los precios internos serán altos en comparación a los internacionales (medidos en una misma moneda), y por ellos el tipo de cambio estará por debajo de su nivel de equilibrio o paridad.

Contrario a estas teorías la ventaja absoluta propone que la posición competitiva a nivel internacional de cada país expresada en el tipo de cambio real puede ser aproximada por el costo laboral unitario real (CLUR) de las mercancías que compiten internacionalmente (bienes transables), los costos laborales

unitarios reales relativos surgen como el factor determinante de la competitividad, debido a que estos tienen la capacidad de modificar los tipos de cambio reales. Dentro de la teoría de Shaikh establece que la ventaja absoluta es una ventaja de costo intersectorial, lo cual significa que el costo unitario real depende de dos factores el costo salarial y los requerimientos de trabajo, debido a que esta es una variable proxy de los costos de producción de cada país, también este enfoque considera que los productores tratan de obtener una mayor participación del mercado al obtener menores costos laborales.

Para esta teoría los países que mantienen una ventaja absoluta en el comercio son los que cuentan con menores costos unitarios en diversas ramas productivas, siendo estos los que se impongan a sus competidores, debido a que en un entorno comercial liberalizado las empresas buscan quitar las cuotas de mercado a sus rivales y aumentar sus ganancias produciendo más bienes a menores costos. Para este enfoque los países denominados como desarrollados les resulta difícil entrar a esta competencia, ya que estos presentan una desventaja en sus diferentes ramas industriales, debido a una calidad inferior en la producción, así como una menor variedad o mayores costos de los bienes.

Para la elaboración del modelo de ventajas absolutas de costos se sigue el planteamiento de Martínez (2015), este autor nos menciona que dentro del modelo formal de Shaikh se sigue la tradición de Ricardo-Marx de relacionar los precios con los costos relativos de los insumos laborales entre las industrias. Una vez mencionado lo anterior, en este modelo los precios relativos de dos productos cualesquiera i, j están dominados por los precios relativos de los capitales reguladores (p_i^*, p_j^*), estos a su vez se encuentran sujetos a sus propios costos laborales unitarios integrados verticalmente ($v_i^* v_j^*$) de la siguiente manera:

$$\frac{P_i}{P_j} = \frac{P_i^*}{P_j^*} = \frac{V_i^*}{V_j^*}$$

El precio de mercado prevaleciente de un producto se encuentra regulado por el costo de la empresa reguladora, este costo se puede expresar como el salario real integrado verticalmente (w^*), y el requerimiento laboral integrado verticalmente (λ^*), dictado por la tecnología que utiliza la empresa reguladora.

$$\frac{P_i}{P_j} = \left(\frac{w r_i^*}{w r_j^*} \right) \left(\frac{\lambda_i^*}{\lambda_j^*} \right) = \left(\frac{V_i^*}{V_j^*} \right)$$

Shaikh postula que un país gozará de una ventaja absoluta en la competencia internacional, si tiene condiciones técnicas generales de producción más baratas y de salarios relativos menores que sus competidores extranjeros, Boundí menciona: “[...] las relaciones reales de intercambio estarán sujetas en el largo plazo a los salarios reales y las condiciones técnicas de producción de cada nación” (2017:501).

Ante estos resultados los términos reales de intercambio entre las naciones estarán regulados en el largo plazo por los niveles relativos de los costos laborales unitarios verticalmente integrados. Boundi (2019) nos menciona que a fin de obtener esta relación, se agrega el tipo de cambio real efectivo (TCR), en tanto que el nivel general de precios (INP), el cual en su definición contiene las mercancías no transables, es ajustado por el precio de las mercancías transables (PCT). En términos matemáticos tenemos:

$$TCR = e * \frac{P^*}{P} = \left(\frac{vr^*}{vr}\right) \left(\frac{\frac{ipc^*}{pct^*}}{\frac{ipc}{pct}}\right) = \left(\frac{vr^*}{vr}\right) \left(\frac{\tau^*}{\tau}\right)$$

En esta ecuación (e) es el tipo de cambio nominal (moneda nacional/moneda extranjera); el símbolo * indica al país extranjero; P* y P son el precio de las mercancías transables extranjeras y nacionales; vr y vr* son los costos laborales unitarios verticales integrados de los capitales reguladores; mientras que τ y τ* son los ajustes de las mercancías no transables. Los países verán apreciar y depreciar sus tipos de cambios reales, dependiendo la evolución relativa en el largo plazo de los precios de producción de aquellos bienes en que poseen los capitales reguladores mundiales.

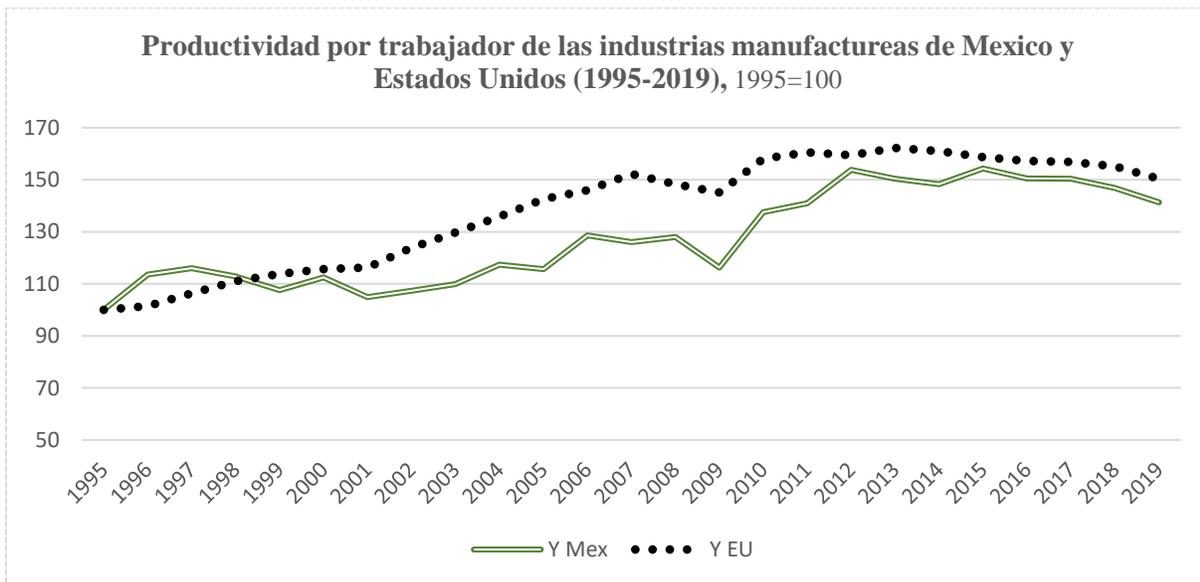
Un movimiento en el tipo de cambio no puede llevar a una corrección en la balanza comercial como se nos dictaba en la ventaja comparativa, debido a que estos desequilibrios van a ir acompañados de flujos de capital y financieros. Los autores Feliz y Sorokin (2008), mencionan que la desventaja absoluta de un país expuesto al comercio puede redundar en déficits comerciales crónicos y niveles de endeudamiento crecientes, debido a que en los países subdesarrollados la modernización desde adentro puede ser anulada por una reconversión de la estructura socio-productiva liderada por la exportación de capitales de los países desarrollados, estos suelen encontrar condiciones ventajosas en el país en subdesarrollo, principalmente asociadas a bajos niveles salariales, esto sumado a las técnicas de producción más evolucionadas, las cuales garantizan tasas de ganancia superiores al promedio.

3.2 Ventaja absoluta de costo: costos laborales unitarios reales

Los costos laborales unitarios marcan la ganancia o pérdida de competitividad, a su vez estos se encuentran conformado por la productividad y el salario, en este subcapítulo se hace una comparación de estos dos indicadores para ver cómo se han comportado a lo largo del periodo en la industria mexicana y estadounidense. Cabe mencionar que el INPC y el INPP¹³, se deflactan para el año de 1995, año en que comienza las operaciones el TLCAN. Los datos para la industria manufacturera de Estados Unidos son generados del Bureau of Economic Analysis (BEA); en el caso de la industria mexicana los datos son generados por las cuentas de producción del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Para comenzar con el análisis comparativo se especifica que los costos laborales unitarios directos son lo que analizaremos, ya que por diferencias en las metodologías no se pueden obtener los costos laborales verticalmente integrados que establece Shaikh.

Las ventajas absolutas de Shaikh dictan que la industrias con costos relativos más bajos, se caracterizará por una alta productividad real, debido a que los capitales buscan la manera de producir con menores costos para aumentar sus beneficios. Teniendo en cuenta esta observación definimos a la productividad real como el cociente del Producto Interno Bruto Manufacturero real (PIB/INPP), dividido entre el número de trabajadores ocupados en la industria manufacturera.

- **Gráfica 6**



Fuente: elaboración propia con datos del BEA y de las cuentas de Bienes y Servicios del INEGI.

¹³ El índice nacional de precios al productor (INPP) refleja los precios de los bienes transables (estos bienes se pueden consumir dentro de la economía que los produce, y se pueden exportar e importar)

Como se observa en la gráfica 6, la productividad en la industria manufacturera mexicana se ha mantenido incrementando, pero esta productividad ha sido menor a la que genera la industria de los Estados Unidos, en este país la productividad es mayor, debido a que se ha obedecido a una reducción de sus precios de producción y los costos de producción. Cabe mencionar que, desde el inicio de operaciones del TLCAN en el año de 1995, la productividad es menor en la industria mexicana, pero esta se ha vuelto dependiente de la industria de Estados Unidos, debido al alto nivel de comercio manufacturero con este país. Para Mertens (2020), Estados Unidos al ser el socio comercial más importante para la mayoría de los países de la región desde la década de 1990, ha tenido niveles superiores de productividad a los de sus socios, fundamentalmente por el uso extendido de la nueva tecnología de programación y computación, aplicada a los procesos productivos, sumado al crecimiento de la industria de cómputo y comunicación en la economía nacional.

En la manufactura mexicana predomina la utilización de mano de obra barata, gracias al bajo nivel tecnológico comparado con el de su socio los Estados Unidos, en el largo plazo la productividad promedio de la manufactura mexicana total se ha mantenido estancada o a logrado aumentar muy poco, a pesar de que los subsectores de la manufactura de exportación en México aumenten su producción gracias al nivel tecnológico un poco más avanzado, si aumentan la producción en estos subsectores será gracias a las inversiones y la presencia de las filiales transnacionales manufactureras estadounidenses. Aquí encontramos como resultado el peso de la mano de obra barata, debido a que este no reflejaba los resultados de la economía ortodoxa, pues no se igualará la productividad al nivel de su socio comercial los Estados Unidos en el largo plazo.

Al tener un gran peso la manufactura de exportación en la industria mexicana, sumado a una estrategia permanente de abaratamiento y precarización de la fuerza de trabajo, se permite que la productividad se encuentre elevándose más rápido que los salarios. Si la productividad sube más rápidamente que los salarios reales, los precios de las mercancías se reducen en relación con los precios de las otras, caso contrario si los salarios evolucionan por encima de la productividad, los precios tenderán a subir por la presión de la competencia para sostener la tasa de ganancia, de acuerdo con Féliz y Sorokin: “La mayor productividad inducirá mayores niveles de rentabilidad que atraerán capitales a la producción dentro de la rama, conduciendo a una mayor oferta” (2008: 289).

Dando paso al salario como componente de los costos laborales unitarios, las ventajas comparativas en sus versiones ricardianas y neoclásicas, suponen que el libre comercio se produce una situación de beneficio generalizado para los países que lo aplican, los beneficios en el largo plazo suponen convergencia internacional de salarios y ganancias del capital a nivel internacional. Para realizar

un análisis de estos ideales, se elaboró el índice de remuneraciones medias reales por trabajador¹⁴, este se realizó al dividir las remuneraciones en la manufactura por trabajador en monedas nacionales, deflactado por el Índice de Precios al Consumidor (IPC) de cada país, tomando como base el año de 1995, cabe mencionar que el INPC en cada país refleja los precios de los bienes no transables¹⁵.

- **Gráfica 7**



Fuente: elaboración propia con datos del BEA y de las cuentas de Bienes y Servicios del INEGI.

En la gráfica 7, se observa que las remuneraciones medias reales por trabajador en la manufactura mexicana no se han mantenido compensadas lo suficiente por el INPC, ya que su trayectoria es bastante cíclica, esta tiende a bajar durante largos periodos de tiempo de como lo fue en 1995 a 2002, en donde mantuvo su peor caída; desde el 2001 esta se ha mantenido incrementando, pero su trayectoria no es constante tiende a bajar en los últimos años. Por el contrario, la industria manufacturera de Estados Unidos ha encontrado un incremento del mismo índice, aunque el personal ocupado ha disminuido en estas industrias, sus remuneraciones se han mantenido compensadas por el INPC de este país. Con este resultado se demuestra que existe un deterioro de las remuneraciones pagadas a la industria en México como alguna vía para reducir relativamente sus costos de producción unitarios.

¹⁴ El índice de remuneraciones medias reales por hora demuestra el impacto de los precios en la nación sobre el pago que se les da a los trabajadores de este sector.

¹⁵ Los bienes no transables son aquellos bienes que se pueden consumir dentro de la economía que los produce, pero estos no se exportan ni se importan.

Estos datos nos demuestran que la industria manufacturera en México ha tenido crecimientos en los salarios nominales desde la firma del TLCAN, pero han sido insuficientes, recordando que la mano de obra barata es el factor productivo necesario para atraer mayores niveles de IED, bajo estos supuestos a pesar de que existieron aumentos mínimos del salario nominal, estos se han mostrado incapaces de compensar la inflación debido que en los años de 1994 y 1995 se tuvieron grandes tasas de inflación que no fueron compensadas por el gobierno, esto ha provocado que los salarios reales se mantengan en ese mismo nivel. Siguiendo esta idea E. Martínez nos menciona que: “La mayor caída de los salarios reales en México entre 1994 y 1999, provocó que los CLU¹⁶ reales relativos aumentaron” (2006: 18). Con estos resultados se evidencia que en la industria manufacturera existe poca capacidad de introducir procesos productivos más eficientes que su socio comercial, esto con el fin de incrementar su productividad en todos los subsectores que conforman a la industria, y en consecuencia su competitividad de todos los subsectores manufactureros en conjunto.

Góchez y Tablas (2013), nos dan una explicación más detallada de por qué se dan estos resultados de los salarios en la manufactura, ellos indican que el gobierno y los empresarios han recurrido explícita o implícitamente al deterioro de los salarios reales como vía para reducir relativamente sus costos de producción unitarios. En otras palabras, para aumentar la competitividad de un país existen dos vías, la primera es volver los procesos productivos más eficientes, y la segunda es competir vía salarios como es el caso de la industria mexicana y de los países subdesarrollados, ya que estos tienen salarios más bajos respecto a su socio incluso en términos nominales. Con estos resultados retomamos las ideas de Shaikh en el capítulo primero, debido a que este autor menciona que los países subdesarrollados generan tasas de ganancia muy elevadas por los bajos salarios, esto a su vez se encarga de atraer inversión extranjera y esto acarrea menor crecimiento, estancamiento, desempleo y dominación extranjera.

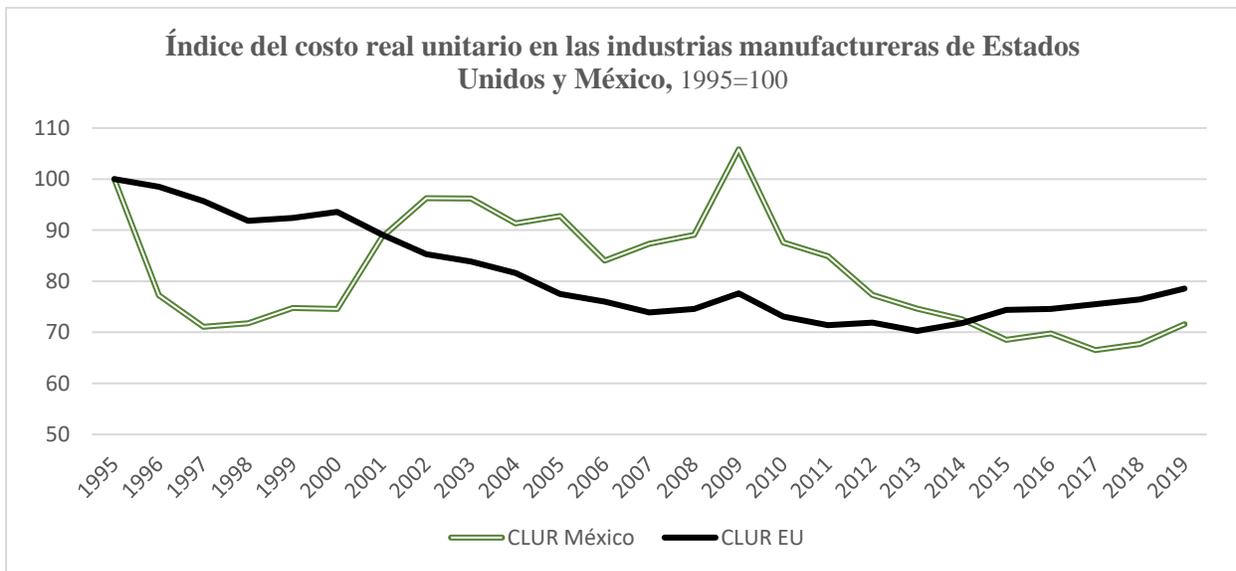
Dentro de los ideales de los estructuralistas en el primer capítulo, estos autores mencionan que en los países del centro existen los sindicatos obreros bien organizados que ponen resistencia a toda reducción de sus salarios, caso contrario al de la periferia, ya que en estos países existe un excedente de mano de obra junto con organizaciones laborales mal organizadas que impiden que los trabajadores obtengan aumentos salariales. En México hubo un intento de negociar la productividad y sus beneficios entre empleados y sindicatos, Mertens (2020), nos dice que esto se intentó a principios de los años noventa cuando se estableció un acuerdo entre empleadores y trabajadores para generar bonos de productividad a nivel descentralizado en las empresas, pero se paró el avance de esta propuesta, debido a

¹⁶ El autor explica que los Costos Laborales Unitarios (CLU) relativos, estos se constituyen como una aproximación a la evolución de los costos totales en un sector productivo.

la crisis mexicana de 1995, que desvió la atención de esta negociación sobre la productividad a otros temas de mayor urgencia en la época, desde entonces no se ha tocado el tema por ningún gobierno.

Siguiendo con nuestro análisis, se había mencionado anteriormente que la evolución de los costos laborales unitarios reales en la teoría de las ventajas absolutas de costo se mide por dos factores estos son los salarios y la productividad, este nos indica la pérdida o ganancia de competitividad relativa de cada país. El autor Nápoles (2010), señala que los costos laborales unitarios, en cuanto tales, no son precios, sino que actúan como centros de gravedad sobre los que orbitan estos últimos, esto quiere decir que no se puede evitar otros factores como la tasa de ganancia, el precio de las importaciones, los impuestos indirectos y los costos del capital fijo que afecten los precios. En la siguiente gráfica se pueden observar los índices de los costos laborales unitarios reales (ICLUR), este índice se encuentra compuesto por el cociente entre el índice de las remuneraciones medias reales entre la productividad real manufacturera, de las industrias manufactureras de Estados Unidos y México: $ICLUR = (Wr/Yr)$

- **Gráfica 8**



Fuente: elaboración propia con datos del BEA y de las cuentas de Bienes y Servicios del INEGI.

Como se puede observar en la gráfica 8, el ICLUR en ambas industrias manufactureras ha tendido a reducirse en el tiempo, la diferencia del ICLUR de la industria manufacturera de Estados Unidos es que este ha mantenido una tendencia a la baja más marcada, comparado con el índice de la industria en México, el cual se ha mantenido en movimiento cíclico con notables incrementos, este resultado se explica por la baja compensación de sus precios en los ICLUR de la industria manufactureras mexicanas.

Otra conclusión que se puede sacar de esta gráfica es que las condiciones técnicas de producción, con una mayor productividad real generan menores costos de producción, como es el caso de la industria estadounidense que producen en mayor nivel, incluso se beneficia al introducir sus filiales dentro de la industria manufacturera mexicana. Góchez y Tablas (2013), mencionan que serán los capitales mundiales los que poseen las ventajas de costos absolutos unitarios de producción en cada rama industrial, por lo tanto, al tener menores costos estos se impondrán en el comercio internacional.

Finalmente se concluye que las condiciones de producción no han favorecido a la industria manufacturera mexicana, debido a que los salarios no han sido compensados ante un aumento en los precios, y la tecnología solo está destinada a ciertos subsectores de exportación pertenecientes a las manufactureras transnacionales, con lo cual al promediar la industria en general, sus niveles competitivos no son capaces de alcanzar los niveles de su socio comercial. En general, aunque la industria de exportación manufacturera mexicana se encuentra con mayores niveles tecnológicos y con mayores salarios, la desigualdad de estas dos variables dentro de los otros subsectores manufactureros genera que los costos laborales sean mayores a los de su socio comercial. La industria manufacturera estadounidense a pesar de tener una disminución del personal ocupado, esta ha sido compensada con la mano de obra barata de la industria manufacturera mexicana y una compensación a la productividad con alta tecnología de punta, acompañada de una compensación oportuna de los salarios.

3.3 Relaciones de intercambio: ICLURR, ITCR, Balanza comercial

Como se había mencionado en los apartados anteriores los costos laborales unitarios reales relativos surgen como el factor determinante de la competitividad, debido a que estos tienen la capacidad de modificar los tipos de cambio reales. La teoría ortodoxa está basada en la paridad del poder adquisitivo (PPA). Martínez (2015), nos menciona que la hipótesis de la PPA tiene su fundamento en la Ley del Precio Único, cuyo principal argumento es que, si se abstraen las tarifas y costos de transporte, el comercio sin restricciones de bienes debe garantizar precios idénticos en todos los países, por lo tanto, los precios deben ser igual para cualquier canasta idéntica de bienes. En otras palabras, la LOP no es una teoría del tipo de cambio, sino más bien una prueba de eficiencia del mercado, independientemente de las condiciones locales de producción y de los costos, sus precios de venta deben ser aproximadamente iguales.

Como vimos en el capítulo primero, tanto las ventajas comparativas de David Ricardo, como el modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson y el enfoque de la paridad del poder adquisitivo, llegan a la misma conclusión el comercio es deseado por ambas naciones porque mejora su bienestar económico general; las entradas y salidas de dinero, eventualmente cambian las proporciones de precios de los dos países y al hacerlo traen un comercio equilibrado. Estos modelos han sido sujetos de controversias, pero siguen siendo los predominantes en la economía internacional, y en buena medida fundamentan las políticas a favor de la liberalización comercial.

En el enfoque alternativo desarrollado por Shaikh, el tipo de cambio real más que definirse por el equilibrio comercial, se encuentra determinado por los costos laborales unitarios reales relativos, este análisis no se basa tanto en las oscilaciones de corto plazo de los precios de mercado. Al ser los costos laborales unitarios reales relativos los que determinen el movimiento del tipo de cambio real, estos se aprecian o deprecian, según la evolución relativa en el largo plazo de los precios de producción de los bienes que poseen los capitales reguladores mundiales, respecto a estas ideas Tablas y Góchez mencionan lo siguiente:

Con esto es posible caer en la cuenta de que si los precios siguen la trayectoria marcada por los precios de producción de los bienes, en los cuales los países tienen los capitales reguladores, y a éstos los determina el proceso de competencia a nivel mundial en sus dos dimensiones, resulta problemático que se responda simultáneamente a los requerimientos del equilibrio comercial que supone la ventaja comparativa. El tipo de cambio real de una nación con relación al mundial lo fijará fundamentalmente la evolución relativa de los precios de producción de los capitales reguladores locales con respecto a los extranjeros, ajustados por el tipo de cambio nominal (Góchez & Tablas, 2013: 30).

Los precios de producción evolucionan conforme a la tecnología y la organización del trabajo, debido a que estos están determinados por el valor trabajo, siguiendo estos ideales Góchez menciona: “[...] tanto a nivel nacional como a nivel internacional los precios de los bienes son determinados por el valor añadido por la fuerza de trabajo” (2011: 15). Como habíamos mencionado los ITCR va a ir acompañado del movimiento del ICLURR, si el índice del tipo de cambio real efectivo se deprecia, esto se traduce como una mejora en la competitividad para las industrias manufactureras es decir son más efectivas en las exportaciones, por el contrario, una apreciación real se traduce en una baja competitiva de los bienes manufacturados por lo cual tendrán que depender de las importaciones del socio comercial.

El índice de los costos laborales unitarios reales relativos es una variable proxy de los costos de producción de cada país, debido a que estos serían el aproximado de sus precios. El índice de los costos laborales unitarios reales relativos (ICLUR) se definen como el cociente del índice de los costos unitarios reales (ICLUR) de los países locales y extranjeros, para nuestro análisis queda de la siguiente manera:

- $$ICLURR\ EU/México = \frac{ICLUR\ EU}{ICLUR\ México}$$

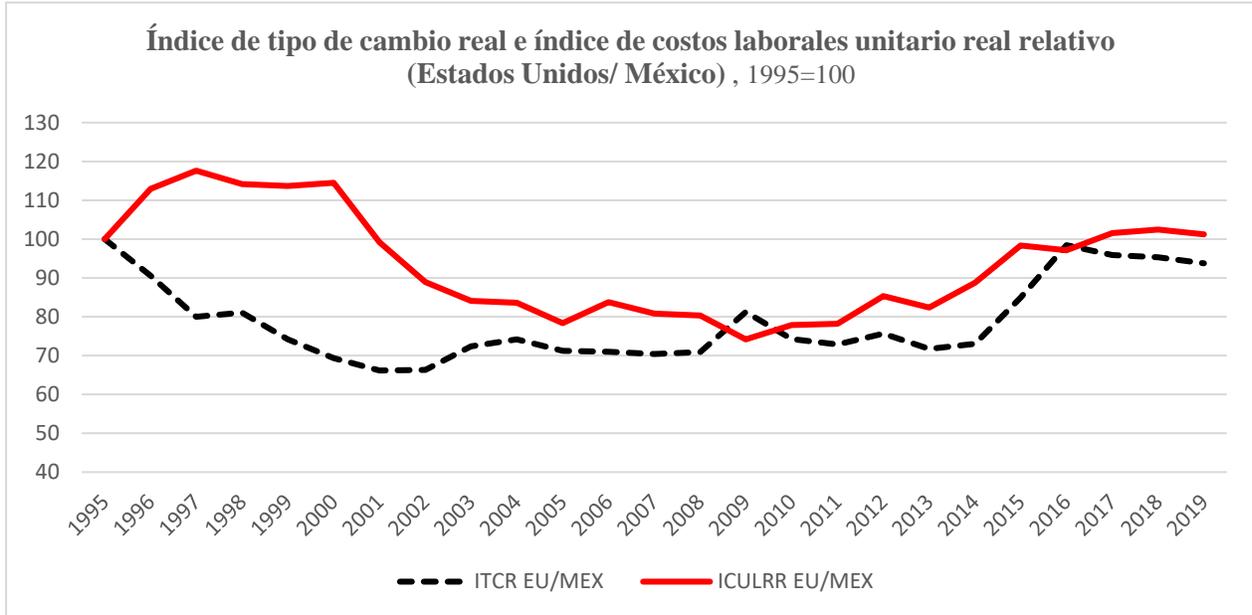
En el modelo de Shaikh existe una relación entre el tipo de cambio real y los costos laborales unitarios reales. Para la elaboración del índice de tipo de cambio real se expresa usualmente como una relación del índice de precios de los bienes no transables de Estados Unidos entre el índice de precios de los bienes no transables de México, ajustado por el índice del tipo de cambio nominal (moneda local/dólar), y se puede definir como:

- $$ITCR\ EU/México = e * \frac{P\ EU}{P\ México}$$

La evolución de los costos laborales unitarios de sus capitales reguladores con respecto a los Estados Unidos, influidos por los movimientos internacionales de capital, determinará estructuralmente la tendencia del tipo de cambio real de un país con relación a los Estados Unidos. Los tipos de cambio reales se deprecian en una economía si se reducen sus costos laborales unitarios reales frente a sus competidores, en el caso de que ocurra lo contrario una apreciación, los costos laborales aumentan.

- $$ITCR\ EU/México = e * \frac{P\ EU}{P\ México} \approx \frac{ICLUR\ EU}{ICLUR\ México}$$

- **Gráfica 9**



Fuente: elaboración propia con datos del BEA y de las cuentas de Bienes y Servicios del INEGI.

En la gráfica 9, se contrasta la evolución de las variables ITCR EU/México, con el ICLURR EU/México, cabe mencionar que el INPC y el INPP se encuentran deflactados a precios de 1995=100, esto con el fin de contrastar el deterioro de los precios de este año contra los precios actuales. Como se observa este índice ITCR EU/México en términos reales mantiene una trayectoria a la baja del año base, lo cual se interpreta como una apreciación, con este resultado existe un encarecimiento del precio de los bienes transables de la industria mexicana frente a los de su socio comercial la industria de los Estados Unidos. Esta apreciación se ha mantenido durante todo el periodo, pero durante los años de 2016 a 2019 se incrementó el índice, resultado de la depreciación del tipo de cambio nominal en un 21.7%, al pasar de los \$15.89 pesos por dólar en 2016 a los \$19.76 pesos por dólar en 2019.

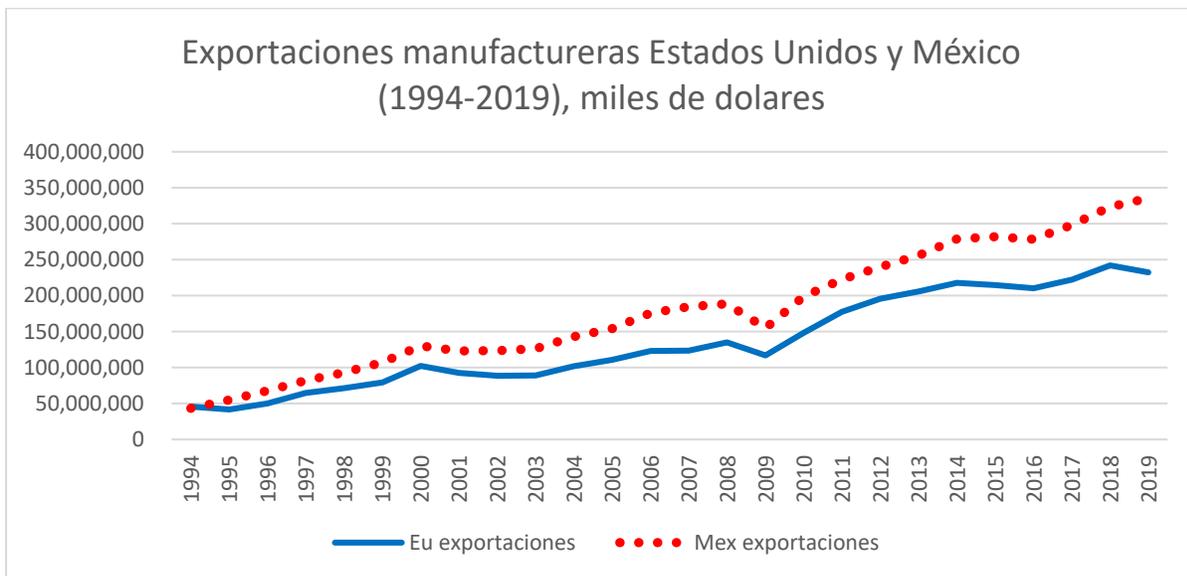
Respecto al ICLURR EU/México este se ha mantenido con una trayectoria similar, una tendencia a la baja lo cual es muy congruente con la evolución de su tipo de cambio real, ante estos resultados los costos laborales relativos de la industria mexicana se han mantenido encarecidos respecto a los de Estados Unidos, esto se explica por la exportación indirecta de fuerza de trabajo vía bajos costos laborales (salarios) que ejerce la industria manufacturera estadounidense al implantar sus transnacionales en la manufactura mexicana para así obtener mayores ganancias.

Los salarios reales en la industria mexicana no han crecido lo suficiente para ser compensados por el nivel de los precios de los bienes no transables, al existir un aumento en la productividad laboral mayor que los salarios reales, se busca mantener un aumento estructural en la competitividad, bajo esta lógica el autor Feliz nos menciona lo siguiente:

El tipo de cambio real sólo podrá sostenerse en un nivel ‘competitivo’ en un país [dependiente] (por definición, poco competitivo) si se reducen permanentemente los costos laborales reales unitarios relativos lo cual es posible si: (a) se mantienen bajos los salarios reales [relativos] y/o (b) se logra aumentar la productividad [relativa] de la economía y/o (c) se alteran permanentemente los precios relativos entre transables y no transables (Féliz & Sorokin, 2008: 296).

Nuestra teoría implica en general que la posición competitiva en la industria manufacturera mexicana se han mantenido muy lejos de la industria internacionalmente reguladora, es decir la industria manufacturera de Estados Unidos, por lo tanto, mientras la economía mexicana no mejore sus condiciones técnicas generales de producción, estará estructuralmente en desventaja en cuanto a los costos reales de producción de sus subsectores industriales nacionales frente a su competidor, manteniendo un déficit comercial. Para conocer la balanza comercial entre ambos países es necesario conocer su nivel de exportaciones e importaciones, bajo este objetivo se realiza el siguiente análisis de la balanza comercial entre las exportaciones de la industria que realiza a los países socios, esto con la finalidad de entender cuál es el país que se encuentra en una posición competitiva de los bienes manufacturados, con esta finalidad se elaboró la siguiente gráfica.

- **Gráfica 10**

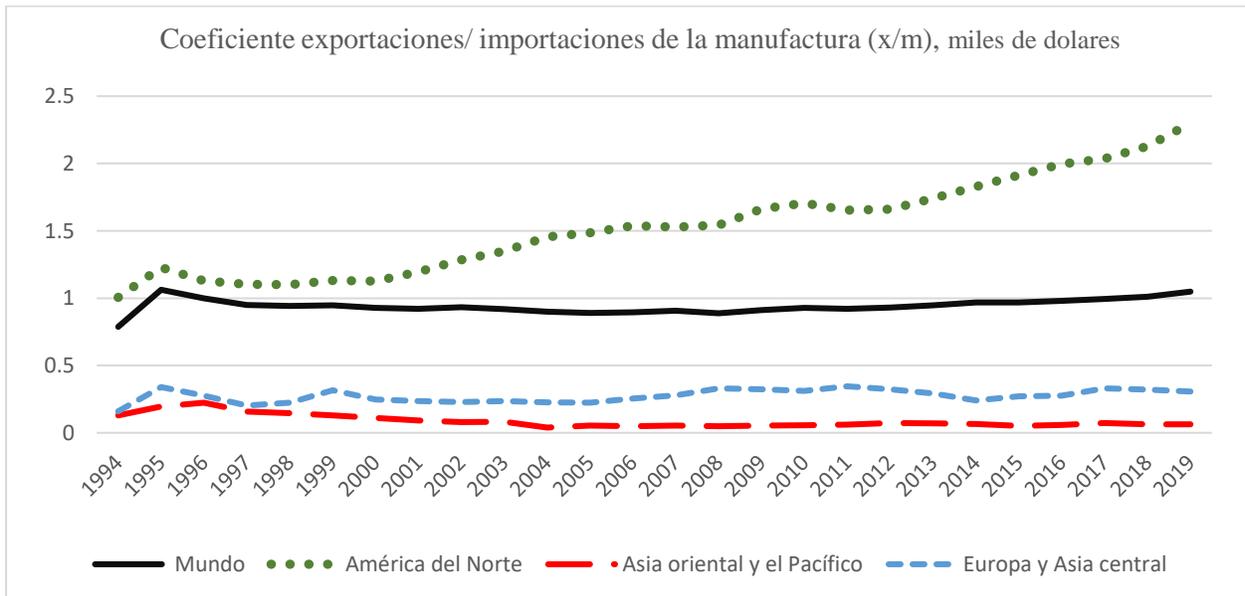


Fuente: elaboración propia con datos de la OCDE.

Como se puede observar en la gráfica 10, las exportaciones de la industria mexicana que se envían a Estados Unidos son mayores de las que se reciben, entonces el resultado de este intercambio refleja un superávit comercial generado en la balanza comercial de la manufactura en México, pero este resultado no es reflejo de un mayor crecimiento en la economía o un desarrollo en la industria manufacturera mexicana, por el contrario, el superávit comercial es un caso especial, debido a que las transnacionales al beneficiarse de la mano de obra barata se quedan con las ganancias, al reexportan sus mercancías a su país de origen es decir los Estados Unidos.

Huerta (2017), nos menciona que los resultados arrojados dejan de lado muchos aspectos importantes, tales como el alto componente importado de las exportaciones manufactureras y el gran crecimiento de importaciones derivado de la apertura comercial con otros países, importando más de lo que se vende al exterior. México tiene superávit de comercio exterior con Estados Unidos, pero tiene déficit comercial con China, con el resto de Asia y con la Unión Europea, países que son socios comerciales importantes dentro del comercio de la manufactura en México.

- **Gráfica 11**



Fuente: elaboración propia con datos de la OMC.

La gráfica 11, muestra la balanza comercial manufacturera de México con sus principales socios comerciales. El cociente de exportaciones/ importaciones¹⁷, nos demuestra que las exportaciones no han sido el motor de crecimiento de la economía mexicana, debido a que, desde la implementación del TLCAN, el superávit que se mantiene con América de Norte no ha contrarrestado el déficit que se tiene

¹⁷ Un cociente exportaciones/importaciones igual a uno indicaría equilibrio comercial, un valor menor a uno, un déficit y uno mayor a uno, un superávit.

con los países de Asia y la Unión Europea que son los otros socios comerciales de mayor tamaño con los que comercia la industria manufacturera en México. Este resultado se traduce en una desventaja comercial, debido al déficit general de la balanza comercial manufacturera, como se había mencionado anteriormente si es que existen mayores Exportaciones a Estados Unidos, es debido a las triangulaciones comerciales que se realizan antes de llegar a su destino final, siguiendo estas ideas Huerta nos menciona lo siguiente:

Quienes han ganado han sido las empresas transnacionales establecidas en México, que son sobre todo de Estados Unidos, han aprovechado el tratado comercial para importar insumos baratos de China y el resto de Asia para reducir costos, utilizan la mano de obra barata en México y las ventajas de su localización, para de aquí exportar a Estados Unidos. Ello explica porqué México muestra un gran superávit de comercio exterior con Estados Unidos, y en cambio tiene un creciente déficit de comercio exterior con China y el resto de Asia (Huerta, 2017: 121).

El modelo de comercio internacional tradicional ha fallado para la división manufacturera mexicana. Los capitales manufactureros ubicados en México ya sean de origen local o extranjero se han mostrado incapaces de realizar mejoras tecnológicas sostenidas y significativas, las cuales permitirían elevar la productividad del trabajo, debido a que solo los subsectores de exportación se encargan de aprovechar esta ventaja tecnológica, gracias a la inversión extranjera que en ellas se realiza.

Si bien es cierto que la industria manufacturera en México ante este panorama mantiene un déficit comercial, Estados Unidos también ha mantenido un déficit que no ha logrado compensar al mantener un alto grado de importaciones de China y de otros países. cuando se elaboró el TLCAN como un proyecto de integración económica, dentro de los Estados Unidos en su afán de abaratar costos, varias empresas de este país se trasladaron fuera, causando un desempleo industrial, conforme a esta idea Castillo nos menciona lo siguiente:

Trump, en campaña y también ya como presidente, señaló dos cosas ciertas: la primera, que el sector industrial había sido destruido en Estados Unidos —y con ello el sustento de esa clase trabajadora, desorganizada, una parte importante desvinculada de las fábricas— y la segunda, que muchas de las empresas y, por consiguiente, los puestos de trabajo se habían ido de Estados Unidos a otros países. No se fueron mayoritariamente a México, como quiso atribuir, pero sí se trasladaron a India, China, Malasia y a otros países con excedentes de mano de obra capacitada y semi calificada, con bajos costos (Castillo, 2018: 55).

Ante los argumentos antes mencionados con la llegada a la presidencia de Donal Trump, este hizo promesas de campaña en estos dos sentidos, sobre el deterioro del sector industrial y la pérdida de puestos de trabajo consecuencia de la deslocalización de empresas hacia otros países, así como un cambio en los acuerdos comerciales que ha mantenido con varias naciones entre ellas México y el TLCAN. Esto con el fin de buscar un nuevo modelo que logre revertir dichas tendencias. El autor (Huerta 2017: 122), nos menciona que la propuesta de Trump es una flexibilización fiscal y política proteccionista para abrir oportunidades de inversión rentables a muchas empresas, que a su vez le permita aumentar su mercado interno, con lo cual la política de restricción de importaciones favorece a la producción nacional promoviendo la sustitución de importaciones; reduciendo el impuesto a las empresas; y una apreciación del dólar lo que le permite comprar barato.

Por lo tanto, los países del TLCAN han perdido mercado, debido al aumento de las importaciones chinas, las cuales son resultado de las triangulaciones de las empresas que exportan manufactura de México a Estados Unidos. En este intercambio, la industria más beneficiada durante los años de estudio es la industria manufacturera de Estados Unidos la cual está conformada por las manufactureras transnacionales. Como habíamos mencionado, su déficit comercial con la industria manufacturera mexicana sólo es aparente, debido a que si bien sus exportaciones no son tan elevadas y mantiene un nivel de desempleo considerable dentro de la industria que opera en el país, las exportaciones se encuentran compensadas y rebasadas por un mayor nivel de acumulación, ya que estas empresas ahorran el elemento más caro como lo es la fuerza de trabajo dentro de la producción.

Conclusiones

Los modelos del comercio internacional que han predominado en el intercambio comercial se rigen bajo los siguientes postulados ortodoxos: las ventajas comparativas de David Ricardo y el modelo neoclásico Heckscher-Ohlin-Samuelson, los cuales abogan por la libertad de mercado, estos se encuentran complementados por las políticas neoliberales. Con estos postulados se les asigna el factor competitivo respecto a las ventajas de cada nación, a los países desarrollados se les asigna el factor capital, mientras a los países subdesarrollados se les asigna el papel de la mano de obra. La aplicación de estos postulados excluye temas sociales, y políticos, por lo cual estos han sido refutados por la propia realidad, debido a que con su implementación se da una disminución del proteccionismo por parte del Estado e incluso se permitió que los países desarrollados estén involucrados en las economías de los países desarrollados creando una dependencia de los primeros.

En contraposición las teorías heterodoxas mantienen diferencias en sus postulados, pero lo que une a estas corrientes es que refutan a la teoría neoclásica, estas teorías definen el intercambio entre países desarrollados y subdesarrollados como un proceso de acumulación capitalistas en el cual los primeros aprovechan su inferioridad tecnológica, para abaratar costos, y obtener mayores ganancias, debido a que los países subdesarrollados no tienen la mismas capacidades tecnológicas, financieras y comerciales. Los supuestos de esta teoría nos ayudan a entender problemas que presentan los países subdesarrollados como se mencionan a continuación: el intercambio desigual menciona que existe una transferencia de valor de los países subdesarrollados quienes mantienen salarios inferiores y una composición orgánica inferior a la de los países desarrollados; el estructuralismo con el modelo centro-periferia explica que los países del centro (desarrollados) obtienen el beneficios cuando comercia con las periferias (subdesarrollados) por la disminuciones en los términos de intercambio que se da en los productos, como resultado se crea una desigualdad acompañada de un sometimiento comercial y de la fragilidad de su industria; para los autores de la teoría de la dependencia, existe una dependencia de los países desarrollados y de sus empresas transnacionales sobre los países subdesarrollados, debido a que estos se aprovechan del excedente de los primeros países, sumado a la superexplotación que ejercen sobre los trabajadores para mantenerlos más tiempo trabajando y generar mayor plusvalor.

Con la apertura comercial en la década de 1980 y la firma del TLCAN en 1994, bajo los ideales de la economía ortodoxa y las políticas neoliberales a México se le asignó el papel de la mano de obra barata, contrario a lo que dictan los postulados ortodoxos en el largo plazo los salarios se han mantenido estancados. Dentro de la industria manufactura mexicana la estrategia de abaratamiento y precarización de la fuerza de trabajo es el eje motor del modelo exportador de fuerza de trabajo, debido a que los bajos costos laborales han sido atractivos para las transnacionales de la industria manufactureras de Estados

Unidos, las cuales aumentaron el número de sus filiales impulsadas por el programa maquilador, cabe mencionar que los mayores flujos de IED terminaron dentro de los subsectores manufactureros de exportación, donde operan las mismas. Esto explicaría por qué a pesar de que existe alto desarrollo de la industria manufacturera, y un aumento de las exportaciones no se mantiene un nivel competitivo similar al de los países desarrollados.

La economía mexicana pasó a implementar las exportaciones manufactureras como un motor de crecimiento, sin embargo, esto no se ha reflejado en un crecimiento de la economía, incluso se ha contribuido a un desmantelamiento del aparato productivo orientado al mercado interno. Como habíamos mencionado con anterioridad este modelo de exportación se impulsó con el apoyo de los gobiernos, y una insignificante participación de los sindicatos a través de políticas públicas. Siguiendo este contexto variable como la IED, y el empleo solo se han dirigido a ciertos subsectores de exportación creando una desigualdad entre los subsectores de la industria manufacturera mexicana, debido a que las transnacionales que se establecen en el país buscan abaratar costos para obtener mayores ganancias, y la única forma que lo pueden lograr es aumentando las exportaciones en estos subsectores.

Ante este escenario la balanza comercial enfrenta un grave problema, debido que para aumentar estas exportaciones se han recibido mayores importaciones que exportaciones manufactureras, este resultado se explica por la triangulación que hace la industria manufacturera de Estados Unidos que se instalan en el país, quienes resultan ser las beneficiadas del intercambio comercial, debido a que éstas importan bienes del extranjero en su mayoría de los países asiáticos y China, para exportar hacia su país de origen, reduciendo costos laborales y aumentando sus ganancias. Estas aprovechan la mano de obra barata y el bajo nivel agregado, la mayoría de estos productos importados en su mayoría pasan al ensamblado de nuestra manufactura en donde no se agrega valor agregado, este es el caso del sector automotriz donde se importan los productos que se ensamblan y se exportan una vez terminados. Un ganador de este intercambio comercial que no se había contemplado es China quien ha logrado incrementar sus exportaciones hacia la industria en México y Estados Unidos, como resultado de este intercambio las industrias de ambos países mantienen una dependencia de las importaciones de este país.

Con el modelo de la ventaja absoluta de costo se demuestra que se ha mantenido una desmejora persistente de la competitividad de precios y costos relativos dentro de la industria en México, debido a que los precios son más altos en comparación con la industria de Estados Unidos. La industria en México ha aumentado su productividad a costa de un menor crecimiento de los salarios, caso contrario a la industria de Estados Unidos, debido a que la competitividad por parte de nuestro país es por la vía de los salarios reales, con menor diversidad de oferta exportable en la manufactura, con este resultado la industria manufacturera, se mantienen en desventaja comercial frente a la industria de los Estados Unidos.

Sumado a estos resultados, se observa que el tipo de cambio real se ha mantenido apreciado en comparación con Estados Unidos, debido a que el tipo de cambio se mantiene cerca de su centro de gravitación los precios de producción (organización del trabajo y salarios) con lo cual se observa que la industria en México ha mantenido a lo largo del periodo una menor competitividad de sus bienes, acompañada por un déficit comercial manufacturero.

Ante este panorama la industria mexicana se encuentra en desventaja contrario a sus principales socios comerciales, este resultado deriva de las condiciones desiguales que se crearon en toda la estructura manufacturera mexicana bajo la operación del modelo exportado en el contexto de libre mercado. Una solución para volver al país competitivo ante la globalización es alejarse de operar con los modelos ortodoxos y las políticas neoliberales, las cuales han sido ineficientes. Para salir de esta condición en desventaja comercial es necesario crear una nueva estrategia, la cual pocos países subdesarrollados aplican por la influencia que tienen de los países desarrollados, de acuerdo con Shaikh y los postulados heterodoxos es recomendable aplicar tecnología propia; fortalece la industria nacional; tener una fuerza de trabajo competitiva y no solo mantenerse en la especialización de productos de bajo valor agregado; sindicatos fuertes y organizados que protejan los salarios de los trabajadores; el Estado debe proteger sectores clave y controlar los flujos de la inversión extranjera; y debe existir una mayor diversificación de las exportaciones, así como de los socios comerciales.

Bibliografía

- Amin, Samir. (1978). *El desarrollo desigual: Ensayo sobre las formaciones sociales del capitalismo periférico*. España, Barcelona: Fontanella.
- Bernal, Richard L. (1985). El intercambio desigual de Emmanuel como una teoría del subdesarrollo, “*Investigación Económica*”. 44 (173). pp. 99-127
- Boundi Chraki, Fahd. (2014). “*Determinantes de la competitividad de la industria de bienes de equipo de España y Alemania (1993-2008): ventaja absoluta de coste, salario y productividad,*” *Papeles de Europa*”, 27(1), pp.137-164
- Boundi Chraki, Fahd. (2017). Determinantes de las relaciones reales de intercambio de España con Alemania (1970-2010). *Un análisis econométrico de la ventaja absoluta de costo intrasectorial*. “*Cuadernos de Economía*”, 36(71), pp.489-520
- Boundi Chraki, Fahd. (2019). *Tipo de cambio real y ventaja absoluta de costo: España, 2000-2014*. “*Investigación Económica*”, 78(307), pp.119-145
- Bresser Pereira, Luis C. (2009). *El asalto al Estado y al mercado: neoliberalismo y teoría económica*. “*Nueva Sociedad*”, 221, pp.83-98
- Castillo Fernández, Dídimo. (2018). ¿Estados Unidos contra la globalización? La reindustrialización y relocalización del trabajo “deslocalizado””. En Castorena, Casandra, et al. *Estados Unidos Contra El Mundo: Trump y La Nueva Geopolítica*. CLACSO. pp.43-64
- Cardoso, Fernando H. y Faletto, Enzo. (1969) *Dependencia y desarrollo en América Latina*. México: Siglo XXI.
- Centro de Estudio de las Finanzas Públicas. (2005). *Evolución del Sector Manufacturero de México 1980-2003*. *CEFP*. www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0022005.pdf
- Chacholiades, Miltiades. (1982) *Economía Internacional*. México: Mc Graw-Hill
- Dos Santos, T. (2002), *Teoría de la dependencia. Balance y perspectivas*, México, Plaza Janés
- Dussel Peters, Enrique. (2013). Retos para una política de competitividad industrial en México: prioridades e instrumentos. En A. Oropeza. *México frente a la tercera revolución industrial: Cómo relanzar el proyecto industrial de México en el siglo XXI*. Instituto de Investigaciones Jurídicas. pp.223-263
- Emmanuel, Arghiri. (1972), *El intercambio desigual. Ensayo sobre los antagonismos en las relaciones económicas internacionales*. México: Siglo XXI Editores
- Escalante Gonzalbo, Fernando. (2016), *Historia mínima del neoliberalismo*. México: El Colegio de México

- Expansión. (2018, 18 diciembre). El salario mínimo sube a 102.68 diarios en 2019, primer año del gobierno de AMLO. *Expansión*. www.expansion.mx/economia/2018/12/17/el-aumento-a-salario-minimo-se-consulto-con-banxico-para-evitar-inflacion-amlo#
- Féiz, Mariano & Isidoro, Sorokin. (2008). “¿Rigidez estructural del tipo de cambio? El caso de la Argentina a la luz de un enfoque marxista”. En Fernando Toledo y Julio César Neffa (comps.), *Interpretaciones heterodoxas de las crisis económicas en Argentina y sus efectos sociales*, Buenos Aires, Editorial Miño y Dávila, pp. 283-310.
- Féiz, Mariano & Pierino, Pedrazzi, Julián. (2019). Dependencia, tipo de cambio y valor: Revisando la articulación entre la teoría marxista de la dependencia y la teoría marxista del tipo de cambio. “Revista REBELA”, Brasil, 9(1), pp. 48-71
- Floto, Edgardo. (1986). *El sistema centro-periferia y el Intercambio Desigual*. “Revista de la CEPAL”, Santiago de Chile, n. 39, pp. 147-167
- García, Daniela. (2018). *El TLCAN y los bajos salarios en México*. Recuperado de www.economia.nexos.com.mx/?p=1846
- Góchez, Roberto., & Tablas, Victor A. (2013). *Tipo de cambio real y déficit comercial en Guatemala (1970-2007): un enfoque heterodoxo*. México: CEPAL
- González Arévalo, Ana Luisa. (2017). México ante la desindustrialización de su manufactura. México: Ediciones Del Lirio
- Harvey, David. (2007). Breve historia del neoliberalismo. Madrid: Akal.
- Huerta González, Arturo. (2014). *La industria manufacturera mexicana vista en el contexto de industrialización de China e India*. “Economía Informa”, 384, pp.41-69
- Huerta González, Arturo. (2017). *Impacto de la política proteccionista de Estados Unidos en la economía mexicana*. “Economía UNAM”, 14(42). pp.118-135
- Katz, Claudio. (2019). Actualización o veneración de la Teoría de la Dependencia. *Cátedra*, (16), pp.11-28.
- Kay Cristóbal (1991), *Teorías latinoamericanas del desarrollo*. “Nueva Sociedad”, 51(113), pág. 101-113
- López Machuca, José & Mendoza Cota, Jorge. (2017). *Salarios, desempleo y productividad laboral en la industria manufacturera mexicana*. “Ensayos Revista de Economía”, 36(2), pp.186-228
- Marini, R.M. (1973). *Dialéctica de la dependencia*. México: Editorial Era
- Marx, K. (2006). *El capital. Crítica de la economía política (vol. 3)*. México, D. F.: FCE.

- Martínez Hernández, Francisco A. (2015). *An Alternative Theory of Real Exchange Rate Determination: Theory and Empirical Evidence for the Mexican Economy, 1970-2011*. "Análisis Económico", 30(74), pp.7-32.
- Martínez, Gerson. (2006), *Factores determinantes de la competitividad de la industria salvadoreña en el marco del TLC con México*, "Alternativas para el desarrollo". 98 (abril-mayo). pp. 12-23
- Mendoza, Jorge Eduardo. (2015). *Has Mexican Trade in Manufactured Goods Reached Its Limits under NAFTA? Perspectives after 20 Years.* "Norte América", 10(2), pp.69- 98.
- Mertens, Leonard. (2020). *Productividad, Competitividad y Costo Laboral: La Perspectiva Sindical.* "RELATS". Recuperado de www.relats.org/documentos/Productividad.Mertens2020.marz.pdf
- Moreno-Brid, Juan Carlos, Jesús Santamaría y Juan Rivas Valdivia. (2006). "Manufactura y TLCAN: un camino de luces y sombras", Economía UNAM, 3(8), pp. 95-114.
- Munguía Corella, Luis F. (2019). *Productividad, Salarios y Trabajo Digno en México*. "Análisis Fundación Friedrich Ebert-México",1(2), pp.1-19
- Orosio, Jaime. (2016). *Teoría Marxista de la Dependencia*, México, ITACA / UAM-Xochimilco
- Pérez Veyna, Óscar, & Delgado Wise, Raúl, & Márquez Covarrubias, Humberto (2006). *Precarización de la fuerza de trabajo mexicana bajo el proceso de reestructuración productiva estadounidense*. "Revista Theomai", (14), pp. 92-109.
- Pinto, Aníbal. (1965). *Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano*. "El Trimestre Económico", 32(125), pp. 3-69.
- Prebisch, Raúl. (1949). *El desarrollo económico en América Latina y algunos de sus principales problemas*, Santiago de Chile Comisión Económica para América Latina (CEPAL).
- Rodríguez, Octavio. (2006), *El estructuralismo latinoamericano*. México: Siglo XXI: CEPAL. Pp.496
- Rodríguez, Octavio. (1980), *La teoría del desarrollo de la CEPAL*. México: Siglo XXI: CEPAL
- Ros, J. (2015). ¿Por qué cae la participación de los salarios en el ingreso total en México? "Economía unam", 12(36), pp.3-15.
- Rosario, Cervantes & Fujii, Gerardo. (2017). *Análisis del contenido del valor agregado interno y externo en las exportaciones manufactureras de México, por sectores y países de origen y destino, 1995-2011*, "Expresión Económica", núm. 38. pp. 1-31
- Ruiz-Nápoles, Pablo. (1981). *El comercio entre países desarrollados y subdesarrollados: Algunos aspectos teóricos y de política económica*, "Comercio Exterior", 31(10), pp.1173-1178
- Ruiz-Nápoles, Pablo. (2010). *Costos unitarios laborales verticalmente integrados por rama en México y Estados Unidos, 1970-2000*. "Investigation Economical", 69(273), pp.15-54

- Sánchez, Isaac y Edgar Campos. (2010) "*Industria manufacturera y crecimiento económico en la frontera norte de México*". *Región y Sociedad*, 22(49), pp. 45-89.
- Sauceda Parra, Angélica., & Varela, Rogelio, (2013). *Salarios relativos y dinámica manufacturera en México*. "Análisis Económico". 28(69), pp.129-148
- Shaikh, Anwar. (2009). *Valor, acumulación y crisis*. Buenos Aires: RyR.
- Shaikh, Anwar. (2000). Los tipos de cambio reales y los movimientos internacionales de capital. En Guerrero, D.(ed). *Macroeconomía y Crisis Mundial*. Madrid, Editorial Trotta
- Shaikh, Anwar. (2003). *La globalización y el mito del libre comercio*, New School University. Recuperado.www.ehu.es/Jarriola/Docencia/EcoInt/Lecturas/ShaiKh_La%20globalizacion%20y%20el%20mito%20del%20libre%20comercio.pdf
- Smith, Adam. (1958). *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. México, D. F.: FCE
- Sobrino, Luis. (2002). Globalización, crecimiento manufacturero y cambio en la localización industrial en México. *Estudios Demográficos y Urbanos*, (49), pp.5-38
- Sylos Labini, Paolo. (2001). *Development A Strategy for Reform*. New York: Cambridge University Press.
- Tavares Luna, Rafael, & Varela Llamas, Rogelio. (2019). *La demanda de empleo en la industria manufacturera de México*. "Contaduría y administración", 64(1), pp.1-23
- Vázquez López, Raúl. (2018). *El TLCAN y la manufactura mexicana. Desindustrialización y estancamiento*, México: Instituto de Investigaciones Económicas UNAM
- Villarreal, René. (1979). "Economía internacional: Las teorías clásicas, neoclásicas, del imperialismo-dependencia su evidencia histórica", *El Trimestre Económico*, 46(182), pp.377-460