

Impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en las relaciones de trabajo en México

Esthela Gutiérrez Garza

Universidad Autónoma de Nuevo León

Resumen

Se analiza la relación entre la apertura económica y sus efectos en las relaciones laborales. La liberalización económica generó cambios importantes en la estructura productiva, particularmente en la industria manufacturera, que se convirtió en el centro casi exclusivo del modelo de apertura internacional. Sin embargo, este dinamismo exportador se concentró en la industria maquiladora y en seis subramas de la industria metalmecánica, fabricantes de equipos de transporte, aparatos eléctricos y electrónicos. Esta marcada segmentación productiva se acompaña de una débil vinculación con otros sectores productores de insumos y componentes nacionales, ocasionando una desarticulación productiva y un círculo perverso que inducen a la aplicación de políticas de flexibilidad estática del trabajo. En consecuencia, se produce una caída del empleo formal y de los salarios.

Palabras clave: TLCAN, competitividad económica, mercado de trabajo, flexibilidad laboral, México.

Abstract

Impact of the North America Free Trade Agreement in the labor relationships in Mexico

The relationship between the economic opening and its effects in the labor relationships is analyzed. The economic liberalization generated important changes in the productive structure, particularly in the manufacturer industry that became the almost exclusive center of the international aperture model. However, this exporter dynamism was concentrated on the industry assembly plant, and in six sub-branches of the metal mechanics, manufacturers industry of transport equipments, electric and electronic devices. This marked productive segmentation accompanies of a weak linking to other sectors producing inputs and national components, causing a productive separation and a perverse circle that induce the application of labor static flexibility policies. In consequence, a fall in the formal employment and wages is produced.

Key words: NAFTA, economic competitiveness, labor market, labor flexibility, Mexico.

¿Zona de libre comercio o acuerdo de integración regional?

Durante la década de 1970, en la gestión pública y en la academia se analizaban los logros del modelo de sustitución de importaciones surgido a partir de 1940, entre los cuales se contaba la resolución de obstáculos impuestos por la restricción externa,¹ con avances sustantivos en el proceso de integración vertical, el desarrollo de las cadenas productivas y de

¹ La restricción externa consiste en la insuficiencia de las exportaciones (productos agropecuarios) para financiar las importaciones (insumos y bienes de capital) y la necesidad de transitar hacia una industria productora de bienes de capital.

ampliación del mercado interno, pero también se empezó a ponderar sus síntomas de agotamiento, los cuales se acentuaban con el acelerado endeudamiento externo que se observó en esa misma década, situación que precisaba transitar hacia un nuevo modelo de desarrollo. Se sostenía que, sin descuidar el desarrollo endógeno, era necesario transitar hacia un modelo centrado en la reconversión industrial, competitivo y con orientación hacia las exportaciones manufactureras; es decir, un modelo de desarrollo denominado 'secundario exportador' (Valenzuela, 1997; Gutiérrez, 1988).

Posteriormente, el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones se manifestó en la crisis financiera de 1982, la cual fue de tal magnitud que evidenció otra realidad, la crisis del endeudamiento externo de América Latina y el Tercer Mundo (Guillén, 1984). Esta crisis, de fuertes repercusiones nacionales e internacionales, profundizó el debate sobre cuál sería el modelo económico a seguir en el marco de un nuevo contexto internacional caracterizado por la emergencia del neoliberalismo, la reivindicación del mercado como el agente en la asignación de los recursos y el cuestionamiento al Estado de bienestar.

En esos años en los que el clima político de América Latina era de movilización en torno a la lucha democrática, donde algunas versiones asumieron la lucha armada —como en Nicaragua, El Salvador y Guatemala—, el debate era muy intenso y se centraba en dos proyectos de desarrollo. Por un lado, una propuesta sostenía que se requería de la definición de una política articulada en torno a la reconversión industrial, el fortalecimiento de las cadenas de creación de valor y la recalificación integral de los recursos humanos, pero orientada a avanzar hacia el modelo secundario exportador de la economía mexicana. Modelo que implicaba, sin descuidar la modernización sectorial orientada hacia el mercado interno, el impulso de una decisiva política exportadora, eficiente, con tecnología de punta y altamente competitiva, de productos manufactureros y agroindustriales de alto valor agregado. Honrando las tesis de la Comisión Económica para América Latina y El Caribe (Cepal), esta propuesta hacía suya la estrategia de la planificación, es decir, de diseñar políticas sectoriales integrales con una participación prudente y eficiente del Estado en la economía (Gutiérrez, 1988; Valenzuela 1987; Cordera y Tello, 1981), que encauzara constructivamente la inserción de la economía mexicana en la nueva etapa de la globalización. Por otro lado surgió una propuesta respaldada en el paradigma del neoliberalismo económico, orientada a instrumentar simultáneamente políticas de austeridad para el control de la inflación y políticas de cambio

estructural centradas en la liberalización económica, tanto comercial como de capitales dirigidos a un modelo económico de apertura internacional regido por el mercado globalizado. La opción que se concretó a raíz de la crisis mexicana de 1982 fue la opción de orientación neoliberal que propugnaba por una extensiva política de liberalización económica, la cual quedó altamente potenciada a finales de 1993 con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Es importante puntualizar que, en el contexto histórico particular de inicios de la década de 1980, los márgenes de discusión y análisis sobre el futuro de la nación y de sus políticas socioeconómicas se vieron acotados porque la crisis financiera de 1982 colocó al país en una situación muy vulnerable y, ante la necesidad de obtener préstamos y flujos financieros para renegociar la deuda externa, el gobierno mexicano se encontró presionado para aceptar la firma de las Cartas de Intención del Fondo Monetario Internacional, institución que alineó a todos los países de América Latina en la aplicación de políticas de austeridad y de estabilización macroeconómicas concertadas en lo que a finales de la década de 1980 se conoció como el Consenso de Washington (Guillén, 1999; López, 1998; Gutiérrez, 1998; Rhothers y Solís, 1992).

El Consenso de Washington pretendió dar homogeneidad a las condiciones cambiantes e innovadoras que imponían los flujos de mercancías y de capitales de la economía global, avanzando gradualmente en la sustitución de las economías basadas en el proteccionismo de sus mercados por otro tipo de economías basadas en modelos de apertura internacional. México se sumó a esta estrategia y, desde 1985, suscribió un acuerdo con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), reduciendo los aranceles de manera importante e impulsando de manera decidida la firma del TLCAN.

Después de una larga negociación, el TLCAN se concretó de manera desventajosa para México a finales de 1993, pues en lugar de negociar un acuerdo de integración regional, como lo hicieron los países de la Unión Europea, en los hechos lo que se acordó fue la creación de una zona de libre comercio, la cual sancionaba un proceso gradual de apertura que ya se había realizado en los años anteriores (Gazol, 2004).²

² “En la época en que se negoció el TLCAN, la media arancelaria mexicana era de 10 por ciento, la media ponderada de 5.3 por ciento y 97.3 por ciento de la Tarifa del Impuesto General de Importaciones (TIGI) estaba fuera del régimen de permiso previo. Es decir, sólo 2.7 por ciento de los ítems de la TIGI... estaba sujeto a barreras no arancelarias y en conjunto habrían de cubrir un impuesto menor a seis por ciento” (Gazol, 2004: 12).

A diez años del TLCAN, es importante evaluar su contribución al desarrollo económico de México, su capacidad de incentivar la productividad y competitividad en el entorno internacional, y sus efectos en la promoción del empleo, el bienestar social, la ampliación del mercado interno y la equidad.

El impacto del TLCAN en el desarrollo económico

La firma del TLCAN es un episodio importante del desarrollo de la economía mexicana y de la estrategia que se siguió para integrarse a la nueva etapa de la globalización económica en la década de 1980. El gobierno mexicano³ —inspirado por las tesis neoclásicas del comercio internacional—, sostenía que México avanzaría más rápido para alcanzar los niveles de desarrollo y de bienestar de los países del Primer Mundo si contara con un instrumento jurídico como el TLCAN.⁴

Lo primero que podemos observar en los últimos veinte años como consecuencia de la instrumentación de esta política neoliberal, de austeridad y de estabilización económica, es que el país entró en un proceso —compartido con América Latina— de estancamiento económico conocido como la ‘década perdida’. El PIB creció 1.2 por ciento promedio anual entre 1982 y 1990. En la década de 1990 tuvo un crecimiento de 3.5 por ciento promedio anual, lo cual reforzó las expectativas entre los distintos actores económicos sobre las bondades del modelo de apertura internacional. No fue sino hasta el año 2001 cuando el crecimiento económico manifiesta un estancamiento preocupante, de 0.6 por ciento promedio anual entre 2001 y 2003 (cuadro 1), reviviendo el debate original de inicios de la década de 1980: ¿qué tipo de modelo de desarrollo se debe impulsar para hacer frente a los retos de la globalización que permita el crecimiento dinámico y sostenido de la economía?

Para esbozar una respuesta a este planteamiento es necesario hacer un breve repaso sobre la actividad de los sectores productivos claves del desarrollo reciente de la economía mexicana, así como de la forma en que las relaciones de trabajo se han reestructurado para participar en este modelo de apertura internacional.

³ La tesis fundamental del comercio internacional sostiene que la apertura comercial tiene un efecto positivo en aquellos países que se caracterizan por contar con una mano de obra abundante, pues generará un aumento importante en la creación de empleos, y en consecuencia, un impacto positivo en el crecimiento económico y el aumento de los salarios. Una crítica de estos postulados están anotados en López, 1998.

⁴ Con el cual se esperaba, a través de la competencia con el mercado externo, impulsar la reconversión industrial, atraer inversiones de capital, aumentar el empleo y los salarios.

CUADRO 1
PRODUCTO INTERNO BRUTO REAL. TASA DE CRECIMIENTO
PROMEDIO ANUAL

Periodo	PIB total	Agricultura	Industria manufacturera	Servicios
1982-1990	1.2	0.7	1.7	1.3
1991-2000	3.5	1.3	4.5	3.5
2001-2003	0.6	2.5	-2.2	1.4
1982-2003	2.2	1.3	2.5	2.3

Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México.

El sector agropecuario

La agricultura y la ganadería, así como la población rural, constituyen el sector que no ha podido responder a los embates de una apertura comercial que se realizó de manera rápida, integral y global (Aspe, 1998) con dos países desarrollados como socios, los cuales, además de contar con una notable superioridad competitiva, tienen en sus respectivos países esquemas de subsidios agropecuarios mayores a los de México.

Ciertamente, ha sido el sector agropecuario el que más dificultades ha tenido para adaptarse a la realidad que ha ido introduciendo la globalización económica. En efecto, en la década de 1980, el PIB agropecuario tuvo un crecimiento de notorio estancamiento: 0.7 por ciento promedio anual. En la década de 1990, que corresponde propiamente al modelo económico de apertura internacional, el crecimiento fue de 1.3 por ciento promedio anual (cuadro 1). Fue la producción de frutas y hortalizas la que más creció con la apertura comercial; en contraste, la ganadería, los granos y las oleaginosas conforman los rubros menos favorecidos de la producción agropecuaria. No obstante, el proceso de modernización ha creado un sector importante de agroindustrias ligadas a la economía de apertura internacional, el cual ha sido muy dinámico y ha impulsado de manera importante las exportaciones. Como consecuencia de lo anterior, el déficit de la balanza comercial agropecuaria disminuyó en términos relativos y la competitividad aumentó (cuadro 2).

CUADRO 2
EXPORTACIONES NACIONALES, MANUFACTURERAS Y
AGROPECUARIAS, MÉXICO, 1980-2003
(MILLONES DE DÓLARES)

Año	EXP	IMP	Coeficiente*	Saldo
<i>Total nacional</i>				
1981	20 102	24 955	0.81	-4 853
1991	42 688	49 967	0.85	-7 279
2000	166 455	174 458	0.95	-8 003
2003	164 922	170 546	0.97	-5 624
<i>Manufactureras</i>				
1981	4 098	22 044	0.19	-17 946
1991	32 307	46 967	0.69	-14 660
2000	146 497	165 136	0.89	-18 639
2003	142 708	160 975	0.89	-18 267
<i>Agropecuarias</i>				
1981	1 482	2 422	0.61	-940
1991	2 373	2 130	1.11	242
2000	4 217	4 799	0.88	-582
2003	4 664	5 863	0.80	-1 199

* Coeficiente base de exportación = exportaciones/importaciones.

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

Si bien el dinamismo exportador de frutas y legumbres ha sido muy importante, no ha compensado el ritmo de importaciones de granos, oleaginosas y productos pecuarios derivados tanto de los mayores niveles de competitividad como de las políticas de subsidios que existen en Estados Unidos y Canadá. Por ejemplo, “el maíz de Estados Unidos se vendió en México desde 1999 a 2001 a precios 30 por ciento o más por debajo de su costo de producción” (*United States Dumping on World Agricultural Markets*, 2003, citado por Polaski, 2003). Esto afectó a los productores maiceros, que han quedado en la bancarrota. Para amplios sectores de medianos y pequeños productores agropecuarios, la apertura comercial y el TLCAN han generado en la década de 1990 la dramática situación de perder en las zonas rurales 10 millones de hectáreas de cultivos, y la migración de cerca de cinco millones de personas —en su mayoría jóvenes— hacia ciudades mexicanas o de Estados Unidos, conductas que se han agravado por una limitada política crediticia y agropecuaria por parte del gobierno

mexicano (Polaski, 2003). Un ejemplo de este proceso de reestructuración de la fuerza laboral agropecuaria es la pérdida de empleos formales, entendidos éstos como aquéllos que cuentan con prestaciones sociales del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS): de 538 mil personas registradas en 1983, para el año 2000 sólo quedaron 398 mil, es decir, que hubo una reducción de 26 por ciento en esos años.

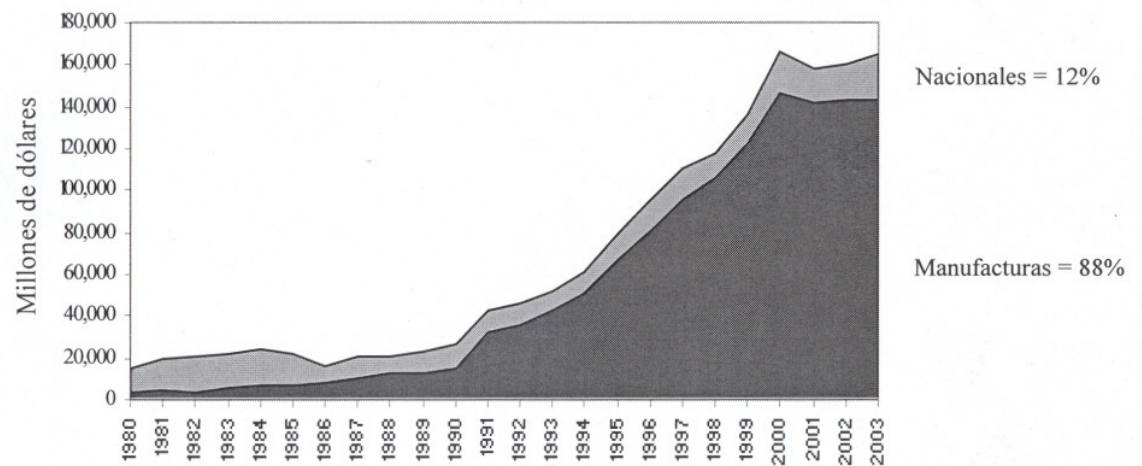
Efectivamente, el empleo agropecuario formal e informal contaba con “8.1 millones de mexicanos a fines de 1983, apenas antes de que el TLCAN entrara en vigor... y comenzó a tener una tendencia decreciente de 6.8 millones de empleados a fines de 2002, una pérdida de 1.3 millones de puestos” (Vicario *et al*, citado por Polaski, 2003: 20). Esta pérdida de empleos en el campo apenas se compensa con la creación de nuevos empleos registrados en la manufactura.

La industria manufacturera

Con la firma del TLCAN se impulsó un fuerte crecimiento de las exportaciones y la reestructuración de ciertas actividades manufactureras orientadas hacia la exportación. En 1981 las exportaciones totales nacionales en México ascendían a 20 102 millones de dólares, para duplicarse a 42 688 millones de dólares en 1991 y cuadruplicarse a 166 455 millones de dólares en el año 2000 (cuadro 2).

Este proceso acelerado de las exportaciones generó un cambio muy significativo en la participación de los sectores de actividad económica reorientados hacia el sector manufacturero. Así, si 72 por ciento de las exportaciones correspondían al petróleo en 1981; ocho por ciento a la industria extractiva, la agricultura y la ganadería, y 20 por ciento a la industria manufacturera; para el año 2000, las exportaciones del petróleo constituían nueve por ciento, el sector extractivo y agropecuario tres por ciento y las manufacturas concentraban 88 por ciento del total de las exportaciones. Es decir, el modelo de apertura internacional reestructuró la economía reorientando las bases de la competitividad hacia la industria manufacturera como centro casi exclusivo de la inserción de la economía mexicana en el sistema económico mundial, con el consecuente impacto en el mercado de trabajo y las relaciones laborales, como lo veremos más adelante (gráfica 1).

GRÁFICA 1
PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS EN LAS EXPORTACIONES
NACIONALES. MÉXICO, 1980-2003



Fuente: Grupo de trabajo, SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI.

Surge la pregunta: ¿hasta qué punto el TLCAN ha cumplido con su promesa de incentivar a todos los sectores económicos impulsando la inversión tecnológica, la competitividad y el crecimiento, así como sus efectos multiplicadores que permitan el fortalecimiento del mercado interno y la equidad? Para responder es importante realizar un análisis desagregado del sector manufacturero, que ha sido el más dinámico, con objeto de entender los alcances de este proceso. Destacaremos tres realidades fuertemente interconectadas:

1. La industria metalmecánica y sus principales subramas exportadoras: otros transportes y comunicaciones, maquinaria y equipos, y equipo y aparatos eléctricos y electrónicos.⁵
2. Las maquiladoras: enclaves manufactureros internacionales.
3. Las otras industrias: el potencial de redes productivas.

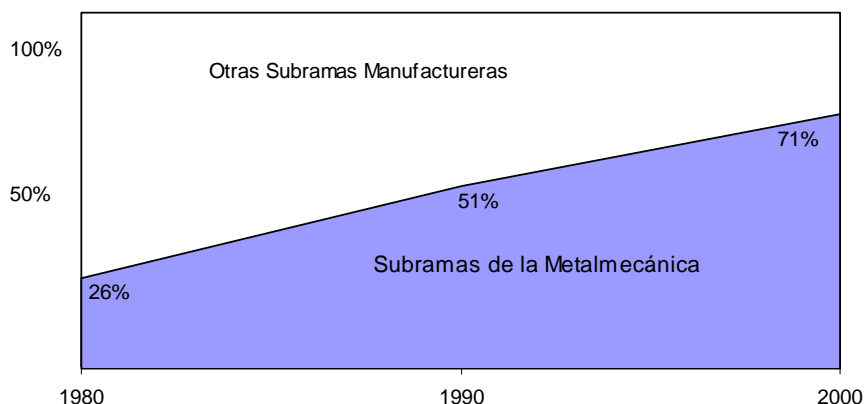
La industria metalmecánica y sus principales subramas exportadoras

En el contexto de la globalización, se ha ido desarrollando el proceso de relocalización industrial en el cual los grandes consorcios internacionales establecen empresas subsidiarias de ensamblaje o de fabricación de componentes y de productos finales (Stiglitz, 2004; Casanova, 2004; Guillén, 2005) en los países de las economías hoy llamadas emergentes. Justamente, el TLCAN, entre otras estrategias, respondía a esta demanda de relocalización industrial y se acompañó de otros procesos —como la nueva ley de inversión extranjera— con el fin de permitir, fomentar y asegurar la inversión directa de capitales para el establecimiento de empresas cuya producción pudiera competir tanto en el mercado nacional como el internacional. A diez años de su firma, el TLCAN evidenció que estas estrategias han tenido una destacada participación en la industria metalmecánica y, de manera particular, en seis de las subramas que engloban a la industria electrónica y del transporte, así como de maquinaria industrial y de informática, principalmente. Éstas han sido las subramas receptoras de capital extranjero, de tecnología y de amplia vocación exportadora, además de que han abastecido un segmento muy importante del mercado interno.

⁵ Estas subramas son las siguientes: 3821, 3822, 3831, 3832, 3841 Y 3842.

Ciertamente, en el marco del modelo económico de apertura internacional, estas industrias han tenido un desempeño muy dinámico en México. Las seis subramas de la industria metalmecánica anteriormente señaladas participaron en 1981 con 26 por ciento de las exportaciones totales manufactureras; en 1991 su participación ascendió a 51 por ciento y en el año 2000 dichas subramas participaron con 71 por ciento (gráfica 2). Estamos hablando de una superespecialización productiva de la manufactura exportadora, pues el resto de las ramas sólo participaron con 29 por ciento de las exportaciones totales industriales. Esta capacidad exportadora es tan fuerte que, en el año 2000, las seis subramas antes mencionadas participaron por sí solas con 63 por ciento del total de las exportaciones nacionales.

GRÁFICA 2
EXPORTACIONES MANUFACTURERAS: LAS SEIS SUBRAMAS
DE LA METALMECÁNICA. MÉXICO, 1980-2000



Exportaciones de las seis subramas/exportaciones totales nacionales = 63 por ciento en 2000.
Fuente: Grupo de trabajo, SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI.

Al respecto, surgen varias interrogantes sobre estas seis subramas⁶ superespecializadas, que han demostrado tener una revelada capacidad competitiva en el mercado mundial, ¿están logrando constituirse en un nuevo polo de desarrollo con capacidad de dinamizar a amplios sectores de micro, pequeñas y medianas empresas de la manufactura? ¿Cuál es la situación de las cadenas de producción de valor? ¿Se han integrado redes productivas y distritos industriales que dinamicen las economías regionales? ¿Cuál es la participación de estas industrias en la manufactura?

A lo largo de estos 20 años las seis subramas pasaron de ser industrias manufactureras exportadoras deficitarias a superavitarias, por lo cual la trayectoria exportadora de estas subramas se ha convertido en un fenómeno interesante. En efecto, en 1981 el déficit comercial de las seis subramas representaba 192 por ciento de las exportaciones totales manufactureras, y en 1991 el déficit representó solamente 27 por ciento. La situación se transforma en superavitaria en 2000, representando cinco por ciento de las exportaciones totales manufactureras (cuadro 3); es decir, a nivel global podemos decir que mejoró notablemente la competitividad y restó presión sobre el desequilibrio externo de la manufactura en México.

CUADRO 3
EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN DE LA MANUFACTURA Y DE LAS
SUBRAMAS DE LA METALMECÁNICA. MÉXICO, 1980-2000
(MILLONES DE DÓLARES)

Año	Manufacturas			Subramas*			6/1
	1 Exportación	2 Importación	3 Saldo	4 Exportación	5 Importación	6 Saldo	
1981	3 571	16 852	-13 281	911	7 751	-6 840	192%
1991	32 307	46 967	-14 660	16 543	25 139	-8 596	27%
2000	146 497	165 136	-18 639	104 628	97 200	7 428	5%

* Subramas: 3821, 3822, 3831, 3832, 3841 y 3842.

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

⁶ Y a las cuales se debería agregar otras de importancia dentro de las ramas de bebidas, textiles, minerales no metálicos y la industria química.

Resulta entonces oportuno resaltar que este polo industrial, el cual ha mantenido su participación de alrededor de nueve por ciento en el total de establecimientos y de 23 por ciento del personal ocupado en la manufactura desde 1988 (Censo Industrial y Censos Económicos, 1989), ha tenido el potencial de crear y desarrollar un tejido de socios productivos capaz de dinamizar a sectores de la micro, pequeña y mediana industria. Pero su potencial es mayor. Tomemos el caso de sus importaciones, que en el año 2000, ascendieron a 97 200 millones de dólares que representan 90 por ciento del PIB industrial nacional en dicho año.

¿Es posible que esta estructura socioproductiva pueda convertirse en un polo dinámico de desarrollo regional, capaz de generar efectos multiplicadores que dinamicen el modelo de apertura internacional? En esta nueva realidad de rearticulación industrial, el papel de la gestión pública y empresarial es determinante. Sería necesario definir una política industrial que partiera de esas seis subramas y que atendiera el reto de promover y fomentar las cadenas de valor y la creación de distritos industriales de manera integral. Si el PIB manufacturero en México en el año 2000 fue de 107 300 millones de dólares⁷ y las importaciones de las seis subramas mencionadas fueron de 97 200 millones de dólares en ese año, el mercado potencial es notoriamente importante. Pero también demandaría de incorporar a otras subramas competitivas de la industria textil, de bebidas, minerales no metálicos y de productos químicos, al igual que aquéllas que, en el contexto actual de nuevas opciones que brinda el capital intelectual, constituyen alternativas de desarrollo en el campo de la biotecnología, la informática, la mecatrónica y la salud, en una visión global de política industrial capaz de vincular las acciones estratégicas para el desarrollo que fortalezcan el mercado interno y la alta competitividad de las empresas exportadoras.

Las maquiladoras: enclaves manufactureros internacionales

El programa de las maquiladoras que fue creado entre México y Estados Unidos en 1965 contenía el permiso de importar insumos y componentes a México, exentos de aranceles e impuestos, con el propósito de ser ensamblados y posteriormente reexportados a Estados Unidos. Esto atendía la necesidad de crear empleos en México y, por parte de Estados Unidos, aprovechar las

⁷ INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, "Cuenta de bienes y servicios".

ventajas comparativas de contar con una mano de obra abundante y mucho más barata (Gutiérrez, 1999; Contreras, 2000).

En cierta forma, la maquiladora anticipó las tendencias de la relocalización industrial que fuertemente ha impulsado el proceso de globalización económica. Actualmente, dos fenómenos importantes podemos observar. En primer lugar, la industria maquiladora ha desempeñado un papel muy dinámico dentro del sector manufacturero, constituyéndose en uno de los subsectores manufactureros de mayor crecimiento. En 1985 existían 760 maquiladoras con un personal ocupado de 211 968, que representaba siete por ciento del personal ocupado en la industria manufacturera. En 1998, existían 2 983 maquiladoras y el personal ocupado era de 1 008 051, esto es, 28 por ciento de los trabajadores manufactureros. Es decir, de cada diez empleos industriales tres eran trabajadores de la maquila. Para el año 2000, la industria maquiladora mantiene la misma participación en el empleo manufacturero nacional.

En segundo lugar, la maquiladora constituyó un refuerzo importante al modelo de apertura internacional, desde su original orientación al mercado externo. Por lo que no es de extrañar su creciente participación en las exportaciones manufactureras en México.⁸ En el año de 1991 las exportaciones maquiladoras representaban 49 por ciento del total de las exportaciones en la industria manufacturera y, en el año 2000, habían incrementado su participación a 54 por ciento; es decir, más de la mitad de las exportaciones manufactureras son de la industria maquiladora y en el total nacional su participación alcanzó 48 por ciento en dicho año.

Sin embargo, el modelo maquilador es en los hechos un modelo de enclave y dada la legislación inicial, las maquiladoras llegan a México con su tecnología, componentes e insumos propios. De tal forma que, la industria nacional sólo aporta en promedio tres por ciento de los insumos que requieren las maquiladoras.⁹ Por tanto, estamos ante una situación de extrema polaridad. La industria maquiladora participa de manera sobredimensionada por un lado: con 28 por ciento del personal ocupado manufacturero, 54 por ciento de las exportaciones manufactureras, y a nivel nacional, con 48 por ciento de las exportaciones totales en el año 2000, y por otro lado, está totalmente ausente del tejido social productivo nacional, de las cadenas de creación de valor productivas y de los

⁸ A partir de 1991 los datos de la industria maquiladora se integran en la contabilidad de la balanza comercial registrada por el INEGI.

⁹ Aunque en casos como el Área Metropolitana de Monterrey la participación de los insumos puede llegar hasta 17 por ciento (Gutiérrez, 1999).

proyectos de articulación de distritos industriales. Las alternativas industriales son importantes, tomando en cuenta que la maquiladora importó 61 709 millones de dólares en el 2000 y sólo adquirió en el mercado nacional 1 900 millones en insumos y componentes. Este fenómeno demanda de una política que modifique el estatus de la maquiladora, cuarenta años después de su acuerdo inicial, reconociendo que ante el modelo de apertura internacional en la actualidad prácticamente ya no existen aranceles y que es necesario el diseño de una política industrial que gradualmente oriente a la industria maquiladora a abastecerse de insumos y servicios nacionales con el propósito de fortalecer y desarrollar el mercado interno y la creación de empleos.

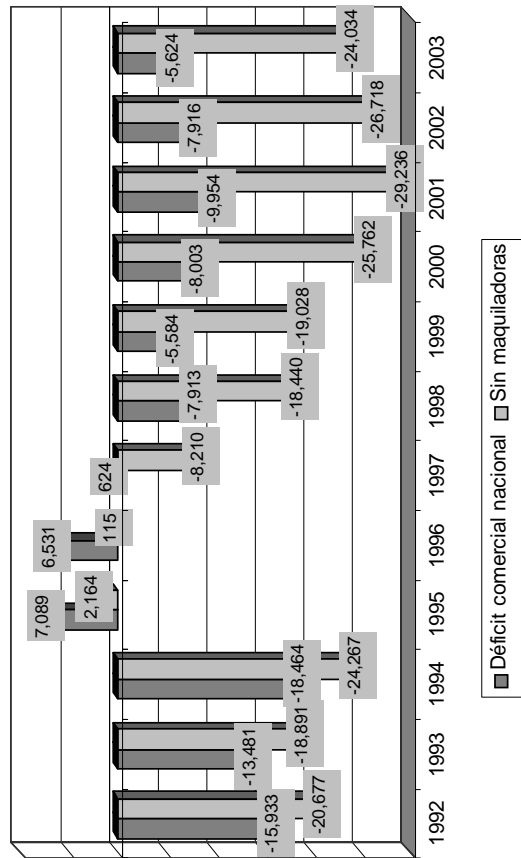
Las otras industrias manufactureras: exclusión vs integración

Por lo anteriormente presentado, un sector importante de industrias manufactureras están excluidas del modelo de apertura internacional en el que el país se ha comprometido. Sólo las subramas anteriormente descritas y algunas otras más que tienen las mismas características de modernización industrial y alta competitividad, aunadas a la industria maquiladora, participan del modelo de apertura internacional. No puede sorprendernos entonces el agudo desequilibrio que se manifiesta en la balanza comercial si ésta es analizada de manera desagregada. Efectivamente, el déficit total nacional fue de 7 280 millones de dólares en 1991 y pasó a 8 003 en el año 2000. Pero si excluimos a la industria maquiladora, el déficit comercial fue de 11 330 en el año de 1991, para duplicarse en el año 2000 con un déficit de 25 762 millones de dólares (gráfica 3).

Esta situación nos habla de la forma en que el modelo económico de apertura internacional ha generado una desarticulación productiva interna muy fuerte sobre la mayoría de las empresas que conforman el tejido socio productivo manufacturero. La micro, pequeña, mediana y algunos sectores de las grandes empresas no han tenido la capacidad de integrarse a este modelo de desarrollo, por el contrario, muchas de ellas han sido desplazadas y llevadas a la quiebra.

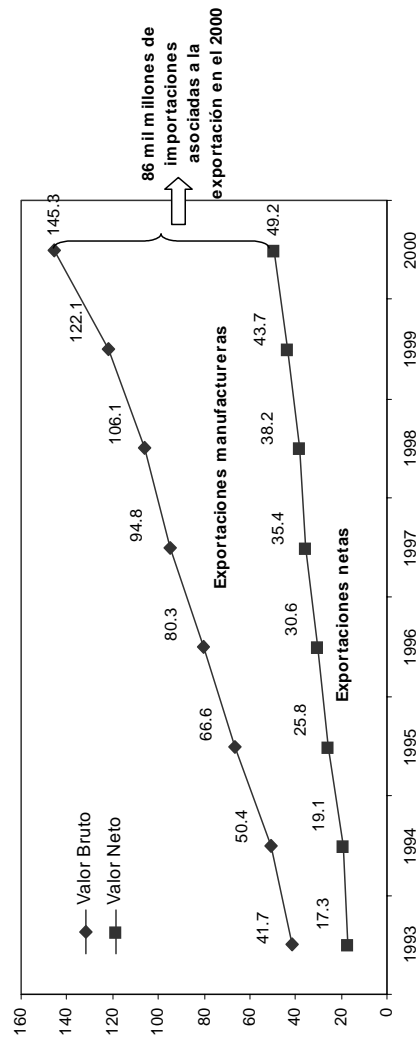
Así, para el conjunto de la industria manufacturera, en el año de 1991, importaciones por 24 mil millones de dólares estaban asociadas a las exportaciones, y en el 2000 aumentaron a 86 mil millones. Es decir, las exportaciones estaban integradas por 58 por ciento de productos importados para aumentar a 66 por ciento en dichos años (gráfica 4).

GRÁFICA 3
DÉFICIT COMERCIAL NACIONAL: MAQUILADORAS Y NO MAQUILADORAS. MÉXICO, 1992-2003
(MILLONES DE DÓLARES)



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

GRÁFICA 4
DESARTICULACIÓN DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS,
MÉXICO. 1993-2000



Fuente: Tomado de René Villarreal, 2004.

Esta tendencia puede continuar de no aplicarse políticas correctivas que habiliten condiciones de fomento para el desarrollo, de tal modo que el vasto tejido socioproductivo nacional pueda vincularse como proveedor de componentes, insumos y productos finales.

Otros entornos: el sistema financiero

Esta situación, referente a la desarticulación de las cadenas de producción de valor, nos refleja también las implicaciones que tuvieron las políticas de control de la inflación, utilizando como ancla la tasa de cambio sobre la competitividad industrial. El caso extremo de este tipo de política monetaria en América Latina fue Argentina, que estableció la paridad de su moneda con el dólar. La tendencia, cuando se utiliza la tasa de cambio para controlar la inflación, es la sobrevaluación gradual de las monedas nacionales con el agravante de que ésta se transforma en una forma de subsidio para las importaciones y en una forma de impuesto para las exportaciones. Además, la liberalización de los flujos financieros y la consecuente entrada de capitales presionan también a la sobrevaluación de las monedas. Así, ante las grandes diferencias en las condiciones de la competitividad que existen entre México y sus socios comerciales de Estados Unidos, se agregan los agravantes derivados de la sobrevaluación del peso mexicano (Gutiérrez, 2003) restándole fuerza a las políticas de modernización industrial impulsadas por los empresarios nacionales.

El otro aspecto macroeconómico que también afecta la competitividad de las empresas es el nulo papel que ha desempeñado el sistema financiero mexicano en el fomento del desarrollo económico después de la crisis financiera de 1994 y que derivó en la privatización bancaria. Desde entonces se suspendieron los créditos de capital de riesgo y se convirtieron los bancos prácticamente en instituciones hipotecarias que prestan bajo respaldo de bienes inmobiliarios y a tasas de interés muy poco competitivas respecto de las prevalecientes en el mercado internacional. Incluso, se presenta la paradoja de la competitividad bancaria¹⁰ en el sentido de que mientras más aumenten las ganancias de los bancos más bajan los préstamos a las empresas. Por ejemplo, el financiamiento del sector privado como porcentaje del PIB disminuyó sensiblemente al pasar de 42.9 por ciento en 1994 a 8.4 por ciento en 2003, un indicador que nos habla en los hechos del fin de las políticas de fomento económico en el país.

¹⁰ Como la define René Villarreal (2004).

Contrariamente, las utilidades netas que en 1994 estuvieron por debajo de los mil millones de pesos —dada la crisis financiera de 1994—, fueron incrementando progresivamente sus utilidades a 6.5 en 1998, para incrementarse a 22 mil millones de pesos en 2003. O sea, mientras más utilidades de los banqueros, menor financiamiento productivo. En este sentido, el empresario nacional se encuentra operando en un entorno de complicadas desventajas institucionales.

A manera de conclusión podemos señalar que el modelo económico de apertura internacional ha logrado impulsar a sectores restringidos, altamente competitivos de la manufactura, como las seis subramas de la metalmecánica y la industria maquiladora. Ambos sectores productivos no han generado el fortalecimiento de las cadenas de producción de valor, con el impacto negativo consecuente en la creación de empleos, el deterioro de los salarios y la reducción del mercado interno.

El TLCAN y su impacto en las relaciones del trabajo

La apertura y la liberalización económica fuertemente reforzada con firma del TLCAN ha tenido impactos diferenciados sobre la estructura socioproductiva. Por un lado se encuentran los sectores beneficiados que se han constituido en los portadores dinámicos del modelo, y por el otro, se encuentran los sectores que han sido debilitados y desplazados por la apertura internacional. Ante esta situación, pasemos a analizar el impacto que estos procesos han tenido en el empleo, las remuneraciones y la productividad, así como la relación en la dinámica del mercado interno y la distribución del ingreso.

Tendencias recientes del empleo y la distribución del ingreso

México es un país que cuenta actualmente con 100 millones de habitantes, como resultado de un patrón de crecimiento demográfico que fue muy dinámico hasta la década de 1960, y que hoy hace presencia en el mercado laboral. La población económicamente activa (PEA) pasó de 21 millones en 1980, a 31 en 1990 y a 40 millones de personas en el año 2000, lo cual significa que se necesitan cerca de un millón de nuevos puestos por año para absorber la oferta de mano de obra creada por el patrón demográfico en México.

El modelo económico de apertura internacional antes comentado y la forma en que éste ha impactado las estructuras, tanto en la agricultura como en la

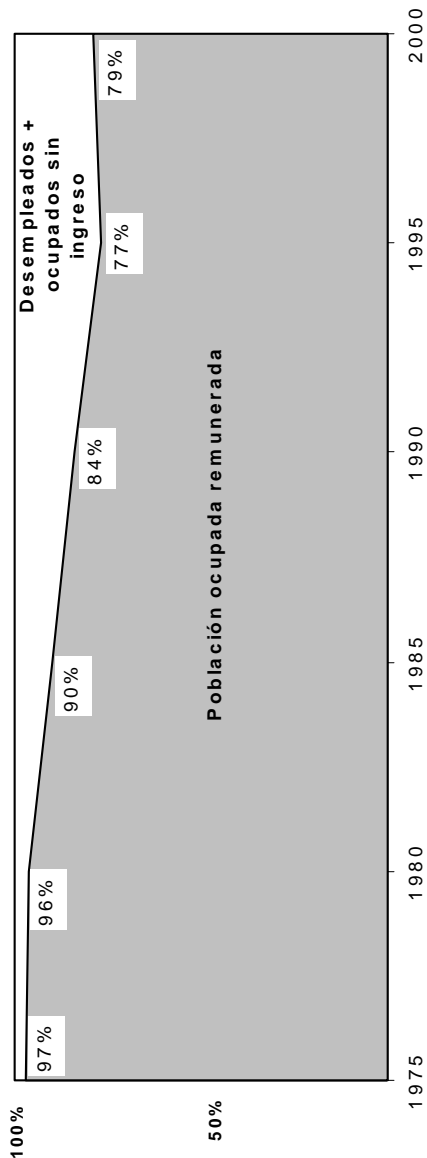
manufactura, y la manera particular como el sistema financiero ha respondido desvinculándose cada vez más de las actividades productivas son realidades que han traído como consecuencia un desarrollo económico que ha sido insuficiente para satisfacer la demanda creciente de empleos. La tasa de crecimiento del PIB anteriormente señalada de 2.2 por ciento promedio anual en el periodo 1982-2003 no permite hacer frente a las demandas de nuevos empleos que se han ido acumulando en las últimas décadas, impactando la estructura de los mercados de trabajo.

Así, por ejemplo, se observa que la población desempleada y aquella que trabaja sin remuneración se quintuplicaron entre 1980 y 2000, pues de representar cuatro por ciento en 1980 se incrementó a 14 por ciento en 1990 y alcanzó la cifra de 21 por ciento en el año 2000 (gráfica 5), tendencia que revela un fuerte decrecimiento del empleo remunerado fundamentalmente ubicado en el sector agropecuario.

En relación con las remuneraciones, un hecho importante durante estos años fue que los salarios no tuvieron un crecimiento significativo para la mayoría de los puestos de trabajo. El salario mínimo real, por ejemplo, tuvo una pérdida adquisitiva de 56 por ciento en 1990 respecto a 1980 y de 29 por ciento en el 2003 respecto a 1990. En los 20 años el salario mínimo perdió 69 por ciento, ubicando al salario mínimo de 2003 en el equivalente de 3.70 dólares diarios (gráfica 6).

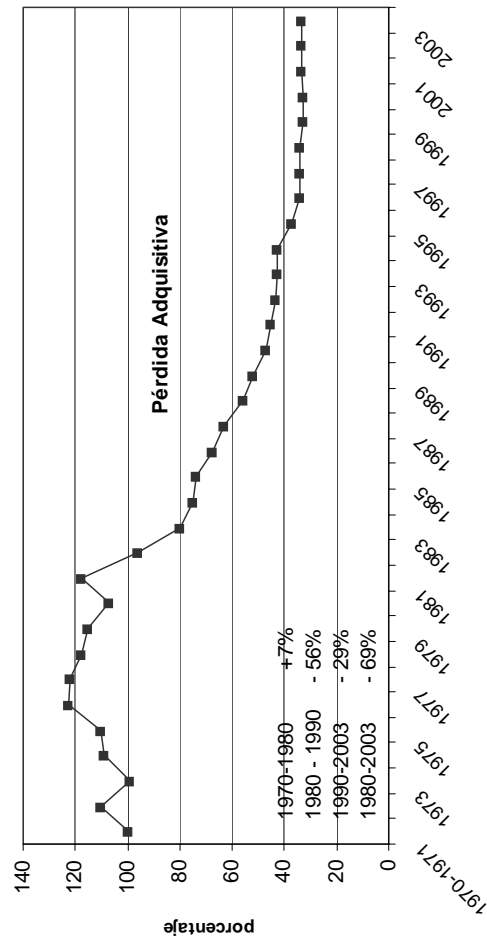
En este sentido, el salario mínimo perdió su importancia como punto de referencia, de entendimiento y de consenso entre empresarios y asalariados, pues poco importa que el número de trabajadores que ganan el salario mínimo haya disminuido si en términos adquisitivos están percibiendo menos salario. Así, podríamos preguntarnos: ¿cuál ha sido la evolución de la población que ganaba hasta un salario mínimo de 1980? En ese año quienes ganaban un salario mínimo representaban 54 por ciento de la PEA; durante la década perdida se elevó significativamente, y en 1990, 80 por ciento ganaba hasta un salario mínimo de 1980 y, en el año 2000, ascendió a 86 por ciento de la población económicamente activa en México. Es decir, ¡sólo 14 por ciento de la PEA tiene un puesto de trabajo con un salario mayor a un salario mínimo real de 1980 en México! (gráfica 7).

GRÁFICA 5
PEA: POBLACIÓN OCUPADA REMUNERADA Y DESEMPLEO,



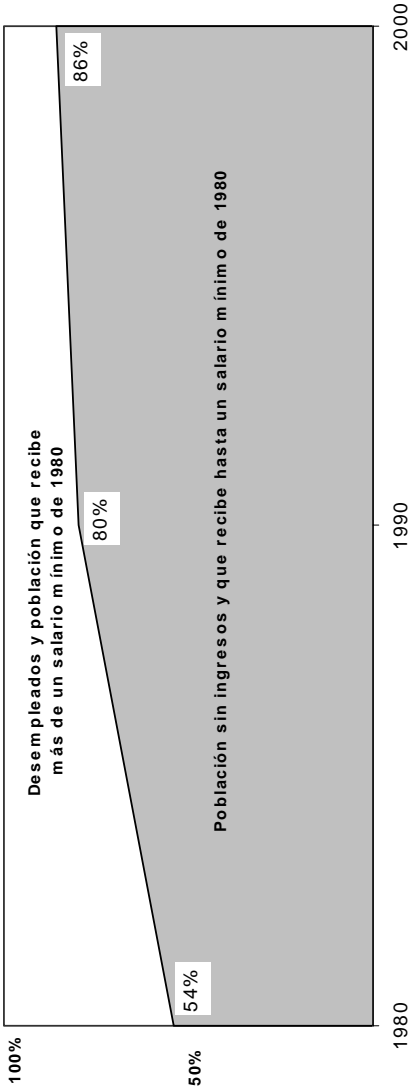
Nota: la fuente que cita el autor es actualización propia de datos calculados por Bosworth (1997) para el periodo 1970-1995. La actualización se hizo a partir de información presentada por Hernández Laos (1989) para el empleo remunerado y cálculos de la PEA a partir de información de la Encuesta Nacional de Empleo (varios años). Fuente: elaborado con información presentada en Hernández y Velásquez (2003).

GRÁFICA 6
SALARIO MÍNIMO REAL, MÉXICO, 1970-2003



Fuente: elaborado con información de la Comisión de Salarios Mínimos y del Banco de México.

GRÁFICA 7
POBLACIÓN SIN INGRESOS Y QUE RECIBE HASTA UN SALARIO MÍNIMO DE 1980 EN RELACIÓN
CON LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, MÉXICO, 1980-2000



Nota. La PEA no incluye a los no especificados.
Un salario mínimo de 1980 equivale a 2.5 salarios mínimos de 1990 y a 3.5 salarios mínimos de 2000.
Fuente: Para 1980: INEGI, X Censo General de Población y Vivienda, México 1980.
Para 1990: INEGI, XI Censo General de Población y Vivienda, México, 1990.
Para 2000: INEGI, XII Censo General de Población y Vivienda, México, 2000.

La situación anterior, de marcada concentración de los salarios y de exclusión social, se refleja con claridad en la información relacionada con la distribución del ingreso. En el periodo 1984-2000, 40 por ciento de la población más pobre perdió 1.1 por ciento de su participación en el ingreso; 50 por ciento intermedio perdió 9.1, y 10 por ciento de la población más rica aumentó su participación en el ingreso en 10.2 por ciento. (Hernández, 2003). Aunado a esto, también es importante conocer qué parte de la renta nacional les corresponde a dichos estratos de ingreso. Pues bien, en el año 2000, 10 por ciento más rico concentraba 48.3 por ciento; 50 por ciento de ingresos intermedios concentraba 42.3 por ciento y, 40 por ciento más pobre sólo participaba con 9.4 por ciento de la renta total nacional (cuadro 4).

CUADRO 4
DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO DE LOS HOGARES. MÉXICO, 1963-2000,
PARTICIPACIÓN PORCENTUAL

Percentil de la población	Participación en el ingreso total			Puntos porcentuales	
	1963	1984	2000	1984-1963	1984-2000
40% más pobre	7.5	10.5	9.4	+ 3.0	- 1.1
50% intermedio	42.3	51.4	42.3	+ 9.1	- 9.1
10% más rico	50.2	38.1	48.3	- 12.1	+ 10.2
Total	100.0	100.0	100.0	0.0	0.0

Nota: la fuente que cita el autor es la Encuesta nacional de ingreso y gasto (varios años) ajustados a cuentas nacionales.

Fuente: Hernández y Velásquez (2003).

Ciertamente, uno de los viejos problemas de la economía y la sociedad en México es la inequidad, que contradiciendo las tesis pregonadas por el modelo de apertura internacional, se ha visto agravada en los últimos 20 años.

Sobre esta tendencia general del empleo, de los salarios mínimos y de la distribución del ingreso se ha desarrollado un proceso de reestructuración de los mercados de trabajo altamente segmentado. Por un lado, el dinamismo exportador y la modernización industrial que la acompaña han conformado enclaves productivos de innovación tecnológica y organizacional que han fortalecido algunos de los sectores formales de la economía. Dentro de dichos enclaves se encuentran puestos altamente calificados y de remuneraciones altas, pero también muchos otros de baja calificación y con el nivel del salario mínimo.

Por el otro, la gran mayoría de las unidades productivas que no han accedido a la modernización industrial ni tampoco se han incorporado al modelo exportador y han tenido poco dinamismo en la creación de empleos ofrecen puestos de trabajo de baja calificación y bajos salarios. Cabe destacar el caso de la industria maquiladora, que si bien es muy dinámica en la creación de empleos, éstos son de baja calificación, pues la mayoría de las empresas maquiladoras son de ensamblaje e intensivas en mano de obra, por lo que los empleos que generan son de poca calidad.

CUADRO 5
PEA, EMPLEO FORMAL, EMPLEO INFORMAL. MÉXICO, 1980-2000
(MILES DE PERSONAS)

Año	PEA	Formales ^a	Informales	Formales/PEA %
1980	22 066	7 804	14 262	35.37
1985	25 840	9 989	15 851	38.66
1990	30 258	11 373	18 885	37.59
1995	35 559	11 640	23 919	32.73
2000	39 997	14 765	25 232	36.92
Tasa media de crecimiento anual 1980-2000	3.0	3.2	2.9	

^a Asegurados del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y del Instituto de Servicios y Seguridad Social de los Trabajadores del Estado (ISSSTE).

Nota: La fuente que cita el autor es Nacional Financiera (1990); La Economía Mexicana en Cifras, 11 edición, *Segundo Informe de Gobierno*, 1996; *Quinto Informe de Gobierno*, 1998.

Fuente: Romero, José (2001) *Sustitución de importaciones y apertura comercial: resultados para México*, CEE documento de trabajo, Número VI-2001.

Consecuentemente, como saldo coyuntural, lo que podemos observar es una reestructuración en los mercados laborales que ha permitido un crecimiento ligeramente más dinámico del empleo formal, aunque es importante resaltarlo, insuficiente para las necesidades de empleo de la población en México (Romero, 2001). Sin embargo, esta tendencia en México es opuesta a la de los países de América Latina, en donde el crecimiento más dinámico ha sido el de los empleos del sector informal.

Dentro del sector del empleo formal, los asegurados del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) representan 70 por ciento. Este subsector de los empleos formales ha mantenido un crecimiento importante en el periodo 1984-

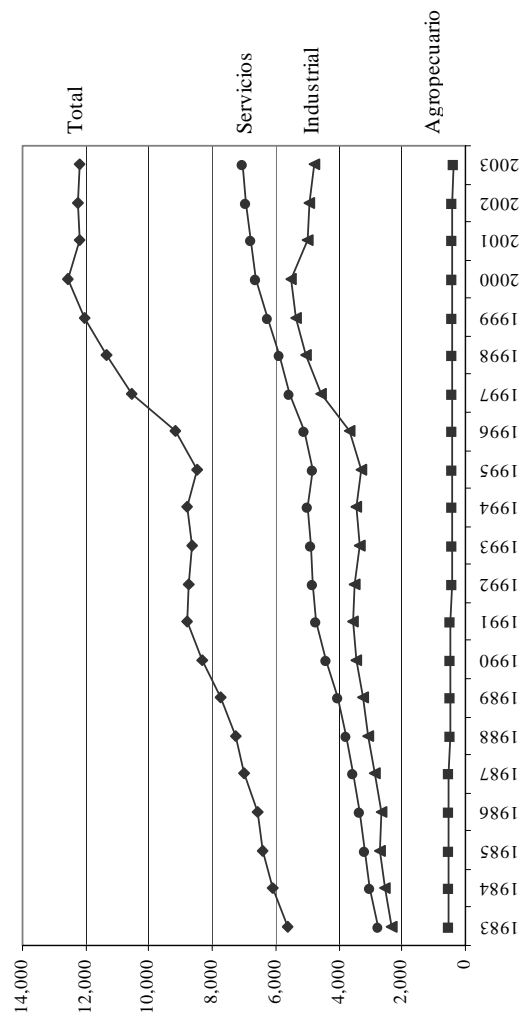
2000 de 4.9 por ciento promedio anual, siendo el sector agropecuario el único con comportamiento negativo de 1.6 por ciento, lo que significó que los empleos formales se redujeron 26 por ciento. En contraste, los asegurados del IMSS que más crecieron fueron los del sector servicios (5.4 por ciento) y la manufactura (5.3 por ciento) en dicho periodo (gráfica 8). Señalemos también que un estudio más acucioso, que identifique a los grupos ocupacionales no inscritos en el IMSS, pero con las mismas condiciones de empleo, salarios y prestaciones del sector formal, nos revelaría que los trabajadores formales seguramente se ubicarían en alrededor de 40 por ciento de la PEA en México.

A pesar de este importante dinamismo del empleo formal, el peso que aún tienen los empleos informales¹¹ sigue siendo muy grande, pues de acuerdo con García (2003), 61 por ciento de las ocupaciones de la PEA se encuentran en el sector informal. El sector informal abre de esta manera nuevos espacios productivos conformados por ocupaciones industriales, comerciales y de servicios propias de los artesanos, trabajadores por cuenta propia, las microempresas y los micronegocios que tienen un local o lugar de trabajo físico y el manejo de su jornada de manera flexible e independiente. Es decir, cuentan con un capital mínimo de reproducción simple.

También otros sectores, que no disponen para la realización de sus actividades con registro, ni con local, pero que trabajan por cuenta propia, o aquéllos que se contratan por menos de un salario mínimo y sin prestaciones sociales, integran el mundo del empleo informal. Todos ellos, ante los cambios que están viviendo las grandes empresas de impulsar procesos de flexibilización laboral y subcontratación de sus procesos productivos recurriendo tanto al trabajo a domicilio, de maquila o por contrato, tienen nuevas oportunidades de desarrollar actividades emprendedoras, vinculadas a las distintas actividades industriales, comerciales y de servicios en esta coyuntura de la globalización económica (Tokman, 2004).

¹¹ “... son considerados como empleados informales aquéllos que no están afiliados a algún sistema de seguridad social (IMSS, ISSSTE, ISSSFAM, Pemex, etc.) o no gozan de prestaciones como aguinaldo, vacaciones pagadas, participación de utilidades, Sistema de Ahorro para el Retiro, crédito para vivienda o seguro médico particular. De acuerdo con este criterio, lo importante es la naturaleza de la relación laboral y no la naturaleza de la unidad productora o empresa”. (...) “A su vez, el concepto de empleo en el sector informal es más restringido que el de empleo informal. Aunque en teoría podrían existir empleados en el sector informal que reciban prestaciones conforme a la ley, en la práctica ninguno de ellos recibe dichas prestaciones, por lo que el empleo en el sector informal es un subconjunto del empleo informal” (García, 2003: 8).

GRÁFICA 8
ASEGURADOS EN EL INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL, SECTORES DE ACTIVIDAD
ECONÓMICA. MÉXICO, 1983-2003
(MILES DE PERSONAS)



Tasa de crecimiento promedio anual 1984-2000: total 4.9 por ciento; agropecuario -1.6 por ciento; industrial 5.3 por ciento; servicios 5.4 por ciento.

Fuente: Instituto Mexicano del Seguro Social, Subdirección General de Finanzas, México.

Es decir, algunos segmentos del empleo informal tienen mejores condiciones salariales que las que existen en muchos empleos formales, y tienen además la posibilidad de transitar hacia mejores condiciones laborales como trabajadores por cuenta propia y acceder progresivamente al mundo laboral del empleo formal. Esta posibilidad de inserción en la estructura productiva es una opción cada vez más viable, pues de cada diez empleos informales, cuatro cuentan con capital propio que les permite crear puestos de trabajo ubicados en las microindustrias o micronegocios con un potencial extraordinario para expandir el tejido social y productivo, fortalecer cadenas de creación de valor y la opción de integrarse a *clusters* y a distritos industriales.

Tendencias recientes de la formación de los salarios

La situación de mercado de trabajo anteriormente descrita ha modificado los mecanismos de formación de los salarios, pues éstos han sido impactados por el peso del sector informal, contribuyendo a que la fijación de los mismos mantenga una tendencia decreciente en términos reales. Así mismo, ha influido la política de flexibilidad laboral impulsada por la mayoría de los empresarios y por el gobierno, y de manera particular por la práctica de los topes salariales heredada desde principios de la década de 1980 por la política de austeridad. Este principio posteriormente retomado por el Consenso de Washington a lo largo de la década de 1990 reforzó la tendencia decreciente en la formación de los salarios. Así mismo, el sector agropecuario ha coadyuvado en este proceso de abaratamiento de los salarios, pues el estancamiento económico de las últimas décadas de amplios sectores de minifundistas, campesinos y jornaleros agrícolas los ha orillado a dejar sus parcelas y se han movilizado a las ciudades en busca de oportunidades de empleo o, en su defecto, han emigrado a Estados Unidos. Esta movilidad ocupacional del campo a la ciudad, sumada a un crecimiento moderado del sector manufacturero y de servicios, aumenta el sector del empleo informal, el cual ejerce una presión importante en la formación de los salarios, sobre todo en aquéllos empleos de baja calificación, como los empleos de salario mínimo, que a su vez impactan la formación de los salarios medios contractuales en una tendencia hacia la baja.

Consecuentemente y aunado a la pérdida adquisitiva de los salarios mínimos antes señalada, los salarios medios contractuales tuvieron también una pérdida de importancia. Así, durante la década de 1980, el poder adquisitivo de los

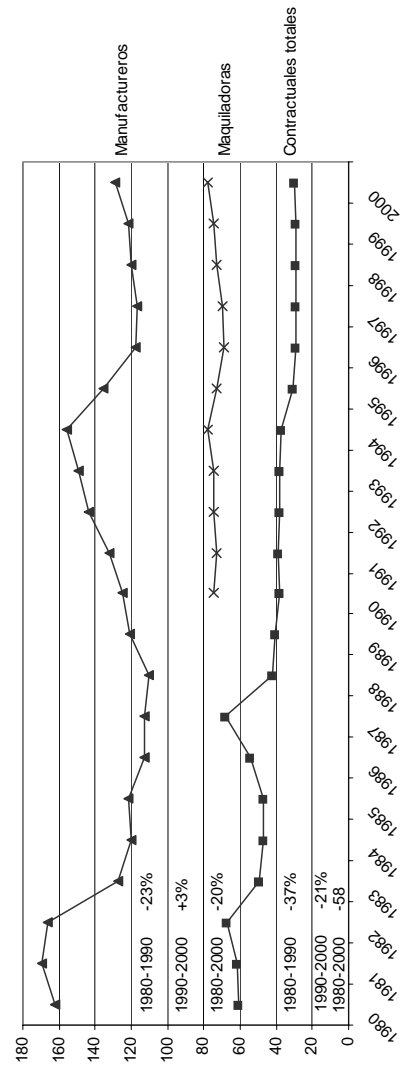
salarios contractuales cayó 37 por ciento, y durante la de 1990 fue menor, -21 por ciento, acumulando una pérdida de 58 por ciento entre 1980 y 2000. Particularmente, los salarios de la industria manufacturera, polo hegemónico del modelo de apertura internacional, perdieron 23 por ciento en la década de 1980, pero durante los años noventa ganaron tres por ciento, acumulando una pérdida global de 20 por ciento. Sólo disponemos de datos para la industria maquiladora de la década de 1990 y se observa un ligero crecimiento de uno por ciento (gráfica 9). Sin embargo, debemos señalar que el salario medio de la industria maquiladora en el año 2000 fue de 1 305 pesos (de 1993), mientras que en la manufactura fue de 2 707 pesos;¹² es decir, los salarios en las maquiladoras son 52 por ciento más bajos, a pesar del dinamismo económico con el que se ha comportado dicho sector.

Sin embargo, no debemos olvidarnos, como lo señalamos anteriormente, de que existe un sector restringido que puede oscilar alrededor del 20 por ciento de la PEA, el cual se encuentra integrado a las grandes empresas que se han modernizado mediante la innovación tecnológica, la integración de relaciones intrafirma y que introdujeron el sistema de calidad, configurando una estructura de puestos de trabajo calificados, con capacidad de involucramiento en los procesos productivos y de participación activa en el sistema de mejora continua. Este sector es el que se ha integrado al modelo económico de apertura internacional y ahí observamos la existencia de trabajadores altamente calificados, de empleados y directivos que participan en la formación alta de ingresos salariales; en suma, constituye el polo dinámico de la modernización industrial del México contemporáneo. Se puede sostener que los trabajadores que han obtenido una alta remuneración bajo el modelo económico de apertura internacional son aquéllos que están altamente preparados y capacitados. De acuerdo con Zamudio (2004), en el periodo 1988-2001, los ingresos de los individuos que cuentan con educación superior se incrementaron 65 por ciento, y los que cuentan con posgrado, 78 por ciento. Los de formación técnica media sólo cuatro por ciento. Por el contrario, quienes tienen la escolaridad de la primaria perdieron 43 por ciento, los que tienen secundaria, 34 por ciento y los que tienen bachillerato, 18 por ciento de su ingreso salarial.¹³ Esto nos refuerza la tesis de que el patrón de distribución del ingreso en México no sólo se ha mantenido, sino que, además, sus tendencias se han profundizado, como ya lo analizamos (cuadro 5).

¹² Para la industria maquiladora, el salario se obtuvo del Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1998-2003, INEGI. Los datos del salario medio de la manufactura se obtuvieron de Hernández y Velázquez (2003), cuadro A.9.

¹³ Datos obtenidos de cuadro 2 del artículo de Zamudio (2004).

GRÁFICA 9
SALARIOS MEDIOS REALES CONTRACTUALES, MANUFACTUREROS Y DE LA MAQUILADORA.
MÉXICO, 1975-2000. SALARIO DIARIO DE 1995



Nota: actualización al año 2000 de datos tomados de Hernández, Garro y Llamas (2000), cuadro 23:122. SCNM, La producción, salarios, empleos y productividad en la industria maquiladora de exportación, 1990-1999, 1998-2003.
Fuente: elaborado con información presentada en Hernández y Velázquez (2003).

CUADRO 5
PEA, EMPLEO FORMAL, EMPLEO INFORMAL. MÉXICO, 1980-2000,
(MILES DE PERSONAS)

Año	PEA	Formales ^a	Informales	Formales/PEA %
1980	22 066	7 804	14 262	35.37
1985	25 840	9 989	15 851	38.66
1990	30 258	11 373	18 885	37.59
1995	35 559	11 640	23 919	32.73
2000	39 997	14 765	25 232	36.92
Tasa media de crecimiento anual				
1980-2000	3.0	3.2	2.9	

^a Asegurados del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y del Instituto de Servicios y Seguridad Social para los Trabajadores del Estado (ISSSTE).

Nota: La fuente que cita el autor es Nacional Financiera (1990); La Economía Mexicana en Cifras, 11 edición, *Segundo Informe de Gobierno*, 1996; *Quinto Informe de Gobierno*, 1998.

Fuente: Romero, José (2001) *Sustitución de Importaciones y Apertura Comercial: resultados para México*, CEE documento de trabajo, Número VI-2001.

Flexibilización del trabajo versus flexibilización laboral

La situación de las relaciones laborales en México anteriormente descrita no puede explicarse solamente por el funcionamiento del modelo económico de apertura internacional, sino también por un largo proceso de transformación que se desarrolló a lo largo de la década 1980 y que fue conocido y debatido como la ‘flexibilización del trabajo’ (Gutiérrez, 1989 y 1990). Ciertamente, se vivía una coyuntura de cambio orientado hacia la reconversión industrial, entendida como la sustitución de los tradicionales sistemas productivos fordtoylistas, rígidos, repetitivos y de trabajo descalificado por un nuevo paradigma productivo basado en la introducción de nuevas tecnologías flexibles, de trabajo polivalente, calificado y de una organización empresarial orientada hacia la calidad y la mejora continua. En teoría, se abría una coyuntura de un cambio cualitativo que beneficiaría a empresarios, trabajadores y a la sociedad en su conjunto. En la práctica, la realidad era otra: muchas empresas no estaban en condiciones de afrontar dichos cambios; el gobierno estaba presionado para aplicar las políticas de austeridad como condición para la renegociación de la deuda externa y los sindicatos, en su mayoría dependientes del corporativismo estatal o de los empresarios, carecían de autonomía para participar con liderazgo e

independencia en la transformación de las relaciones laborales que se anunciaban. Sumado a esto, el contexto más general estaba determinado por el nuevo modelo de apertura internacional y las propuestas del Consenso de Washington, que no sólo impulsaban la liberalización comercial y financiera, sino también la liberalización laboral (flexibilidad del trabajo). Sin embargo, algunos sectores empresariales y de gobierno entendieron la flexibilidad del trabajo como desreglamentación de los códigos que regían las relaciones laborales del cuestionado Estado de bienestar con el único propósito de reducir el costo salarial.

Consecuentemente, la flexibilidad del trabajo tuvo en los hechos dos procesos. La flexibilidad dinámica, centrada en el cambio tecnológico mediante la introducción en los sistemas productivos de equipos flexibles y computarizados que operarían como el nuevo soporte del desarrollo de la productividad y la competitividad. Este tipo de flexibilidad del trabajo implica una estrategia dinámica, pues genera eslabonamientos productivos tanto en el sector de bienes de capital, como en el rediseño de nuevos productos, los cuales a su vez demandan una distinta variedad de componentes que potencialmente pueden propiciar la creación de nuevas industrias y un tejido social moderno, de alta tecnología, comprometido con la calidad y con vocación para participar en la creación de distritos industriales. A su vez, la flexibilidad dinámica impacta positivamente en la conformación de un nuevo tipo de trabajador, más calificado, polivalente y participativo. Es pues, una estrategia para el largo plazo. Su impacto sería tanto expansivo —creando nuevos polos de actividad industrial— como intensivo —reestructurando las industrias, reconvirtiendo sus procesos productivos e impulsando una recalificación integral de los recursos humanos y desarrollando nuevas estructuras organizacionales.

La flexibilidad estática, por el contrario, es una estrategia basada en un conjunto de medidas institucionales y sociales que tienden a reducir el costo salarial. Constituye de facto un proceso de desregulación de los códigos laborales con el fin de conseguir mediante una disminución del coste salarial efectos económicos que aumenten la competitividad. Este aumento está basado en un conjunto de medidas que intensifican la carga de trabajo, como el ajuste de personal, la prolongación de la jornada laboral y la reducción del salario. Significa para las empresas posponer para un futuro lo que debe hacerse en el presente. En consecuencia, este tipo de flexibilidad implica una estrategia estática y de corto plazo, pues sus efectos son inmediatos, es decir, si bien sirven para resolver el problema de rentabilidad del capital de las empresas, no

refuerzan el mercado interno ni las dinámicas de crecimiento, como tampoco estimulan la modernización industrial.

En esta coyuntura de transformación, los sindicatos estaban destinados a desempeñar un papel central en el diálogo social que dicha circunstancia histórica ameritaba. Sin embargo, la tradición sindical en México no ha sido de independencia ni de autonomía de sus organizaciones. En su gran mayoría, los sindicatos han estado subordinados a la política del Estado y de los empresarios. De suerte tal que, salvo algunas excepciones, la década de 1980 fue el escenario de una gran transformación en los contratos colectivos de trabajo orientados hacia la flexibilidad estática; es decir, la reducción del coste salarial, así como el debilitamiento del Estado del bienestar; con ello se contuvieron las reformas a las instituciones de seguridad social y se acentuó la intolerancia a los movimientos sindicales y el derecho de huelga.

Este ejercicio de la política, aunado a la desaceleración económica y el dinamismo insuficiente en la creación de empleos, ha traído como resultado la sustitución de las expresiones tradicionales de las organizaciones sindicales, como los emplazamientos y las huelgas, por una cultura laboral basada en el fomento de los valores del trabajo, la solidaridad, la honestidad, la calidad y la disciplina en una búsqueda continua del diálogo, la concertación y la unidad de esfuerzos entre las organizaciones sindicales y empresariales.

Por otra parte, el TLCAN no incorporó el tema laboral directamente, sino en un documento paralelo conocido como Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN). Sin embargo, este Acuerdo tiene poca identificación con la experiencia de otros bloques económicos que han puesto reglas mínimas para sancionar aspectos relacionados con las condiciones de trabajo, seguridad e higiene y niveles salariales igualitarios, como es el caso de la Unión Europea y del Mercosur. Si bien, el ACLAN reivindica la promoción de once principios laborales,¹⁴ este Acuerdo es poco operativo en los hechos, pues dentro de sus limitaciones destaca la poca capacidad de sanción, así como el lento y prolongado procedimiento de las demandas que va desde su presentación, aceptación y consulta ministerial, hasta llegar a la integración del panel de expertos.¹⁵ De suerte tal que el TLCAN no ha impactado positivamente las relaciones laborales en México, como se esperaba.

¹⁴ que son los siguientes: libertad de asociación y derecho de organizarse; derecho a la negociación colectiva; derecho de huelga; prohibición del trabajo forzado; restricciones al trabajo de menores; condiciones mínimas de trabajo; eliminación de la discriminación en el empleo; salario igual para hombres y mujeres; prevención de lesiones y enfermedades ocupacionales; indemnización en los casos de lesiones de trabajo o enfermedades ocupacionales y protección de los trabajadores migrantes.

¹⁵ No obstante, este Acuerdo incluye la posibilidad de que cualquier persona pueda reclamar ante los países socios el incumplimiento de las leyes laborales nacionales.

¿Estancamiento o agotamiento del modelo económico de apertura internacional?

A partir de 2001, la economía mexicana inició una etapa de estancamiento económico que se manifiesta en el PIB y el crecimiento del empleo. El PIB nacional creció 0.6 por ciento y el de la industria manufacturera -2.2 por ciento promedio anual en dicho periodo. Esta desaceleración generó una pérdida de 755 mil puestos de trabajo en la industria manufacturera, incluso en la industria maquiladora —que siempre ha manifestado un mayor dinamismo que la industria manufacturera— perdió en el mismo periodo 230 mil empleos. El balance a nivel nacional es la desaparición de 348 mil empleos formales, considerando los asegurados del IMSS. Es decir, en ese periodo no solamente no se logró crear el millón de empleos anuales que requiere el patrón demográfico de México, sino que además desaparecieron, entre empleos formales e informales, más de 500 mil puestos de trabajo.

Ante esta coyuntura, surge la interrogante: ¿estamos ante un estancamiento transitorio o más bien tenemos enfrente el inicio de un agotamiento del modelo de apertura internacional en México?

Probablemente sea muy pronto para contestar esta pregunta, sin embargo, es importante señalar que una de las tesis centrales de la teoría del comercio internacional que inspiró el TLCAN, consistente en que la existencia de una abundante mano barata serviría como polo de atracción de capitales que dinamizarían el crecimiento económico y la creación de empleos, tuvo sustento real en la década de 1990, pero hoy ha dejado de existir. Contamos con datos relevantes. Los empleos perdidos: 230 mil, en la industria maquiladora, fueron consecuencia de que cerca de 800 maquiladoras salieron del país en esos tres años. Muchas de ellas se fueron a China.

El fenómeno de China ha impactado al mundo. Pero México es uno de los países que más ha resentido la emergencia de este nuevo coloso económico creado por la globalización. No solamente le ha quitado a sectores importantes de la industria maquiladora, sino también le arrebató el primer lugar de importaciones en los Estados Unidos. Pero además, ¿puede México competir con la mano de obra barata de China, con sus artesanos de larga tradición que nunca abandonaron sus oficios y con esa extensión de un mercado de trabajo educado y calificado que está vinculado a la economía moderna?

Hoy por hoy se reivindica que la competitividad de las naciones radica en el capital intelectual, en su fuerza de trabajo educada, calificada, innovadora, emprendedora. Lamentablemente, la simplificación del modelo de apertura internacional que dejaba a las fuerza del mercado las vías de la modernización industrial condujo a descuidar a las instituciones, fundamentalmente aquéllas relacionadas con la educación y la capacitación, y a desproteger el tejido socioproductivo que resguarda a los artesanos y maestros de oficios. Un capital social que ha sido desperdiciado (Stiglitz, 2004).

Por si esto fuera poco, China protege su moneda contra la sobrevaluación, a diferencia de México que la promueve. ¿Puede competir el peso mexicano sobrevaluado con el yuan subvaluado de China? La respuesta es negativa. Los productos chinos son más competitivos por sus niveles tecnológicos y sus bajos salarios, pero también porque el yuan subvaluado los abarata aún más.

Consecuentemente, el debate original de principios de la década de 1980 sobre el modelo de desarrollo a seguir regresa con mayor fuerza ante la evidencia de que se tiene que tomar con seriedad el diseño de las políticas económicas, elaborar indicadores que permitan la evaluación y seguimiento para hacer correcciones pertinentes y oportunas; pensar en incorporar la rendición de cuentas en el manejo de la política económica, de tal modo que se impida que los políticos se escuden en “las fuerzas del mercado” y evadan su responsabilidad en las catástrofes económicas que han propiciado.

En suma, regresar al debate del modelo de desarrollo secundario exportador de finales de la década de 1970, orientado hacia la exportación de manufacturas, pero centrado en el desarrollo endógeno mediante procesos de reconversión industrial, es decir, basados en la innovación tecnológica, el fortalecimiento de las cadenas productivas, la creación de distritos industriales con inversión estratégica en la formación integral de los recursos humanos altamente calificados, polivalentes e involucrados en los procesos de mejora continua, no es un debate ocioso, por el contrario, goza de plena vigencia. De la misma forma, el sector agropecuario, el sector financiero y el sector educativo deberán contar con sus respectivas políticas de desarrollo sectorial integradas en un plan global de desarrollo que tome en cuenta las lecciones del modelo de apertura internacional y de estos últimos diez años del TLCAN.

Bibliografía

- ASPE Armella, Pedro, 1993, *El camino mexicano de la transformación económica*, FCE, México.
- CASANOVA, Fernando, 2004, *Desarrollo local, tejidos productivos y formación*, Organización Internacional el Trabajo, Ginebra.
- CASARES, Enrique y Horacio Sobrazo, 2004, *Diez años del TLCAN en México*, FCE, México.
- CONTRERAS, Oscar, 2000, *Empresas globales, actores locales: producción flexible y aprendizaje industrial en las maquiladoras*, El Colegio de México, México.
- CORDERA, Rolando y Carlos Tello, 1981, *México la disputa por la nación, perspectivas y opciones del desarrollo*, Siglo XXI, México.
- GUILLÉN Romo, Héctor, 1984, *Los orígenes de la crisis en México*, Era, México.
- GUILLÉN Romo, Héctor, 2005, *México frente a la mundialización neoliberal*, Editorial Era, México.
- GUTIÉRREZ Garza, Esthela, 1988, *Testimonios de la crisis, 2. La crisis del Estado del Bienestar*, coedición Siglo XXI Editores y Facultad de Ciencias Políticas y Sociales/UNAM, México.
- GUTIÉRREZ Garza, Esthela, 1988, *Testimonios de la crisis, 3. Austeridad y reconversión*, coedición Siglo XXI Editores y Facultad de Ciencias Políticas y Sociales/UNAM, México.
- GUTIÉRREZ Garza, Esthela, 1989, *La ocupación del futuro, flexibilización del trabajo y desreglamentación laboral*, coedición de la Fundación Friedrich Ebert y Nueva Sociedad, Venezuela.
- GUTIÉRREZ Garza, Esthela, 1989, *Reconversión industrial y lucha sindical*, coedición de la Fundación Friedrich Ebert y Nueva Sociedad, Venezuela.
- GUTIÉRREZ Garza, Esthela, 1990, *Testimonios de la crisis, 4. Los saldos del sexenio*, coedición Siglo XXI Editores y Facultad de Ciencias Políticas y Sociales/UNAM, México.
- GUTIÉRREZ Garza, Esthela, 1998, *El debate nacional. El futuro económico de la nación*, coedición Editorial Diana y UANL, México.
- GUTIÉRREZ Garza, Esthela, 2000, *Industrialización, maquiladoras y desarrollo endógeno. Desafíos de la frontera México-Estados Unidos*, Universidad de Monterrey, México.
- GUTIÉRREZ Garza, Esthela, 2003, *Teoría del desarrollo en América Latina*, Editorial Trillas, México.
- HERNÁNDEZ Laos, Enrique y Jorge Velásquez, 2003, *Globalización, desigualdad y pobreza: lecciones de la experiencia mexicana*, UAM-Plaza y Valdés, México.
- HERNÁNDEZ Laos, Enrique, 2003, *La competitividad industrial en México*, Centro de Investigación para la Integración Social, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, México.

- HERNÁNDEZ Laos, Garro y Llamas, 2000, *Productividad y mercado de trabajo en México*, UAM/Plaza y Valdés, México.
- IBARRA, David, 2001, *Testimonios críticos*, Cántaro Editores, México.
- INSTITUTE FOR AGRICULTURE AND TRADE POLICY, 2003, *United States Dumping on World Agricultural Markets*, Cancun Series Paper no. 1, Minneapolis, se puede consultar en www.iatp.org.
- LÓPEZ, Gallardo Julio, 1998, *La macroeconomía de México: el pasado reciente y el futuro posible*, Porrúa, México.
- POLASKI, Sandra, 2003, "Empleos, salarios e ingreso en el grupo familiar", en Demetrios Papademetriou, John Audley, Sandra Polaski y Scott Vaughan, *La promesa y la realidad del TLCAN. Lecciones de México para el hemisferio*, Carnegie Endowment for International Peace, http://www.carnegieendowment.org/pdf/files/NAFTA_Spanish_fulltext.pdf.
- ROMERO, José, 2001, *Sustitución de importaciones y apertura comercial: resultados para México*, CEE documento de trabajo, núm. VI-2001.
- ROMERO, José, 2001, *Sustitución de importaciones y apertura comercial: resultados para México*, CEE documento de trabajo, núm. VI-2001.
- ROTHERS, Dwight y Leopoldo Solís, 1992, *México en búsqueda de una nueva estrategia de desarrollo*, *El Trimestre Económico*, México.
- STIGLITZ, Joseph, 2004, *El malestar en la globalización*, Altea, Taurus, Alfaguara, México.
- TOKMAN, Víctor, 2004, *Política económica en centro y periferia*, FCE, México.
- VALENZUELA, Feijó José Carlos, 1997, *El capitalismo mexicano de los ochenta*, Editorial Era, México.
- VICARIO, Maria Elena, Sandra Polaski y Dalil Maschino, 2003, *North American Labor Markets: A Comparative Profile*, Secretariat of the North American Commission for Labor Cooperation, Washington, DC, puede consultarse en www.naalc.org.
- VILLARREAL, René, 2004, *TLCAN, La experiencia de México. Lecciones para Colombia y América Latina hacia una política de competitividad sistémica*, CECIC, México.