

Competitividad y costo laboral unitario en la manufactura mexicana¹

Gerardo Fujii Gambero
Luis Eduardo Candaudap
Claudia Ivette Gaona

Introducción

En los años recientes, ha estado manifestando una gran preocupación acerca del efecto sobre el empleo y los salarios de los países desarrollados derivados del creciente comercio con los nuevos países industrializados (véase Freeman, 1995; Wood, 1994). Esta preocupación se está desplazando hacia los países de nivel medio de desarrollo con un sector manufacturero exportador importante en los cuales se está viendo particularmente a la competencia de China como un factor que está destruyendo empleo manufacturero e impidiendo que los salarios crezcan (Bracho, 2003).

Esto está planteando el desafío de que también estos países modifiquen las bases de su competitividad, hasta ahora asentada en bajos salarios y en una dotación abundante de fuerza de trabajo relativamente poco calificada, de tal manera que en grado creciente ella se base en el aumento de la productividad. Es en el contexto de estas preocupaciones que se ha manifestado la opinión de que América Latina no dispondrá de ventajas comparativas con respecto a Asia por su dotación de trabajo poco calificado, a la vez que tampoco puede competir con los países desarrollados en la producción intensiva en trabajo calificado y en tecnología (Wood, 1997).

Para responder a esta interrogante, esta introducción comienza con una presentación somera de la transformación exportadora de la economía mexicana, para después precisar los objetivos y estructura del trabajo.

No cabe ninguna duda que el desafío más importante que enfrenta el país es el de la pobreza, problema que no podrá resolverse sin la generación de buenos empleos y la recuperación de los salarios e ingresos de la población que labora. La resolución de estos problemas requiere del crecimiento rápido de la economía, de tal manera que una parte de él sea determinada por la expansión del empleo y la otra, por el aumento de la productividad, que es la única base para el mejoramiento sostenido de los salarios y los ingresos.

La apertura comercial de la economía, iniciada en el último tercio de la década de los ochenta, obligó a aumentar la competitividad del aparato productivo nacional para, por una parte, estimular las exportaciones y, por la otra, para hacer frente a la creciente competencia en el mercado interno derivada de las importaciones. El primer objetivo ha sido

1. Este trabajo fue apoyado por la Dirección General de Asuntos del Personal Académico de la Universidad Nacional Autónoma de México a través del proyecto PAPIIT IN 304703.

Doctor en economía. Profesor titular de la Facultad de Economía de la UNAM. fuji@servidor.unam.mx

Profesor de asignatura de la Facultad de Economía de la UNAM, ayudante de profesor de la Facultad de Economía de la UNAM, respectivamente.



logrado fundamentalmente a través del estímulo a las exportaciones manufactureras, las que pasaron, entre 1990 y 2003, de 27.9 a 141 mil millones de dólares. Con ello, su participación en el total de exportaciones se incrementó de 68.4 a 85.5% en el mismo período. La industria maquiladora ha desempeñado un papel decisivo en esta transformación, cuyas exportaciones, en los mismos años, se incrementaron de 13.9 a 77.4 mil millones de dólares. Dado que el crecimiento de las exportaciones maquiladoras ha sido más elevado que el de las manufactureras, su participación en éstas pasó de 49.8 a 54.9% en el período considerado. También el sector maquilador ha pasado a tener una importancia crucial en el empleo. Entre 1994 y 2004, el número de ocupados en estas actividades se incrementó de 562 mil a un millón 88 mil, mientras que el empleo manufacturero de la industria no maquiladora caía, en los mismos años, de un millón 409 mil a un millón 361 mil. En tercer lugar, la industria maquiladora de exportación es una de las actividades que mayor aporte hace en términos de divisas netas: el saldo positivo del balance comercial del sector, que era de 3.6 mil millones de dólares en 1990, se elevó a 18.4 mil millones en 2003 (Banco de México: varios años). En resumen, el país apostó a la industria maquiladora para dinamizar las exportaciones y generar empleos y divisas netas.

La difusión de las actividades maquiladoras por el mundo ha sido decisivamente impulsada por empresas transnacionales que han fraccionado internacionalmente el proceso productivo de algunos bienes, localizando partes del proceso de producción en países diferentes según los niveles de competitividad que ellos muestren en las actividades o partes del proceso productivo en los que se especializan. Se ha destacado que esto está dando lugar a una nueva división internacional del trabajo ya no por productos, sino que por actividades o fases del proceso de producción, en la cual las actividades o fracciones del proceso productivo intensivas en trabajo poco calificado –como el ensamble de partes– se localizan en los países en los que este factor es abundante y percibe un salario relativamente bajo, mientras que en los mejor dotados en trabajo calificado se desarrollan las partes del proceso productivo más complejas que requieren una mejor dotación de este factor productivo (Ventura-Dias *et al*, 1999; Ventura-Dias *et al*, 2001; Ventura-Dias: 2003; UNCTAD, 2002 y 2003).

Un factor que ha determinado la localización de la industria maquiladora en México es la abundancia en la dotación de fuerza de trabajo poco calificada y los bajos salarios que, en conjunto con la cercanía al mercado de Estados Unidos, promovieron que las autoridades mexicanas definieran una política orientada hacia la expansión de este segmento de la manufactura en el país. Se ha señalado que la incorporación al comercio internacional de nuevos países de elevada población y con salarios más bajos a los nacionales, tales como China e India, está significando que México está perdiendo competitividad en este tipo de actividades. Este enfoque pone exclusivamente el acento en los salarios relativos como determinantes de la competitividad de los países en la industria maquiladora. Sin embargo, la competitividad de la producción de un país depende de una gran diversidad de variables (BID: 2001; World Economic Forum, 1999). En este trabajo se abordará únicamente la competitividad desde el punto de vista del costo laboral por unidad de producto, el que no sólo depende de la tasa de salarios, sino que también del tipo de cambio, o sea, de los salarios expresados en divisas, y de la productividad del trabajo. Por tanto, ante la creciente competencia representada por los países de bajos salarios de Asia, de



Centroamérica y del Caribe, la industria maquiladora nacional deberá reestructurarse con el fin de basar su competitividad, en una proporción creciente, en el incremento de la productividad, lo que, a la vez, hará posible el aumento de los salarios de sus trabajadores. Por otra parte, el resto de la manufactura, ante la agudización de la competencia derivada de la apertura comercial, puede reaccionar para defender y ampliar su mercado por la vía de la reducción de los costos a través de menores salarios o del incremento de la productividad. Evidentemente que es la segunda vía la que debe ser privilegiada, pues es la única base que permitirá el crecimiento sostenido de los salarios.

En este contexto, este trabajo busca dar respuesta a las siguientes preguntas:

1. ¿Está teniendo lugar la reestructuración de la industria maquiladora de tal manera que su competitividad se esté asentando progresivamente en el aumento de la productividad y no exclusivamente en bajos salarios?
2. ¿En qué proporciones la reestructuración de la actividad manufacturera no maquiladora se ha basado en el incremento de productividad o en la reducción de salarios?

La exposición se despliega de la siguiente manera: el primer apartado presenta, en forma breve, el método seguido para el cálculo del costo laboral unitario. La segunda parte presenta algunos datos que permiten comparar el costo laboral de México con respecto al de algunos países en los cuales la industria maquiladora es, o ha sido, un sector importante. La tercera parte se concentra en la exposición de los datos acerca de la tendencia de los costos laborales unitarios para los dos segmentos de la industria manufacturera y de las variables que directamente lo determinan. Por último, se exponen en forma condensada las principales conclusiones de este trabajo.

Notas metodológicas

Uno de los factores que define la competitividad es el precio de los productos, los que dependen de los costos de la contratación del trabajo, de la productividad de éste y del margen de beneficio sobre los costos laborales. Esta relación se expresa de la siguiente forma:

$$p = \left(\frac{w}{\pi} \right) (1 + m),$$

en que

p: precio por unidad de producto

w: salario por trabajador por unidad de tiempo

π : productividad del trabajo

m: margen de ganancia sobre el costo laboral por unidad de producto

La relación entre la tasa de salarios y la productividad del trabajo define el costo laboral unitario (CLU), que es el costo laboral por unidad de producto. O sea:

$$CLU = \frac{w}{\pi}$$

por lo que

$$p = CLU(1 + m)$$

Dado que para determinar la competitividad es necesario expresar los precios en divisas, se llega a lo siguiente:

$$\frac{p}{e} = \frac{CLU(1 + m)}{e}$$

en que

e: tasa de cambio

Esto equivale a lo que sigue:

$$\begin{aligned} \frac{p}{e} &= \left[\frac{CLU}{e} \right] (1 + m) \\ &= \left[\frac{w}{e} \times \frac{1}{\pi} \right] (1 + m) \end{aligned}$$

(Amedeo, *et. al.*, 1997; Nunura: 1999)

En este trabajo se pondrá atención en el costo laboral unitario y en las variables que lo determinan para la industria manufacturera. Estos cálculos se presentan separadamente para la industria maquiladora de exportación y para el resto de la manufactura, o sea, excluyendo el segmento maquilador. En este aspecto, el trabajo pretende entrar en detalles no cubiertos en estudios anteriores referidos al tema (Hernández Laos: 1997).

Los indicadores de las variables que definen el costo laboral unitario serán los siguientes:

Tasa de salarios: remuneración media real anual por ocupado de la industria manufacturera. Esto significa que no se toma el dato de salario, sino el de remuneración, pues ésta incluye los costos no salariales, que forman parte de los costos de contratación de trabajadores para el empresario.

La productividad del trabajo de la industria maquiladora se calculó por el cociente entre el valor agregado de la industria maquiladora a precios constantes de 1996 y el número de ocupados. La productividad del resto de la manufactura se obtuvo del cociente entre el valor bruto de la producción (producción bruta) y el número de ocupados de este sector.

Todos estos datos provienen del Banco de Información Económica del INEGI. Para los cálculos del costo laboral unitario en dólares los tipos de cambio son los reportados por el Banco de México. Todos los cálculos se hicieron con datos mensuales.

Costos laborales comparativos

Los salarios de los países desarrollados son mucho más elevados que en el resto del mundo. Sin embargo, su ventaja en términos de productividad es tal que la brecha en términos de costos laborales unitarios puede ser estrecha. En el cuadro 1 se exponen los datos de costos salariales, productividad y costos laborales unitarios de tres países desarrollados y de los países de reciente industrialización que se han destacado por su dinamismo exportador. Todos los datos se presentan con respecto a China. Considerando la variable

de remuneraciones, puede verse que hay cuatro estratos: los países desarrollados, de elevados salarios; el primer círculo de los países de industrialización reciente I), con salarios medios altos; el segundo círculo de este grupo, con salarios medios bajos II) y el tercer círculo III), representado por China e India, con salarios notablemente más bajos. Cabe advertir que es el segundo grupo de países de industrialización reciente el que muestra la mayor dispersión de salarios.

Por otra parte, la productividad laboral presenta el mismo comportamiento, o sea, va descendiendo en la medida que se pasa de los países desarrollados hasta India y China.

Este comportamiento de los salarios y la productividad entre los estratos determina el de los costos laborales unitarios. En los países desarrollados los elevados salarios son compensados por la alta productividad, lo que reduce la brecha de costos laborales unitarios con respecto a los de China, aunque son superiores a los de este país; lo mismo ocurre en el primer círculo de países de industrialización reciente I), con la excepción de Corea, país en el cual el diferencial de productividad con respecto al de China en su favor es mayor que el de salarios en su contra, lo que determina que sus costos laborales unitarios sean inferiores a los chinos. Esto mismo se da en el segundo círculo de países de industrialización reciente II). En el caso particular de México, se observa un diferencial significativo a su favor en términos de costos laborales unitarios con respecto a China, ya que no obstante que su nivel de remuneraciones es casi ocho veces el de China, su productividad media es once veces más elevada.

Es conocido el hecho de que la industria textil y del vestuario es uno de los sectores que ha dominado el perfil exportador de muchos países que emprenden la vía de la industrialización exportadora. Por ser estas actividades intensivas en trabajo, los costos de producción están fuertemente determinados por los salarios. En el cuadro 2 se muestran los datos de costos laborales en estas ramas para algunas economías con respecto a los de China. Puede observarse que los costos en este país son una pequeña fracción de los de los otros países en las dos ramas consideradas, lo que explica la gran presión que ejercen las industrias textil y del vestuario de China sobre el resto del mundo. En el cuadro se observa que en la industria del vestuario los costos laborales de México son 3.5 veces los de China. Sin embargo, como se ha insistido, este dato es insuficiente para concluir que esta rama no es competitiva en precios, dado que los mayores costos laborales en el país pueden ser compensados con una productividad más elevada. Por otra parte, hay que considerar que la competencia no sólo se da a través de precios, lo que puede explicar que, por ejemplo, la industria textil italiana pueda ser competitiva, no obstante que sus costos laborales son 25.5 veces los chinos.

Cuadro 1
Índice de salarios, productividad y costos laborales unitarios del sector
manufacturero de algunos países con respecto a China, 1998 (China=1)

Economía	Relación con los		
	salarios chinos	productividad china ^a	costos laborales unitarios chinos
Países desarrollados			
Estados Unidos	47.8	36.8	1.3
Suecia	35.6	19.8	1.8
Japón	29.9	24.9	1.2
Países de industrialización reciente I			
Singapur	23.4	18.0	1.3
Taiwán (1997)	20.6	9.0	2.3
República de Corea	12.9	16.1	0.8
Países de industrialización reciente II			
México	7.8	11.1	0.7
Turquía	7.5	8.3	0.9
Malasia	5.2	4.7	1.1
Filipinas (1997)	4.1	5.9	0.7
Indonesia (1996)	2.2	2.4	0.9
Países de industrialización reciente III			
India	1.5	1.1	1.4

Fuente: UNCTAD (2002), *Informe sobre el comercio y el desarrollo*, 2002, Naciones Unidas: 200

Nota: los salarios y los costos laborales unitarios incluyen cargas sociales y prestaciones suplementarias; para el cálculo de los costos laborales unitarios se dividieron los promedios salariales por el valor añadido en el sector manufacturero.

^a La productividad fue obtenida dividiendo los salarios entre los costos laborales unitarios de cada país.

Cuadro 2
Costos laborales por hora en la industria textil y del vestido: comparación entre algunas economías desarrolladas y economía en desarrollo y China, 1998

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

Fuente: UNCTAD (2002), Informe sobre el comercio y el desarrollo, 2002, Naciones Unidas: 201.

Si por una parte los nuevos países exportadores han comenzado basando su competitividad en bajos salarios relativos, hay algunos que han ido transitando hacia una competitividad cada vez más asentada en incrementos de productividad, lo que les ha permitido ir aumentando los salarios. Esta es la vía que han seguido los países que integran el primer círculo de los nuevos países industrializados. En el cuadro 3 se muestra el salario obrero por hora en la manufactura de tres de estos países y de México con respecto al de Estados Unidos a partir de 1993, en el cual se observa que la brecha de salarios entre las tres economías de Asia allí incluidas con relación a Estados Unidos se ha ido cerrando, lo que se ha dado de manera particularmente rápida en Corea, mientras que la economía mexicana ha tenido el comportamiento opuesto: si en 1989, al comienzo de la apertura comercial drástica, sus salarios equivalían a 10% de los del país de referencia, proporción que llegó a 15% en 1993, en 2001, ese porcentaje se había reducido a 12%. Sin embargo, debe destacarse el hecho que a partir de 1999 el salario relativo de México con relación a Estados Unidos se ha incrementado en un punto porcentual por año. Sin embargo, esta relación está aún muy lejana de la de los años setenta, cuando superaba 20 por ciento.

Cuadro 3
Índice de las compensaciones salariales por hora en México y otros países
(Estados Unidos = 100)

País	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
México	15	14	8	8	9	9	10	11	12	12
Hong Kong	26	28	29	30	30	30	29	29	29	27
Corea	34	38	42	46	43	30	38	41	37	42
Singapur	32	37	42	47	45	42	38	38	37	34
	31	33	34	34	33	29	31	32	30	27

Fuente: U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, <http://stats.bls.gov/>.

Remuneraciones, productividad y costos laborales unitarios en la industria manufacturera

El período analizado va de 1990: 01 a 2004: 03, el cual fue dividido en fases según si el costo laboral unitario crecía o decrecía. Debido a las oscilaciones de corto plazo del costo laboral unitario y de las variables que lo determinan, lo que distorsiona fuertemente la estimación de tasas de crecimiento, se decidió descomponer los procesos estocásticos en sus componentes tendencial y cíclico filtrando la serie con el procedimiento de Hodrick-Prescott (Hodrick y Prescott: 1997). En seguida se muestra los datos en forma separada para la industria maquiladora y para el sector manufacturero no maquilador.

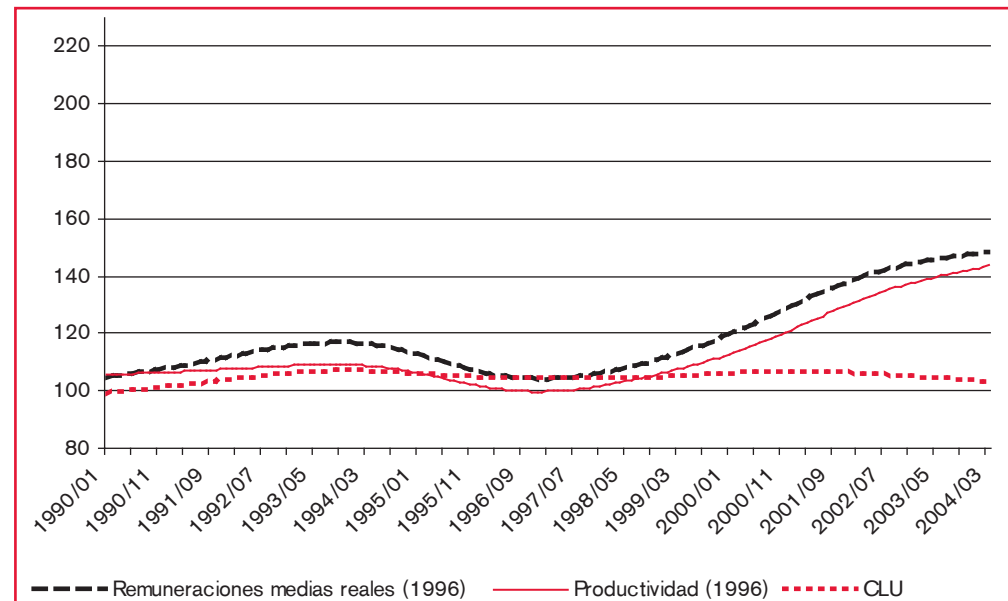
a) Industria maquiladora

La gráfica 1 y el cuadro 4 muestran el comportamiento del costo laboral unitario de este sector de la industria y de las variables que lo determinan en forma directa. Como se observa, las variaciones que ha experimentado el costo laboral unitario han sido relativamente pequeñas, lo que se explica porque las variables remuneraciones y productividad se han movido en forma muy paralela, con una coincidencia casi perfecta de sus períodos de ascenso y descenso. Para el conjunto de los años considerados, el costo laboral unitario se incrementó en 4%, resultado de que las remuneraciones crecieron más que la productividad (42 *versus* 36%). Este período puede ser dividido en tres fases según el comportamiento del costo laboral unitario. Por una parte, la etapa que va desde 1990 hasta fines de 1993 se caracteriza por su crecimiento significativo (8% acumulado), determinado porque el incremento de las remuneraciones triplicó el de la productividad. Posteriormente, hasta fines de 1997 la economía entró en una fase extremadamente negativa, caracterizada por la caída simultánea tanto de las remuneraciones como de la productividad, y dado que aquéllas descendieron más que ésta, la economía ganó en términos de competitividad de precios. Entre fines de 1997 y 2000 las remuneraciones reales y la productividad pasaron a recuperarse en forma importante (0.53 y 0.47% de aumento mensual, respectivamente), con el consiguiente incremento del costo laboral unitario en 2.4% para toda esta fase. Por

último, a partir de 2001, se ha dado el mejor comportamiento de la economía desde el punto de vista de las variables consideradas: aumento tanto de las remuneraciones como de la productividad, pero dado que ésta lo hizo a ritmo más acelerado que aquéllas, el costo laboral unitario ha estado descendiendo, lo que ha significado el mejoramiento de la competitividad en precios de la industria maquiladora.

Dado que las fases en las cuales se dividió el período no son iguales en duración, en el cuadro 4 también se indican las tasas medias mensuales de variación de las tres variables consideradas, en el cual se observa que a partir de comienzos de 1998 la productividad se ha incrementado a un ritmo medio mensual superior a 0.4% mientras que las remuneraciones la hacían a una tasa de 0.55% mensual hasta 2000 y de 0.36 a partir de entonces. En otras palabras, parece estarse consolidando el hecho de que la industria maquiladora está incrementando su competitividad con base en el aumento de la productividad.

Gráfica 1
Industria maquiladora.
Remuneraciones,
productividad y CLU
(cálculo en pesos
constantes; 1990/
01=100)



Cuadro 4
Industria maquiladora. Variación de las remuneraciones, productividad y CLU
(porcentajes; cálculos en pesos constantes)

Fases	Tasa de crecimiento mensual			Crecimiento acumulado		
	Remuneraciones	Productividad	CLU	Remuneraciones	Productividad	CLU
1990:01-1993:11	0.24	0.07	0.17	11.57	3.20	7.94
1993:12-1997:10	-0.22	-0.16	-0.06	-9.68	-7.23	-2.55
1997:11-2001:01	0.53	0.47	0.06	22.42	19.58	2.40
2001:02-2004:03	0.36	0.44	-0.09	14.03	17.65	-3.28
1990:01-2004:03	0.21	0.18	0.02	41.88	35.86	4.18

Fuente: elaboración propia sobre datos BIE, INEGI.

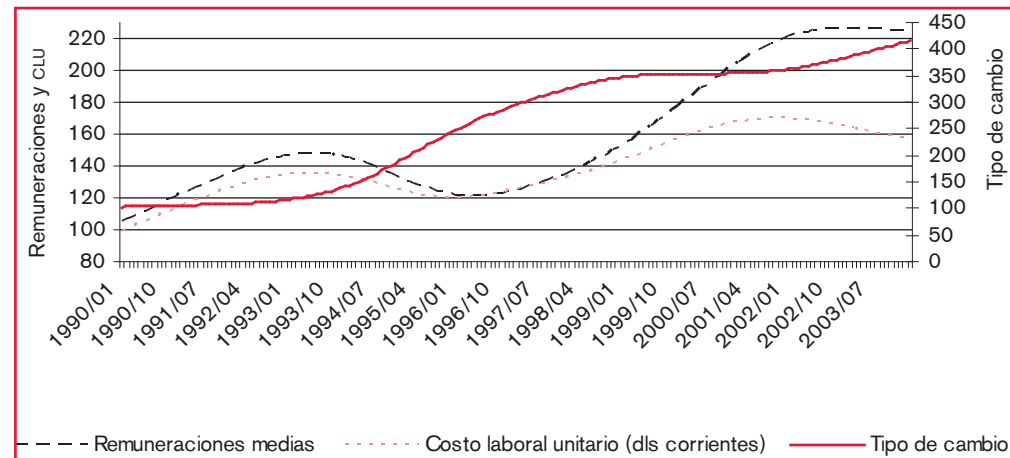


Dado que para la estimación de la competitividad a través del costo laboral unitario es fundamental considerar el movimiento del tipo de cambio, el que afecta a las remuneraciones expresadas en divisas y, por tanto, al costo laboral unitario, en la gráfica 2 y en el cuadro 5 se muestra la evolución del tipo de cambio, de las remuneraciones expresadas en dólares y del costo laboral unitario derivado de esta transformación. Se observa que la introducción del tipo de cambio altera significativamente y, en general, en forma negativa, a la competitividad de la industria maquiladora vista a través del comportamiento del costo laboral unitario: para el conjunto del período creció en 58%, lo que resultó del hecho de que las remuneraciones expresadas en dólares aumentaron en 115% (mientras que en pesos constantes lo hicieron en 42%). O sea, el hecho de que el tipo de cambio se rezagara con respecto al movimiento de los precios internos deterioró en forma significativa la competitividad de la industria maquiladora. También la introducción de esta variable modifica las fases temporales en las que el costo laboral unitario ha pasado de una tendencia a otra. La primera, de ascenso, terminó antes, a mediados de 1993 (con los cálculos en pesos había terminado a fines del mismo año), y se caracteriza por el incremento muy acelerado de las remuneraciones en dólares (0.84% mensual), derivado de la estabilidad del tipo de cambio. Dado que en esta misma fase la productividad apenas se incrementó en 0.08% mensual, el costo laboral unitario experimentó un aumento acumulado sustancial de 36%. Posteriormente, hasta fines de 1995, el ajuste del tipo de cambio y el descenso de las remuneraciones reales hicieron que éstas expresadas en dólares cayeran en forma muy importante (en 17% en un año y medio). Sin embargo, el descenso en el costo laboral unitario fue significativamente menor, dado que las conmociones por las que la economía pasó en estos años determinaron que la productividad laboral cayera en 6.5 %, con lo que el costo laboral unitario terminó descendiendo en 11%. O sea, estos datos confirman el contexto extraordinariamente negativo por los que la economía pasó en esos años, en los que la competitividad aumentaba por el descenso más marcado de las remuneraciones que de la productividad. Entre 1996 y fines de 2001 el costo laboral unitario nuevamente volvió a ascender en forma muy importante (0.5% mensual), derivado del ajuste de las remuneraciones en dólares, provocadas básicamente por el deslizamiento moderado del tipo de cambio. Aunque la productividad del trabajo comenzó a recuperarse, el crecimiento de las remuneraciones lo superó con creces (79 vs. 26%), con lo que el costo laboral unitario terminó por acrecentarse en 42% en el período. El período más positivo en términos de las variables consideradas es el que comenzó a fines de 2001, en el que la productividad continuó con la dinámica de crecimiento que se había iniciado en 1996 (más de 3% mensual), a la vez que se moderaba el alza de las remuneraciones en dólares (0.1% mensual), de lo que resultó la caída del costo laboral unitario en casi 8% entre fines de 2001 y el primer trimestre de 2004. En resumen, estos datos confirman la conclusión que ya se mostró de los cálculos de las variables en pesos: que en los últimos años la competitividad de la manufactura maquiladora ha aumentado dentro de un marco positivo de crecimiento de la productividad que supera al de las remuneraciones en dólares, mientras que los mediados de la década de los noventa vieron el mejoramiento de la competitividad en un contexto muy negativo de caída acelerada tanto de las remuneraciones como de la productividad. Por otra parte, estos antecedentes muestran que las alteraciones que ha tenido el tipo de cambio han influido decisivamente en el comportamiento del costo laboral unitario



hasta fines de 2001. Posteriormente, por lo menos hasta el primer trimestre de 2004, se redujo en forma sensible el desalineamiento entre el comportamiento de las remuneraciones reales en pesos y en dólares.

Gráfica 2
Industria maquiladora.
Remuneraciones en
dólares tipo de cambio
y CLU (cálculo en pesos
constantes; 1990/
01=100)



Cuadro 5
Industria maquiladora. Variación de las remuneraciones, productividad y CLU
(porcentajes; cálculos en dólares)

Fases	Tasa de crecimiento mensual			Crecimiento acumulado		
	Remuneraciones	Productividad	CLU	Remuneraciones	Productividad	CLU
1990:01-1993:06	0.84	0.08	0.76	41.23	3.24	36.21
1993:07-1995:12	-0.65	-0.23	-0.41	-17.13	-6.52	-11.26
1996:01-2001:10	0.84	0.34	0.50	78.66	26.40	41.47
2001:11-2004:03	0.10	0.38	-0.29	2.83	11.06	-7.70
1990:01-2004:03	0.45	0.18	0.27	115.42	35.86	57.75

Fuente: elaboración propia sobre datos BIE, INEGI.

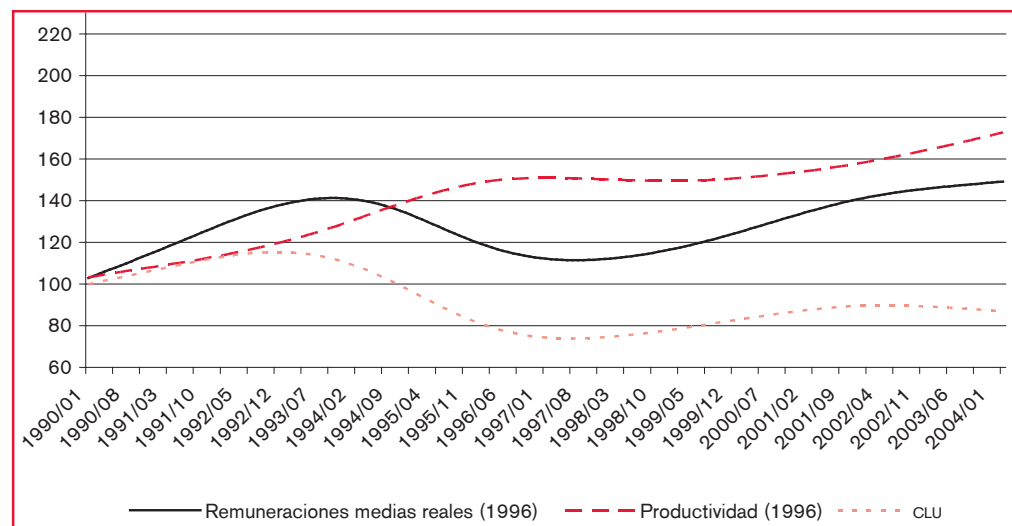
Sector manufacturero no maquilador

Para el conjunto del período, el costo laboral unitario de este segmento de la manufactura experimentó una caída significativa de 13%, derivada de la notable dinámica de la productividad, la que aumentó en 67%, que permitió compensar con creces el incremento también importante de las remuneraciones, el que ascendió a 45%. Por otra parte, en comparación con la industria maquiladora, este segmento ha mostrado variaciones notables en el costo laboral unitario, lo que se debe a que la dinámica de la productividad ha sido muy diferente a la de las remuneraciones (ver gráfica 3). En una primera fase, que se extiende desde 1990:01 hasta 1992:12, el costo laboral unitario experimentó un ascenso notable (15.5%; ver cuadro 6). Aunque la productividad en esta fase se incrementó en 16% (0.4% mensual), las remuneraciones subieron mucho más aceleradamente (33.7%). Esta fase fue seguida por el período 1993:01–1997:07, en el cual el costo laboral unitario

ECONOMIA nam vol. 4 núm. 10

rio cayó abruptamente (36%), lo que se derivó de la combinación del mantenimiento del ritmo de crecimiento de la productividad y de la abrupta caída de las remuneraciones en 19%, lo que equivale a un descenso de 0.4% mensual. Posteriormente, hasta 2002:05, las remuneraciones comenzaron a recuperarse a una tasa mensual de 0.4%, a la vez que se reducía en forma importante el crecimiento de la productividad, lo que determinó el incremento en el costo laboral unitario en 21.5% para el período. Por último, entre 2002:06 y 2004:03 la productividad se dinamizó en forma notable con respecto a la fase inmediatamente anterior (aumento de 0.35% mensual) mientras que las remuneraciones reducían en forma significativamente su crecimiento por debajo del de la productividad, lo que permitió la reducción del costo laboral unitario. En comparación con el sector maquilador, la productividad laboral de la industria no maquiladora, ha sido mucho más dinámica, lo que junto con una comportamiento de las remuneraciones similar para ambos sectores, ha determinado que la competitividad de este segmento de la industria haya tenido un comportamiento más favorable. Sin embargo, debe destacarse que la productividad de este sector entre 1997:08 y 2002:5 perdió dinamismo. Aunque posteriormente se ha recuperado, no alcanza el ritmo de crecimiento que mostró antes de 1997. Por último, al igual que en la industria maquiladora, el mejor comportamiento es el que se ha dado en la última fase, en la cual se combinan el aumento de las remuneraciones reales con el crecimiento más rápido de la productividad, lo que ha permitido ganar en competitividad de precios en un entorno positivo.

Gráfica 3
Industria manufacturera
no maquiladora.
Remuneraciones
productividad y CLU
(cálculo en pesos
constantes; 1990/
01=100)



Cuadro 6
Industria manufacturera no maquiladora. Variación de las remuneraciones, productividad y CLU (porcentajes; cálculos en pesos constantes)

Fases	Tasa de crecimiento mensual			Crecimiento acumulado		
	Remuneraciones	Productividad	CLU	Remuneraciones	Productividad	CLU
1990:01-1992:12	0.83	0.42	0.41	33.71	15.76	15.47
1993:01-1997:07	-0.40	0.42	-0.82	-19.35	25.50	-35.98
1997:08-2002:05	0.44	0.11	0.34	28.38	6.28	21.53
2002:06-2004:03	0.19	0.35	-0.15	3.98	7.49	-3.16
1990:01-2004:03	0.22	0.30	-0.08	45.04	67.32	-13.00

Fuente: elaboración propia sobre datos BIE, INEGI.

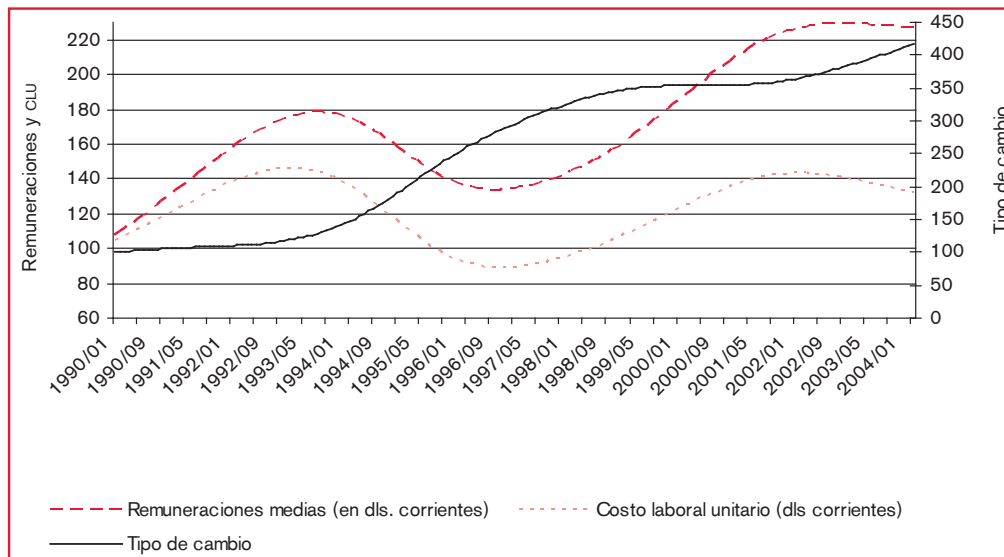
Al transformar las remuneraciones en dólares, las fluctuaciones en el costo laboral unitario para la industria manufacturera no maquiladora resultan mucho más amplias que las registradas de los cálculos en moneda nacional y en algunas fases son de signo opuesto (ver gráfica 4). Si para el conjunto del período el costo laboral obtenido de las variables expresadas en pesos cayó en 13%, de la expresión de las remuneraciones en dólares se deriva que no sólo no descendió, sino que se incrementó en forma sustancial en 26% (ver cuadro 6). Esto destaca el peso que el movimiento del tipo de cambio ha tenido para afectar negativamente la competitividad de la manufactura no maquiladora, ya que mientras las remuneraciones reales en pesos subieron en todo el período en 45%, las expresadas en dólares lo hicieron en 111%, muy por encima del aumento de la productividad laboral. Nuevamente, a partir de 2002 parece que la economía ha comenzado a entrar en un movimiento más adecuado de las variables determinantes de la competitividad. No obstante, destaca el hecho de que las remuneraciones se rezagan con respecto a la productividad, pues mientras ésta aumenta en 0.34% mensual, las remuneraciones en dólares han permanecido prácticamente estancadas, lo que permitió el descenso del costo laboral unitario en 7.6% entre los primeros trimestres de 2002 y 2004. Sin embargo, en las fases anteriores la disparidad entre el comportamiento de las remuneraciones en dólares y de la productividad fue notablemente más aguda. Entre 1990 y 1993: 02, las remuneraciones aumentaron en 63%, mientras que la productividad lo hacía en 17%, lo que equivale a 0.4% mensual, que muestra una dinámica importante de esta variable. Este comportamiento tan dispar de las variables repercutió en que el costo laboral unitario subiera en 0.9 % mensual. Posteriormente, desde 1993:03 hasta casi fines de 1996, esta situación se repite, pero en un contexto radicalmente diferente. El ajuste del tipo de cambio de mediados de la década de los noventa hizo caer abruptamente, en 24%, a las remuneraciones en dólares, lo que combinado con la aceleración de la dinámica de la productividad, permitió que el costo laboral unitario se acercara al del inicio de 1990. La situación se revierte nuevamente en la fase 1996:12-2002:3, en que las remuneraciones expresadas en dólares se incrementaron en 69% (0.85% mensual) mientras que el ritmo de aumento de la productividad caía a 0.08% mensual, de lo que se derivó que el costo laboral unitario se incrementara en 61%. En suma, durante períodos prolongados la política cambiaria del país no ha actuado en el sentido de aumentar la competitividad de la industria nacional.

Cuadro 7
Industria manufacturera no maquiladora. Variación de las remuneraciones, productividad y CLU (porcentajes; cálculos en dólares)

Fases	Tasa de crecimiento mensual			Crecimiento acumulado		
	Remuneraciones	Productividad	CLU	Remuneraciones	Productividad	CLU
1990:01-1993:02	1.33	0.43	0.90	62.86	17.04	39.45
1993:03-1996:11	-0.63	0.49	-1.12	-24.25	24.15	-39.16
1996:12-2002:02	0.85	0.08	0.77	69.10	5.18	61.29
2002:03-2004:03	0.01	0.34	-0.33	0.18	8.49	-7.63
1990:01-2004:03	0.44	0.30	0.14	110.76	67.32	26.42

Fuente: elaboración propia sobre datos BIE, INEGI.

Gráfica 4
Industria manufacturera no maquiladora.
Remuneraciones en dólares tipo de cambio y CLU (cálculo en pesos constantes; 1990/01=100)



Bibliografía

- Amedeo, E., J. M. Camargo, et al, *Costos laborales y competitividad industrial en América Latina*, OIT, Ginebra, 1997, 226 p.
- Banco de México (varios años), *Informe anual, México*.
- BID, *Progreso económico y social en América Latina. Informe 2001. Competitividad: el motor del crecimiento*, Washington, D.C., 2001, 292 p.
- Bracho, Gerardo, "Mexico's Foreign Trade Strategy in Trouble: The Impact of China", Center of Mexican Studies, Oxford University, 2003, (www.mexico.ox.ac.uk/working_papers_files/TheplightofMexico2.doc).
- Freeman, Richard B., "Are Your Wages Set in Beijing", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, No. 3, Summer, 1995, pp. 15-32
- Hernández Laos, Enrique, "México: Costo laboral y competitividad manufacturera", en Amedeo, E., J. M. Camargo, et al (1997), *Costos laborales y competitividad industrial en América Latina*, OIT, Ginebra, 1997.
- Hodrick, R. J. y E. C. Prescott, "Postwar US Business Cycles: An Empirical Investigation", *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 29, No. 1, February, 1997, pp. 1-16.
- Nunura, Juan, "Metodología de medición de los costos laborales por hora y unitarios: Perú urbano 1996-1998", OIT, Lima, 1999, 39 p.
- UNCTAD, *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 2002*, Naciones Unidas, 2002, 232 p.
- UNCTAD, *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 2003*, Naciones Unidas, 2003, 202 p.
- Ventura-Dias, V., M. Cabezas and J. Contador, *Trade Reforms and Trade Patterns in Latin America*, Serie Comercio Internacional, No. 5, CEPAL, Santiago, diciembre, 1999.
- Ventura-Dias, V. and J. Durán, *Production Sharing in Latin American Trade: A Research Note*, Serie Comercio Internacional, No. 22, CEPAL, Santiago, diciembre, 2001.
- Ventura-Dias, V., *What Can We Say about Trade and Growth when Trade Becomes a Complex System*, Serie Comercio Internacional, No. 27, CEPAL, Santiago, July, 2003.
- Wood, A., *North-South Trade, Employment and Inequality*, Clarendon Press, Oxford, 1994.
- Wood, A., "Openness and Wage Inequality in Developing Countries: The Latin American Challenge to East Asian Conventional Wisdom", *The World Bank Economic Review*, vol. 11, no. 1, 1997, pp. 33-57.
- World Economic Forum, *Global Competitiveness Report*, Ginebra, 1999.

Conclusiones

1. La productividad laboral de los segmentos no maquilador y maquilador de la industria manufacturera mexicana se ha incrementado en forma importante en los últimos años.
2. En la industria maquiladora esto ha ocurrido desde fines de la década de los noventa, lo que a partir del año 2000 ha permitido incrementar las remuneraciones a la vez que el costo laboral unitario se reducía.
3. Aunque para el conjunto del período la productividad de la industria no maquiladora aumentó sustancialmente más que la del segmento maquilador, el mayor dinamismo de esta variable en aquel sector se dio antes de 1997. Posteriormente, a partir de 2002, se aceleró el crecimiento de la productividad, pero sin alcanzar el ritmo del período 1990-1997.
4. El costo laboral unitario de la industria maquiladora ha sido muy estable, derivado del hecho de que remuneraciones y productividad se han movido en forma paralela. Esto contrasta con lo ocurrido en la manufactura no maquiladora, en la cual el costo laboral unitario ha mostrado fluctuaciones muy elevadas, lo que resulta de que la dinámica de la productividad ha sido muy diferente a la de las remuneraciones.
5. El manejo del tipo de cambio ha, en general, lesionado significativamente la competitividad de la industria nacional, en particular hasta los años 2001/2002, al ocasionar un aumento importante de las remuneraciones expresadas en dólares. Posteriormente se observa un mejor alineamiento en el movimiento del tipo de cambio y de las remuneraciones reales, lo que en conjunto con la dinámica de la productividad, ha permitido la reducción del costo laboral unitario