



III Conceptualización económica

“Ninguna sociedad podrá ser floreciente y dichosa si una gran mayoría de ella es pobre y miserable”

Adam Smith

Para el desarrollo de la presente investigación se tiene como marco conceptual la teoría del comercio internacional, el neoliberalismo y la corriente globalizadora, así como la división internacional del trabajo. En el siguiente capítulo se señala como marco conceptual la legislación laboral, la de seguridad social así como la legislación fiscal aplicable a los salarios.

III.1 El comercio internacional, el neoliberalismo y la globalización

III.1.1 El comercio internacional

Entre los precursores de la teoría clásica del comercio internacional, tenemos a Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill.

Como señala Torres Gaytán¹, Adam Smith aplicó la teoría de la división del trabajo al intercambio internacional y demostró la conveniencia de la especialización del trabajo entre los países.

David Ricardo se ocupa de la elevación de la tasa de utilidades y la reducción de los costos de producción, así lo manifiesta en su obra, señalando que:

[...] la tasa de utilidades, no podrá ser aumentada a menos que sean reducidos los salarios, y que no puede existir una baja permanente de salarios sino a consecuencia de una baja en los precios de los productos necesarios en que los salarios se gastan. ².... También bajan los salarios y aumentan las ganancias si, en vez de cultivar nuestros propios cereales o manufacturar nuestros propios vestidos y demás artículos necesarios para los obreros, descubrimos nuevos mercados de los cuales podemos abastecernos a precio inferior. ³

Por último, Stuart Mill estableció la teoría de los valores internacionales, cuyo enunciado es:

La producción de un país se cambia por la de otros valores necesarios para que el total de exportaciones pague el total de las importaciones. Como el costo de las importaciones está representado por el valor de las exportaciones dadas en cambio, se beneficiará más del comercio aquel país para cuya producción las demandas son más intensas y elásticas respecto a la demanda de importaciones. ⁴

Posteriormente (siglo XX) se elabora la teoría neoclásica del comercio internacional. Arturo Ortiz⁵ señala que para los autores de la teoría neoclásica su meta fue demostrar “las ventajas del libre comercio y la ventaja comparativa, en contraposición con el

¹ Citado por Ortiz Wadgymar, Arturo, *La nueva economía mundial. Actualidad de las teorías del comercio internacional en un mundo globalizado*, México, UNAM, 1999, p. 18

² David Ricardo, *Principios de la economía política y tributaria*, 1ª. ed. de 1817, México, Fondo de Cultura Económica, 1959, p. 101.

³ Citado por Arturo Ortiz, op. cit. nota 1, p. 24.

⁴ *Íbidem*, p. 30.

⁵ Arturo Ortiz, op. cit. Nota 1, p. 60.

proteccionismo y la intervención reguladora del Estado, que fungió desde la época del mercantilismo”.

La teoría neoclásica del comercio internacional establece que “un país debe maximizar sus ganancias gracias a la especialización internacional y al libre comercio”.⁶

Así, la teoría del comercio internacional sugiere que los países con abundancia de trabajadores con poca capacitación, que abren sus fronteras al comercio, experimentarían retornos crecientes para sus trabajadores poco capacitados.⁷

III.1.2 El neoliberalismo

El neoliberalismo propone un comercio sin ninguna clase de regulación, siendo su tesis básica que el mercado constituye el mejor instrumento para la asignación de recursos, propugnando por un Estado mínimo y eficaz, aceptando ciertas funciones del Estado en materia de redistribución, como por ejemplo de los recursos destinados a programas de combate a la pobreza, fondos destinados a programas básicos de salud, como pueden ser las jornadas de vacunación, programas de dotación de agua potable y esquemas de microcréditos (entre otros).

El neoliberalismo se inició en la década de los setenta con Margaret Thatcher en Gran Bretaña y Donald Reagan en los Estados Unidos. Así, se iniciaron los ajustes estructurales, se estableció al mercado como el principal mecanismo de asignación de recursos y se implementó una política de depresión del costo de la fuerza de trabajo y los salarios. “El trabajo retrocedió al papel de una mera mercancía comprada al menor precio posible e intensificada con los programas de flexibilización laboral, a través del

⁶ *Ibidem*, p. 60.

⁷ Audley, John et al., *NAFTA's promise and reality. Lessons from Mexico for the hemisphere*, Washington, D. C., Carnegie Endowment for International Peace, 2003, p. 24.

poder del capital sobre el trabajo, que es una característica crucial del capitalismo en su etapa neoliberal”.⁸

Por su parte, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) a partir de la década de los ochenta propugnaron por imponer los ajustes estructurales como la privatización de las empresas estatales, la liberalización del comercio y eliminación de aranceles, así como la desregulación del sistema financiero y el libre tránsito de capitales.

Por otro lado, tanto el FMI como el BM han promovido “la desregulación del mercado de trabajo, una flexibilización profunda (en rubros como la contratación, el régimen de despidos y los ‘costos no salariales’, entre otros), presentada como *vía regia para la creación de empleo*”.⁹ El resultado del neoliberalismo y el impulso a la desregulación del mercado laboral, ha traído, como señala Sánchez:

... el resultado central es otro: la restauración de una lógica mercantil en el vínculo capital/trabajo, asalariado/empleador, con un abatimiento del costo de la fuerza de trabajo, [...] la proliferación de formas precarias de relación salarial: inestables, con poca o nula protección social, retribuciones bajas y aumentos de las cargas de trabajo.

Por su parte, Jaime Ornelas¹⁰ señala como rasgos comunes de las políticas neoliberales los siguientes:

1. Hacer del libre funcionamiento del mercado el instrumento único para la asignación de los recursos productivos.
2. Apertura de la economía al comercio y a los flujos de capital internacionales.
3. Reducción de la injerencia del Estado en la actividad económica, lo cual implica disminuir el gasto público para mantener el equilibrio de las finanzas gubernamentales; menor influencia de las políticas públicas en la economía; privatización de todas las empresas públicas; y desregulación de la economía.

⁸ Román Sánchez, Erick, “Breve visita a la globalización”, en Desarrollo Humano e Institucional en América Latina, No 36, 26 noviembre 2002, IIG Barcelona, www.bancomundial.org

⁹ *Ídem*.

¹⁰ Jaime Ornelas Delgado, *El neoliberalismo realmente existente*, México Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, 1997, pp. 22-23.

4. Restricción de la circulación monetaria para combatir la inflación, considerada como un fenómeno estrictamente monetario y cuyo control, por tanto, depende de la astringencia y disciplina en el gasto público.
5. Creciente importancia al logro de los equilibrios macroeconómicos.
6. Liberación de los precios de todos los bienes y servicios y desaparición de subsidios generalizados al consumo.
7. Flexibilización laboral, es decir, menor intervención de los sindicatos en la fijación de los salarios y las prestaciones laborales, así como la eliminación de los contratos colectivos.

III.1.3 La globalización

La globalización, como señala Olga Ojeda,¹¹ puede definirse desde diferentes perspectivas como la económica, la política, la de relaciones internacionales y la sociológica, y como señala Dabat,¹² la globalización “es el más complejo y menos delimitado de los grandes temas actuales.”

Según el FMI la globalización es una interdependencia económica creciente del conjunto de países del mundo, provocada por el aumento del volumen y la variedad de las transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de capitales, al tiempo que la difusión acelerada y generalizada de la tecnología.

Sin embargo, la globalización no es un proceso nuevo. Según Román Sánchez,¹³ han existido dos grandes olas globalizadoras. La primera de ellas la ubica con el descubrimiento de América, [...] “que permite tener, [...] una imagen global del planeta al tiempo que incluye a un nuevo continente en la dinámica comercial, económica y

¹¹ Ojeda, Olga, “La cooperación ambiental internacional en la era de la globalización”, en *Globalidad. Una mirada alternativa*, Valero, Ricardo (coordinador), México, Miguel Ángel Porrúa, 1999, p. 97.

¹² Dabat, Alejandro, “Globalización, capitalismo actual y nueva configuración espacial del mundo”, en Basave, Jorge, et. al., *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, México, Porrúa, 2002, p. 41.

¹³ Erick Román Sánchez, “Breve visita a la globalización”, en *Desarrollo Humano e Institucional en América Latina*, No 36, 26 noviembre 2002, IIG Barcelona, www.bancomundial.org

política de aquel entonces”; coincidiendo con el auge del mercantilismo (1500-1800) y acelerándose con la revolución industrial en Inglaterra (1783-1800), “[...] acontecimiento que facilita la adopción del sistema capitalista”.

Esta primera ola termina poco antes de la Primera Guerra Mundial y hasta el fin de la Segunda Guerra Mundial, cuando los países “deciden protegerse aislándose del resto del mundo, por medio del uso generalizado de altos aranceles y otros instrumentos que limitan las relaciones comerciales”.¹⁴

La segunda ola globalizadora, según Román Sánchez¹⁵, tiene su origen en junio de 1944 con la Conferencia de Bretton Woods convocada para crear “[...] un nuevo orden económico internacional”. Resultado de esta reunión, se crea el BM “al que se atribuye la función de fomentar la reconstrucción de las zonas devastadas por la guerra y el desarrollo internacional” y el FMI “que nace con la tarea de regular y supervisar el sistema monetario mundial”. En 1945 nace el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), que en 1995 cambia a la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Para Román Sánchez,¹⁶ a partir de la década de los setenta, la globalización se centra en el campo financiero gracias al desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación, “facilitando que el capital se desplace libremente”. Así, “los nuevos capitalistas prefieren recurrir a este camino para la obtención de beneficios a corto plazo, antes que invertir en proyectos productivos, lo que limita la generación de riqueza social”, además que “el dinero en constante movimiento es un elemento que genera inestabilidad y crisis financieras recurrentes con elevados costes sociales y políticos para el mundo pobre”.

¹⁴ *Ídem.*

¹⁵ *Ídem.*

¹⁶ *Ídem.*

Según Manuel Reyna, la principal característica de la globalización es “pasar de los límites de unas fronteras nacionales para entrar al amplio horizonte internacional”.¹⁷

Arturo Ortiz señala que en la globalización¹⁸ las empresas, para lograr la supervivencia en el mercado, requieren reducir cada vez más sus costos de operación.

[...] Esta reducción de costos [...] se traduce en un aprovechamiento de la mano de obra barata, la cual se manifiesta, como lo explicara Marx, en un aumento relativo de la jornada de trabajo o plusvalía absoluta, o bien en un incremento en los ritmos de productividad sobre la base de una mayor explotación del trabajo (plusvalía relativa).

Para Romero,¹⁹ la globalización

no es más que un pretexto para justificar la expansión planetaria del capital transnacional, sobre la base de una nueva división internacional del trabajo, en la cual la vieja especialización de los países en la producción completa de bienes similares, es reemplazada por la especialización en la producción de partes y componentes que son utilizados para el ensamblaje final del producto en un tercer país.

Aunque existen diversos conceptos de globalización, dependiendo del enfoque que se le dé, en el presente trabajo no se hará un exhaustivo análisis de los mismos, sino que partiremos de lo que señala Coriat,²⁰ manifestando que la globalización puede ser entendida “como una nueva fase de la internacionalización de los mercados, que pone en dependencia recíproca a las firmas y a las naciones, en grados absolutamente originales e inigualados en el pasado”.

¹⁷ Manuel Reyna Muñoz, “El ACLAN y la globalización: un mundo cada vez más pequeño”, en Memorias. Encuentro trinacional de laboristas democráticos, México, UNAM, 1999, P. 62.

¹⁸ Arturo Ortiz Wadgymer, *La nueva economía mundial. Actualidad de las teorías del comercio internacional en un mundo globalizado*, México, UNAM, 1999, pp. 102 y 103.

¹⁹ Romero, Alberto, *Globalización y pobreza*, Ediciones Unariño, 2002, <http://www..eumed.net/cursecon/libreia/ardlobal/AR-glob-libro.pdf>, consultado el 19 de abril de 2005.

²⁰ Coriat, Benjamín, *Los desafíos de la competitividad*, Buenos Aires, Eudeba, 2000, pp. 10-14.

Este autor comenta que la internacionalización de los mercados se puede dividir en tres etapas: 1) la etapa de internacionalización que va desde fines del siglo XIX hasta la Primera Guerra Mundial, que se caracteriza por “la soberanía económica e intercambio internacional de productos”; 2) la etapa de la mundialización que va de la Segunda Guerra Mundial hasta los años setenta, en donde “las firmas multinacionales comienzan a operar sobre una verdadera base mundial,[...] utilizando las diferencias nacionales para optimizar sus equipos de producción y maximizar su producción” y, 3) la tercera etapa que comienza en los años ochenta. Señala este autor que esta tercera etapa tiene tres características, siendo la primera “y más importante, la desregulación general de los mercados financieros y la de los grandes servicios internacionales masivos”; la segunda característica es “que al mismo tiempo que el mundo se globaliza, también se regionaliza”, formándose la Tríada con el bloque de América del Norte, el europeo y el asiático y, la tercera característica es “el fin del modelo americano de organización de las empresas... que es el modelo eficiente de la producción masiva, de las economías de escala y los productos estandarizados de bajo costo”.

En el caso de México, antes de la apertura comercial no se llevó a cabo el cambio estructural del aparato productivo, lo que trajo como consecuencia que sólo las empresas transnacionales pudiesen beneficiarse de la apertura y de las exportaciones.

III.2 La organización de la producción y el trabajo

La globalización y la apertura de fronteras dan lugar a una nueva división internacional del trabajo debido a la fragmentación de la producción industrial, utilizando a los países con abundante mano de obra barata para realizar las labores intensivas en el uso de ésta y que requieren baja capacitación, se introduce la maquila y el ensamble de piezas, dejando en los países industrializados las industrias de alta tecnología y que no son intensivas en el uso de mano de obra, pero que sí requieren de trabajadores altamente capacitados. También se queda en los países industrializados la toma de

decisiones, la comercialización, la distribución, el diseño, etc., recibiendo también la mayor parte de las utilidades generadas por sus operaciones a nivel mundial. Así, en la nueva división internacional del trabajo lo más importante es el control de la producción, el comercio, los flujos de capital, la inversión y la tecnología por parte de las empresas transnacionales.

Como señala Romero:²¹

[...] la llamada globalización no es más que el pretexto para justificar la expansión planetaria del capital transnacional, sobre la base de una nueva división internacional del trabajo, en la cual la vieja especialización de los países en la producción completa de bienes similares, es reemplazada por la especialización en la producción de partes y componentes que son utilizados para el ensamblaje final del producto en un tercer país.

A partir de la década de los ochenta se desata una embestida en contra de la rigidez en el campo laboral, empezando a implementarse la flexibilidad laboral. Por otro lado, con la apertura de fronteras para el intercambio comercial las empresas transnacionales empiezan a dividir su producción entre diferentes países, muchas veces buscando aquéllos que ofrecen mano de obra barata, sobre todo para realizar funciones en donde no se requiere una capacitación o conocimientos especializados, como sucede con la industria de la confección de prendas de vestir (ICPV). Así, las empresas originarias de países altamente industrializados y con gran capacidad tecnológica, dejaron las actividades en donde se requiere un mayor conocimiento, personal altamente capacitado y uso de tecnología, en sus países, trasladando algunos de sus procesos a otros; ya sea por cuestiones de los costos laborales, de las facilidades que los gobiernos de esos países les otorgan relacionadas con estímulos fiscales como el establecimiento de zonas francas, exenciones de impuestos, etc. Por lo que se refiere a los costos laborales, buscando obtener el mayor beneficio al menor costo posible, recurriéndose a la maquila, al trabajo a domicilio y al trabajo de tiempo parcial,

²¹ Romero, Alberto, op. cit. nota 19, p. 18.

llegándose así a la precarización del empleo por el deterioro de los salarios; la contratación de trabajadores sin que estén protegidos por la seguridad social; la disminución del poder sindical; la subcontratación laboral; los trabajadores se vuelven polivalentes y se flexibilizan las condiciones laborales y se introducen los bonos de productividad como una forma de fijar los salarios a los obreros.

En el caso de México se acaba con el escalafón y la estabilidad en el empleo aunque no se haya llevado a cabo la reforma a la Ley Federal del Trabajo (LFT). Por otro lado se incrementa el costo de la seguridad social, lo que trae como consecuencia que los empleadores busquen otras formas de contratación laboral (violando la legislación vigente) o bien haciendo recaer el costo de la misma en otros empresarios dedicados a la maquila o en los trabajadores a domicilio.

Por otro lado, a medida que se incrementa el costo de la seguridad social y las contribuciones laborales, se reducen los impuestos a las empresas. Debido a la reducción de los ingresos fiscales de los Estados como México y el incremento en la deuda externa, se reducen también los programas a cargo del Estado como los de salud, seguridad social y educación, destinando algunos fondos a programas para paliar la pobreza extrema como es el caso en México del Programa de Solidaridad.

Por lo que se refiere a las formas de organización de la producción y el trabajo se ha pasado del sistema fordista-taylorista a los diferentes sistemas japoneses como el toyotismo, los círculos de calidad, el just in time, o el de los distritos industriales de Italia. Pero en algunas industrias, como es el caso de la ICPV, se sigue utilizando el sistema taylorista-fordista de producción en masa, de economías de escala y productos estandarizados de bajo costo como el de la maquila de *jeans* y otras prendas de vestir destinadas a los mercados masivos. Sin embargo, esta industria requiere también de flexibilidad ya que está sujeta a la moda, a los pedidos de los grandes distribuidores y, en el caso de México a las condiciones económicas de Estados Unidos de Norteamérica que es nuestro principal cliente.

Sin embargo, aún en el sistema taylorista-fordista se han llevado a cabo reestructuraciones en la forma de organizar la producción y el trabajo como:

- La reducción del número de trabajadores, subcontratando determinadas labores como pueden ser la de limpieza o mantenimiento, dando a maquilar a otras empresas e incluso a trabajadores a domicilio la producción de prendas de vestir. La finalidad de esta subcontratación es alcanzar la flexibilidad en la producción, ya que ésta se encuentra sujeta a las necesidades del mercado; también se logra la reducción de los costos laborales y de gastos indirectos como puede ser la electricidad, mantenimiento de maquinaria, utilización de instalaciones, etc.
- La ubicación de algunas actividades rutinarias e intensivas en el uso de mano de obra en otros países donde resulta más barata (como es el caso de México), dejando el diseño y la comercialización en los países de origen, logrando así incrementar las ganancias para la empresa matriz.
- Vinculación del salario con la productividad a través de los bonos de productividad.

En la investigación de campo realizada en el mes de febrero de 2003 en Aguascalientes y enero de 2004 en Yucatán, pudimos observar que las empresas maquiladoras siguen utilizando las técnicas de producción en masa, las economías de escala y el salario sujeto a bonos de productividad.

Con relación a la flexibilidad, Conde²² señala que un factor negativo en el empleo son las estrategias de flexibilidad desarrolladas para aumentar la rentabilidad de las empresas, y menciona que estas estrategias comprenden:

a) la adaptabilidad de la organización productiva mediante el uso de equipos flexibles que puedan responder a una demanda incierta y fluctuante en volumen y en composición; b) empleo de un tipo de trabajador versátil capaz de cambiar de puesto de trabajo rápidamente, lo que implica una calificación del obrero sumamente elevada; c) desmantelamiento de las restricciones jurídicas que regían las relaciones laborales, que nos conduce a una suerte de precarización de las condiciones de trabajo, d) sensibilización del salario a la evolución de la coyuntura económica, volviendo a instituir el salario según el rendimiento inmediato.

Por ello, y como señala Baron y otros,²³ “la hipótesis operativa de Williamson (1975) es que las modalidades organizacionales y los sistemas de empleo se desarrollan con la mente puesta en la reducción al mínimo de los costos de transacción y la resolución de los problemas que enfrentan los empleadores”. Para ello se utiliza la maquila y a los trabajadores a domicilio, ya que a través de ellos se reducen los costos laborales e indirectos, así como la responsabilidad laboral.

Otro factor que juega un papel importante en la organización del trabajo es la productividad, la que se pretende alcanzar (entre otras formas) a través de la fijación del salario en base a bonos de productividad. Al respecto Arciniega²⁴ señala que la política de productividad “intenta lograr una mayor eficiencia de la producción y la calidad del producto, con el matiz de no basarse en el ofrecimiento de mejoría salarial directa..., sino en el aumento de las cargas de trabajo, el abatimiento del ausentismo, la eliminación de tiempos muertos, entre otros”.

²² Conde, Raúl, “La dimensión internacional de la reestructuración económica: un orden económico internacional incierto”, en *Economía Internacional. Conceptos, teorías y enfoques*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, 1992, pp. 21 y 22.

²³ Baron, James N., et al, “El curso elegido. Orígenes y evolución de los sistemas de empleo en compañías emergentes”, en Carroll, Glenn R y Teece, David J., *Empresas, mercados y jerarquías. La perspectiva económica de los costos de transacción*, México, Oxford, 2000, p. 455.

²⁴ Arciniega Arce, Rosa Silvia, “Modernización empresarial y corporativismo en el sector textil”, México, Plaza y Valdés-UAM-AFL-CIO, 2002, p. 45.

La característica esencial de la nueva división del trabajo, según Arturo Ortiz²⁵ es que:

[...] los países tradicionalmente proveedores de materias primas y consumidores de productos elaborados se industrializan con base en inversiones extranjeras con miras a realizar una parte del proceso productivo fragmentado en maquilas, a fin de aprovechar el bajo costo de la mano de obra.

Pero, como señala Gacek,²⁶ los nuevos neoliberales, defensores del libre comercio, señalan que la teoría de Ricardo de las ventajas comparativas establecía un sistema comercial sin regulaciones y de inversiones con flujos de capitales ilimitados. Sin embargo, los defensores del neoliberalismo también defienden la existencia de un régimen de defensa del capital y de los derechos de propiedad en los acuerdos de comercio, siendo relegados los derechos laborales a acuerdos laterales con poca posibilidad de hacerlos efectivos.

Por lo que se refiere a la competitividad, según Soria,²⁷ a nivel macroeconómico la ventaja competitiva de una empresa está correlacionada con cuatro características nacionales:

- 1) la situación de los factores de producción (en los que está centrada mayormente la teoría de las ventajas competitivas);
- 2) las condiciones de la demanda de los productos o servicios de la industria de que se esté hablando;
- 3) la presencia o ausencia en el país de industrias proveedoras e industrias correlacionadas competitivas a nivel internacional, y
- 4) las condiciones nacionales que rigen la creación, organización y administración de las empresas y las modalidades de la competencia a nivel nacional.

²⁵ Arturo Ortiz, op. cit. nota 1, p. 106.

²⁶ Satnley Gacek, "The political context for the NAALC-The viewpoint of the AFL-CIO and the U.S. labor movement", en *Memorias. Encuentro trinacional de laboristas democráticos*, México, UNAM, 1998, p. 214.

²⁷ Soria, M. Víctor, et al., *Algunos aspectos económicos y financieros nacionales e internacionales*, México, UAM, 1999, p. 34.

Si bien es cierto que la competitividad no se puede basar sólo en el bajo costo de la mano de obra, también lo es que en la ICPV en México, se busca la reducción de costos a través de la subcontratación laboral utilizando la maquila y el trabajo a domicilio, según pudimos observar en muchas de las empresas visitadas en Aguascalientes y Yucatán.

Por otro lado, Drucker señala que todas las “instituciones tienen que hacer de la *competitividad global* una meta estratégica”, no siendo posible basar el desarrollo económico de un país o de una empresa en la mano de obra barata.²⁸ Sin embargo, en México poco se ha hecho al respecto, ya que no se han logrado los encadenamientos productivos; la industria textil pasa por una de sus peores épocas debido principalmente a la firma del TLCAN, en donde las prendas exportadas hacia Estados Unidos deben ser elaboradas con telas procedentes de ese país para obtener los beneficios establecidos en dicho tratado; a que no se ha promovido la creación de marcas propias y la elaboración de diseños —en el caso de las maquiladoras—, por lo que la mayoría de las empresas trabajan para surtir el mercado de prendas de vestir de fabricación masiva, en donde las empresas se encuentran sujetas a las condiciones del mercado y a la demanda de las grandes cadenas y marcas internacionales.

El incremento en la productividad es una condición necesaria para un incremento sostenible de los salarios, debido a que a través del tiempo, una economía puede sólo consumir lo que produce. Pero el incremento en la productividad no es suficiente para garantizar el incremento en los salarios. Los resultados en los salarios dependen, en parte, de la oferta y demanda de los mercados laborales y, en parte de la calidad (y de cualquier otro sesgo) de las instituciones que se hayan establecido para determinar cómo las ganancias de la productividad se distribuyen. En el presente, la oferta de trabajadores excede la demanda en la mayoría de las categorías de trabajo en México,

²⁸ Drucker, Peter F., *Los desafíos de la administración en el siglo XXI*, Buenos Aires, Editorial Sudamericana, 1999, p. 78.

lo que contribuye, al menos parcialmente, a la explicación de los resultados relacionados con los bajos salarios.²⁹

Las instituciones mexicanas han sido desviadas contra los incrementos en salarios para incrementar la competitividad de la mano de obra mexicana y las exportaciones para poder conseguir las metas de ajustes estructurales.³⁰ Por otro lado, el crecimiento en productividad trae la reducción en el crecimiento de fuentes de empleo debido a que los trabajadores ya contratados producen más.³¹

Durante los primeros años del TLCAN, hubo un fuerte crecimiento en el volumen de exportaciones manufactureras, pero un crecimiento mínimo en el empleo manufacturero. Aunque esta divergencia entre el incremento en las manufacturas y el crecimiento del empleo nació a mediados de los años ochenta, acrecentándose a partir de la entrada en vigor del TLCAN. Una explicación obvia es el crecimiento en la productividad, la que reduce la cantidad en la creación de empleos para un nivel dado de exportaciones.³²

Un factor que puede explicar parte del fenómeno es que las exportaciones de manufacturas en México están basadas en un modelo de producción en el que las partes o componentes son importadas, procesadas o ensambladas y posteriormente reexportadas. Así, en este modelo, el efecto del derramamiento de dichas operaciones en el total de la economía es muy limitado, dado que únicamente un rango muy estrecho de las operaciones del procesamiento o del ensamblaje benefician al mercado laboral. Los encadenamientos hacia delante y hacia atrás, tales como la promoción de negocios que suplan partes y materiales no son creados, limitando el efecto multiplicador de cualquier incremento en las exportaciones. Este comportamiento es muy claro en el sector maquilador, en el que el 97 por ciento de los componentes son

²⁹ *Íbidem.*, p. 25

³⁰ *Ídem.*

³¹ *Íbidem.*, p. 12.

³² *Íbidem.*, p. 16.

importados y únicamente el tres por ciento es producido localmente. Aunque también el sector no maquilador muestra patrones similares.³³

El crecimiento en el empleo manufacturero del mercado doméstico se ha originado en las pequeñas empresas y en el sector informal, con bajos salarios y usualmente sin beneficios.³⁴

III.2.1 La Productividad de los trabajadores

En la mayoría de las empresas de la ICPV, la productividad de los trabajadores y sus salarios se sigue basando en la administración científica de Taylor. En efecto, el trabajo que los obreros desempeñan es rutinario y sujeto a las destrezas del trabajador, las que se han incrementado con el uso de máquinas apropiadas para cada una de las funciones; el uso de computadoras para el diseño y corte de las prendas para evitar los desperdicios de tela; así como el pago de bonos de productividad como parte de su salario para incrementar la productividad de los trabajadores.

III.2.2 Flexibilización laboral

De la Garza y Bouzas³⁵ señalan que “de la teoría neoclásica viene la idea ... de flexibilidad del mercado de trabajo”, por lo que se refiere a la eliminación de “las trabas para que los mecanismos del mercado se encarguen... de asignar al factor trabajo en cuanto a precio y empleo”, y que en la teoría de la productividad marginal se encuentra el fundamento de la flexibilidad neoclásica, tratando de eliminar los factores exógenos (instituciones) para acercarse al equilibrio.

³³ *Ídem.*

³⁴ *Íbidem*, p. 17.

³⁵ De la Garza, Enrique y Bouzas, José Alfonso (coordinadores), *Cambios en las relaciones laborales. Enfoque sectorial y regional*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1999, pp. 38-39,

De la teoría neoclásica se pasa a las teorías del postfordismo, que consideran que llegó el fin de la producción en masa estándar para llegar a un nuevo paradigma productivo flexible.³⁶

De la Garza y Bouzas³⁷ señalan que hay una “tercera fuente teórica acerca de la flexibilidad que son las doctrinas gerenciales de la organización del trabajo” que “implican una crítica al taylorismo... centradas en el proceso productivo”, tomando formas concretas “de organización del trabajo como Calidad Total y Justo a Tiempo”, doctrinas que critican la rigidez taylorista.

En México, con las modificaciones a la organización de la producción y del trabajo para hacerla flexible y poder cumplir con la demanda del mercado, se realizaron también modificaciones en las condiciones de trabajo, las que se han realizado en la práctica al margen de la legislación laboral, de los propios contratos de trabajo y con la anuencia de los sindicatos (en donde existen). De esta forma i) se ha eliminado el escalafón, ii) la descripción exhaustiva de puestos se ha reducido a su mínima expresión para poder implantar la polivalencia de los trabajadores, terminando con la estabilidad en el puesto; iii) los salarios se han complementado con los bonos de productividad; iv) las prestaciones se han reducido al mínimo; v) la estabilidad en el empleo ha quedado como un mito; vi) ha proliferado la subcontratación laboral y la utilización de trabajadores a domicilio.

La crisis energética y económica iniciada en la década de los setenta y el creciente desempleo, hizo pensar que el mercado laboral funcionaba de manera deficiente, dada la rigidez de los costos salariales.³⁸ Los adelantos tecnológicos también requieren de otra clase de trabajadores: con altos niveles de preparación, en menor número y polivalentes.

³⁶ *Íbidem*, p. 39

³⁷ *Íbidem*, p. 42.

³⁸ Secretaría del Trabajo y Previsión Social, *La movilidad de la mano de obra en el sector manufacturero de México*, Cuadernos de trabajo número 3, México, STPS, 1993, p. 8.

La legislación laboral empieza también a ser cuestionada ya que no permite esta flexibilidad debido a las premisas establecidas de seguridad en la contratación y en el empleo, seguridad en el puesto y el escalafón.

Ante la apertura de fronteras, la competencia internacional y la expansión del comercio internacional, la empresa organizada bajo el sistema taylorista-fordista de producción en masa para cubrir principalmente las necesidades del mercado interno tuvo que reestructurarse, volviéndose flexible para cubrir los mercados mundiales, que ponen más atención en la variedad, calidad y diseño.

Así, las empresas recurren a lo que se conoce como la flexibilidad funcional y a la flexibilidad numérica. La primera de ellas se refiere a la posibilidad para la empresa de modificar los puestos de trabajo y reasignar tareas o funciones a los trabajadores. La segunda se refiere a la posibilidad de la empresa para modificar el número de trabajadores.³⁹

Para poder reducir el número de empleados sin necesidad de enfrentarse a las indemnizaciones legales por despido, los empresarios recurren a la subcontratación laboral. Por último, buscando esta reducción de sus costos con relación a los costos salariales, algunas partes de la producción se ubican en países en donde la mano de obra es más barata, los sindicatos son inexistentes o pueden manejarse a conveniencia de la empresa y los gobiernos están dispuestos a cooperar. Esto es cierto, sobre todo en la producción de bienes que son intensivos en el uso de mano de obra, como lo es la ICPV. Esta división internacional del trabajo es posible debido a la utilización de la tecnología como las telecomunicaciones y los sistemas computarizados tanto para el diseño como para la producción.

³⁹ *Íbidem*, pp. 12 a 15.

Para lograr una mayor reducción de los costos salariales se ha recurrido al trabajo a domicilio, en donde no se otorgan prestaciones sociales ni seguridad social a los trabajadores y, dada la carencia de empleos, estos trabajadores están disponibles en cualquier momento por el pago de bajos salarios. Como señala Kautsky:⁴⁰ “el aumento en la productividad del trabajo sólo puede ser causado por un cambio en el proceso de producción, por una mejora de los medios o de los métodos de trabajo”.

Stiglitz⁴¹ comenta que:

aunque los trabajadores han luchado por “empleos decentes”, el FMI lo ha hecho por lo que eufemísticamente denomina “flexibilidad del mercado laboral”, que suena como poco más que hacer funcionar mejor al mercado de trabajo, pero en la práctica ha sido simplemente una expresión en clave que significa salarios más bajos y menor protección laboral.

Todo lo anterior se ha realizado para justificar la competitividad de las empresas, sobre todo ante la apertura de las fronteras al comercio. Coriat⁴² señala que “la competitividad, hoy más que nunca, es inevitable y es una restricción muy fuerte”. En México, en el caso de la ICPV no se han tomado medidas necesarias para hacer a las empresas más competitivas a efecto de poder competir en los mercados mundiales. Poco se ha hecho para crear los encadenamientos productivos; no se ha impulsado el desarrollo tecnológico; pocas son las empresas que han creado marca propia (aunque éstas destinan su producción primordialmente al mercado nacional); las empresas que han tenido éxito (en términos generales) son aquellas que se dedican a la maquila para marcas extranjeras, aunque éstas están sujetas a los vaivenes de la economía de los países a los que surten, como es el caso de los Estados Unidos de Norteamérica.

⁴⁰ Kautsky, Carlos, *Comentarios al capital*, México, Ediciones de cultura popular, 1977, p. 152

⁴¹ Stiglitz, Joseph E., *El malestar en la globalización*, España, Taurus, 2002, p. 115.

⁴² Coriat, Benjamín, op. cit. nota 20, p. 8.

Como señala Porter: ⁴³

las ventajas competitivas no se heredan, se crean; que la intervención gubernamental indirecta es fundamental para impulsar la competitividad de las empresas; que la competitividad de una nación se logra no mediante el abaratamiento de la mano de obra o las materias primas, sino mediante la innovación, el desarrollo tecnológico y la cualificación de la mano de obra; en suma, desarrollando las ventajas competitivas en sustitución de las efímeras ventajas comparativas.

La ICPV es una industria madura, por lo tanto, para poder competir debe buscar su nicho en el mercado. Así, muchas empresas han basado su competitividad en la marca y el diseño. Otras se han concentrado en el mercado masivo de prendas baratas, pero, en ese campo, China está ocupando los primeros lugares. Drucker⁴⁴ señala que:

...una industria madura debe administrarse a fin de que alcance una posición de liderazgo en algunas áreas, muy pocas pero cruciales, y especialmente en aquellas donde la demanda puede satisfacerse a un costo sustancialmente más bajo mediante una tecnología o una calidad avanzadas... es necesario administrarla buscando flexibilidad y cambios rápidos..., es preciso que su administración procure concretar alianzas, sociedades y emprendimientos conjuntos para adaptarse con prontitud.

Es así que la industria de la confección de prendas de vestir en México debería formar alianzas y compromisos tanto con los proveedores de insumos como con los subcontratistas y trabajadores. Por otro lado, debe procurarse producir bienes con valor agregado, como es el diseño.

III.3 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

El primero de enero de 1994 entró en vigor el TLCAN firmado entre México, Estados Unidos de Norteamérica y Canadá. En el TLCAN se prevé (entre otras cosas) la

⁴³Citado por Orozco Alvarado, Javier, " Del liberalismo a la globalización. Comercio internacional y estrategias de desarrollo", en José Luis Calva (coordinador), *Política económica para el desarrollo sostenido con equidad*, México UNAM-Juan Pablos, 2002, p. 96.

⁴⁴ Drucker, Peter F., op. cit. nota 29, p. 73.

eliminación de todas las tarifas arancelarias en un periodo de transición de los bienes originarios de México, Canadá y Estados Unidos. Pero el TLC no es sólo la eliminación de tarifas y aranceles, sino que es un tratado de integración económica,⁴⁵ y aunque México había entrado al GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) desde 1986, la apertura abrupta de fronteras con el TLC trajo como consecuencia la ruptura de los encadenamientos productivos en la industria textil y del vestido.

Como señala Campbell,⁴⁶ el TLCAN “es más un acuerdo de integración económica que un tratado de libre comercio, que es mucho más limitado”, en donde lo más importante no “es la reducción de tarifas, sino la protección y libertad de movilidad de las empresas y las restricciones para que el gobierno intervenga en el mercado”.

Desde la firma del TLC, las exportaciones de México crecieron de 51 800 millones de dólares en 1993 a 166 400 millones de dólares en 2000⁴⁷ (Bancomext, 2003), siendo el sector maquilador el que mayor crecimiento ha tenido en cuanto a exportaciones y creación de fuentes de empleo. Sin embargo, en el caso de las maquiladoras de exportación, prácticamente el único valor agregado es la mano de obra, pues en la mayoría de las ocasiones los demás insumos son importados (generalmente de Estados Unidos); pocas son las empresas que realizan el diseño, dado que éste se realiza en el extranjero, y por lo que se refiere a la maquinaria utilizada en esta industria, la mayor parte es de procedencia extranjera.

En relación con los textiles, en el apéndice 2-4 del TLCAN se establece que a partir del primero de enero de 1994, “Estados Unidos eliminará los aranceles sobre bienes textiles y del vestido que sean ensamblados en México a partir de telas totalmente formadas y cortadas en Estados Unidos y que sean exportados y reimportados a

⁴⁵ Lóyzaga de la Cueva, Octavio, *La flexibilización de los derechos laborales en la recomposición del capitalismo*, México, UAM, 1997, p. 62.

⁴⁶ Campbell, Bruce, “NAFTA and the Canadian labor market”, en revista *Momento Económico*, número 92, julio-agosto 1997, México, Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México, p. 8.

⁴⁷ Bancomext, *op. cit.*, nota 2.

Estados Unidos”. Así, el TLCAN fue un detonador en el crecimiento de la industria ensambladora de prendas de vestir debido a las preferencias de acceso al mercado de los Estados Unidos de los productos manufacturados en México con insumos procedentes de los Estados Unidos, pero se destruyó a la industria textil y a los encadenamientos productivos de esta industria.

Sin embargo, la ventaja de México con la firma del TLCAN se ha visto disminuida en virtud de que los Estados Unidos le han otorgado paridad a los países del Sub Sahara en África, a los países de la Cuenca del Caribe y del Pacto Andino. Debido a lo anterior y aunado a que la mano de obra resulta más barata en Centroamérica y las leyes laborales son más laxas (en comparación con las de México), se ha ocasionado la migración de maquiladoras mexicanas hacia Guatemala, Nicaragua, El Salvador y Honduras.⁴⁸ Lo anterior fue constatado en las entrevistas realizadas en el mes de febrero de 2003 a empresas maquiladoras en Aguascalientes, y en el mes de enero de 2004, en Yucatán.

Por otro lado, las ventajas originales que representaba para México el TLCAN por la liberación de cuotas arancelarias de las mercancías armadas en México pero con materia prima proveniente de los Estados Unidos, se ven disminuidas por el calendario de liberación de cuotas iniciado en el año 2001 que permite la entrada de telas no provenientes de los Estados Unidos, sin cuotas, y con aranceles de nación más favorecida.

Además del desmantelamiento de cuotas a nivel mundial, que culminará el primero de enero de 2005, hay que tener en cuenta la entrada de China a la Organización Mundial de Comercio, convirtiéndose en una amenaza para países como México, ya que se prevé un crecimiento de los productos confeccionados pasando de 9.2 miles de millones de dólares en 1999 a 27.5 para el año 2005. Además, a partir del año 2008,

⁴⁸ *Ídem.*

China podrá solicitar la revisión del esquema actual de cuotas,⁴⁹ así como la posibilidad de que China pueda demandar las cuotas compensatorias que aplica México a algunos de los productos chinos⁵⁰

Como señala Andrews,⁵¹ China no sólo es una amenaza para México, sino que también se ha convertido en amenaza para los productores de textiles en los Estados Unidos, a tal punto que el gobierno norteamericano amenaza con iniciar discusiones amparadas en cláusulas especiales de salvaguarda contenidas en el acuerdo comercial que tiene firmado con China, dado que este país ha logrado mantener su moneda en relación con la de Estados Unidos a un tipo de cambio artificialmente bajo, haciendo así atractivas sus exportaciones. Así, las exportaciones de China hacia los Estados Unidos se han quintuplicado en los últimos diez años⁵².

Conjuntamente con el TLCAN, se firmó el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN). Este acuerdo fue producto de la presión que los sindicatos, organizaciones ambientalistas y organizaciones defensoras de los derechos humanos en Estados Unidos, hicieron sobre el entonces candidato Bill Clinton para que revocase el TLCAN que había firmado el presidente George Bush. Debido a lo anterior Clinton prometió apoyar el TLCAN si se firmaban acuerdos paralelos que regulasen las cuestiones laborales y ambientales.

⁴⁹ Céspedes, Céspedes, Rebeca, "Eliminan protección contra China en 2008", en periódico *Reforma*, Sección A de Negocios, p. 1-A, 9 de mayo de 2003.

⁵⁰ Céspedes, Céspedes, Rebeca, "Eluden pago de arancel" en periódico *Reforma*, Sección A de Negocios, p. 1-A, 8 de mayo de 2003.

⁵¹ Andrews, Edmund L., "White House moves to impose quotas on Chinese Textiles", *New York Times*, noviembre 18, 2003. [wysiwyg://38/http://www.nytimes.com/2003/11/18/international/asia/18CND-TRADE.html](http://www.nytimes.com/2003/11/18/international/asia/18CND-TRADE.html).

⁵² Bradsher, Keith, "The U.S. and China test bounds of trade", *New York Times*, noviembre 28, 2003. [wysiwyg://19/http://www.nytimes.com/2003/11/28/business/worldbusiness/28trade.html?th](http://www.nytimes.com/2003/11/28/business/worldbusiness/28trade.html?th).

En el preámbulo del ACLAN se menciona que:

[...] la protección de los derechos básicos de los trabajadores propiciará la adopción de estrategias competitivas de alta productividad en las empresas; [...así] están resueltos a promover, en el marco de sus propias leyes, el desarrollo económico basado en altos niveles de capacitación y productividad, mediante:

- la inversión permanente en el desarrollo de los recursos humanos, incluyendo la orientada a la incorporación al mercado de trabajo y durante los periodos de desempleo;
- la promoción de la estabilidad en el empleo y las oportunidades de hacer carrera para todos los trabajadores, a través de bolsas de trabajo y otros servicios para el empleo;
- el fortalecimiento de la cooperación obrero-patronal, a fin de promover un dialogo más intenso entre las organizaciones de trabajadores y de patrones, así como para impulsar la creatividad y la productividad en los centros de trabajo;
- la promoción de niveles de vida más altos a medida que se incremente la productividad;
- el estímulo a las consultas y el dialogo entre las organizaciones laborales, las empresariales y el gobierno, en cada uno de los países y en América del Norte;
- el impulso a la inversión con la debida atención a la importancia de las leyes y los principios del trabajo;
- el estímulo a los patrones y a los trabajadores en cada país a cumplir con las leyes laborales y a trabajar conjuntamente para mantener un ambiente de trabajo progresista, justo, seguro y sano.

Como puede observarse en el preámbulo, todo está encaminado a elevar la productividad. Es importante señalar que en estas declaraciones se incluyó la estabilidad en el empleo, principio establecido en la Ley Federal del Trabajo (LFT), aunque sea de poca observancia en estos días.

En el ACLAN se señala como objetivo, “El mejorar las condiciones de trabajo y los niveles de vida en territorio de cada una de las partes”. Sin embargo, el preámbulo de este tratado sólo menciona objetivos económicos de mejoría del empleo y la productividad.

En el Anexo número uno del ACLAN se señalan once principios:

1. Libertad de asociación y protección del derecho a organizarse;
2. Derecho a la negociación colectiva;
3. Derecho de huelga;
4. Prohibición del trabajo forzado;
5. Restricciones sobre el trabajo de menores;
6. Condiciones mínimas de trabajo;
7. Eliminación de la discriminación en el empleo;
8. Salario igual para hombres y mujeres;
9. Prevención de lesiones y enfermedades ocupacionales;
10. Indemnización en los casos de lesiones de trabajo o enfermedades ocupacionales;
11. Protección de los trabajadores migratorios.

Sin embargo, el ACLAN no establece normas comunes o estándares mínimos para los países firmantes, sino que en cada país regirá la legislación interna; los fallos dictados por las autoridades de cada uno de los países no pueden ser modificados; sin embargo, prevé un sistema de revisión de los conflictos laborales y la posibilidad del arbitraje en algunos casos.

Todo lo mencionado pone de manifiesto que en el ACLAN los trabajadores no constituyen una parte importante del acuerdo, dado que este es un acuerdo eminentemente comercial en el que el incumplimiento de las condiciones de trabajo sólo resultaría relevante si tuviese repercusiones en el ámbito de competencia desleal.

Como señala Damgaard,⁵³ “el ACLAN no pretende erradicar las disparidades en las condiciones laborales entre los tres países y ni siquiera contempla la posibilidad de reclamar competencia desleal basada en la explotación de bajos salarios”.

En este Acuerdo, también se estipuló el establecimiento de la Comisión para la Cooperación Laboral, la que debe promover actividades de cooperación entre las partes en diversas áreas como: “seguridad e higiene en el trabajo; trabajo de menores; trabajadores migratorios de las partes; prestaciones laborales; programas, metodologías y experiencias respecto a la elevación de la productividad; relaciones obrero-patronales y procedimientos de negociación colectiva; compensación por riesgos de trabajo; legislación relativa a la formación y funcionamiento de los sindicatos; la resolución de conflictos laborales; igualdad entre mujeres y hombres en el lugar de trabajo y asistencia técnica para el desarrollo de normas laborales cuando una de las partes lo solicite”.⁵⁴

Pero, de acuerdo a De Buen,⁵⁵ “los trabajadores mexicanos están muy lejos de haber encontrado en el ACLAN un mecanismo eficaz para resolver sus problemas”; aunque tampoco lo han encontrado en la aplicación de la LFT debido al contubernio de sindicatos blancos con los patrones (en donde existen sindicatos), a lo oscuro de las negociaciones colectivas entre sindicatos y patrones; al pésimo funcionamiento de las Juntas de Conciliación y Arbitraje; etc.

El 23 de marzo de 2005 se dio a conocer, por parte de los presidentes Vicente Fox, George Bush y el Primer Ministro Paul Martin la “Alianza para la seguridad y la prosperidad de América del Norte”⁵⁶ (ASPAN), cuyos objetivos son avanzar en la

⁵³ Bodil Damgaard, “ACLAN: experiencias y tendencias después de cinco años”, en *Memorias encuentro trinacional de laboristas democráticos*, México, UNAM, 1999, p. 95.

⁵⁴ Citado por Lóyzaga de la Cueva, Octavio, *La flexibilización de los derechos laborales en la recomposición del capitalismo*, México, UAM, 1997, p. 89.

⁵⁵ Nestor De buen, “A cinco años del acuerdo de cooperación laboral anexo al tratado de libre comercio”, en *Memorias encuentro trinacional de laboristas democráticos*, México, UNAM, 1999, p. 92.

⁵⁶ www.comercio.gob.mx, consultada el 4 de julio de 2005.

seguridad común, hacer a las empresas más competitivas y a las economías más sólidas.

Por lo que se refiere a la prosperidad común se pretende:

- Aumentar la productividad mediante la cooperación en materia de regulación, a fin de generar crecimiento, manteniendo al mismo tiempo altos estándares para la salud y la seguridad;
- Promover la cooperación sectorial para facilitar la actividad empresarial en sectores tales como: energía, transporte, servicios financieros y tecnología, entre otros, e invirtiendo en nuestra gente;
- Reducir los costos de las exportaciones e importaciones mediante el movimiento eficiente de bienes y personas;
- Fortalecer nuestro compromiso con el cuidado del medio ambiente, y crear un suministro más confiable y seguro de alimentos, lo que facilitará el comercio de productos agrícolas y protegerá a nuestra población contra enfermedades.

Para implementar las acciones necesarias a fin de lograr los objetivos señalados, se formaron grupos de trabajo, y en junio de 2005 se dio a conocer un reporte a los mandatarios, en donde se establecen diversas líneas de acción y plazos para el desarrollo de las mismas.

En este reporte y para efectos de la prosperidad, se propone, entre otras cosas, i) fomentar el desarrollo del comercio en línea transfronterizo; ii) la liberación de reglas de origen para bienes electrónicos, metales preciosos, maquinaria y partes; iii) etiquetado de textiles y prendas de vestir para facilitar el acceso al mercado; iv) protección de la propiedad intelectual, combate a la piratería y a las importaciones ilegales de productos originales y, v) mejorar la educación superior, intercambios académicos y actividades conjuntas de investigación y desarrollo.

Sin embargo, en este acuerdo, el énfasis mayor está puesto en la seguridad de fronteras y de cruces fronterizos por tierra, mar y aire; bioprotección; libre flujo de

capitales; integración del sector automotriz; promoción del crecimiento de la industria siderúrgica y mejoramiento de la seguridad; eficiencia del sistema de navegación aérea, y el suministro confiable y a precios razonables de la energía.

Habrá que esperar la normatividad respectiva para poder analizar los beneficios que pueda representar el ASPAN.

III.4 El empleo en la industria de la confección de prendas de vestir

De acuerdo con la OIT,⁵⁷ en 1980, los principales empleadores de esta industria fueron la Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas con un 23 por ciento del total mundial, seguida por China con el 17 por ciento, los Estados Unidos con el 13 por ciento y Brasil con el 3.4 por ciento. Sin embargo, durante el periodo de 1980-1995 se produjeron cambios radicales; así el empleo en la industria del vestido aumentó “veinte veces en Indonesia, 59 por ciento en Filipinas y 47 por ciento en Portugal”⁵⁸. En 1998, México ocupó el tercer lugar a nivel mundial dentro de los grandes empleadores, como consecuencia del TLCAN (ver cuadro III-1).

En su análisis, la OIT señala que los países con bajos salarios aumentaron su nivel de empleo en términos generales, debido a la apertura comercial y al establecimiento de maquiladoras.⁵⁹

Durante el primer lustro del presente siglo, las cifras dadas a conocer por la OIT muestran que la industria del vestido sigue manteniendo una participación importante en la generación de empleos, sobre todo en países en desarrollo, como Bangladesh y Pakistán, y en economías emergentes como China y México (ver cuadro III-2). La Organización también señala que a pesar de este aumento en el número de personas

⁵⁷ Organización Internacional del Trabajo, *Las prácticas laborales de las industrias del calzado, el cuero, los textiles y el vestido*, Ginebra, 2000, p. 20.

⁵⁸ *Ibidem*, p. 21.

⁵⁹ *Ídem*.

ocupadas, la tendencia del empleo en la industria del vestido a escala global es decreciente, debido a la consolidación de algunos países que se han especializado en la producción de artículos de vestir para la exportación y a una utilización más intensiva de los recursos de capital.⁶⁰

Cuadro III-1

**LOS VEINTE PRINCIPALES EMPLEADORES MUNDIALES EN LA INDUSTRIA
DEL VESTIDO, 1998**

Clasificación	Países	Número de trabajadores (en miles)
1	China*	3,677.8
2	Estados Unidos	793.0
3	México	567.1
4	Federación de Rusia	392.8
5	Japón	319.0
6	Bangladesh	316.5
7	Indonesia	289.3
8	Polonia**	250.0
9	Italia	213.5
10	Reino Unido	201.0
11	Brasil	185.9
12	Rumania	180.0
13	Filipinas	178.1
14	República de Corea	177.6
15	Turquía	166.1
16	Tailandia	160.0
17	Sudáfrica	145.8
18	Portugal	136.7
19	India	133.2
20	Túnez	125.4

Los datos correspondientes a China incluyen el vestido y el calzado

** Sobre la base de la nomenclatura CIIU Rev. 3-D

Fuentes: OIT/ONUUDI, Eurostat y estimaciones del OETH.

Obtenido de la OIT, *Las prácticas laborales de las industrias del calzado, el cuero, los textiles y el vestido*, Ginebra, 2000, p. 20.

⁶⁰ Organización Internacional del Trabajo, *Promoción de una globalización justa en el sector de los textiles y el vestido, tras la expiración del Acuerdo Multifibras*, Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo, 2005, pp. 6 y 7.

Cuadro III-2

**TENDENCIAS Y PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DEL EMPLEO DEL SECTOR
DEL VESTIDO EN EL EMPLEO MANUFACTURERO TOTAL,
EN UNA SELECCIÓN DE PAÍSES**

	Año	Empleo	Participación (%)	Año	Empleo	Participación (%)
Bangladesh ¹	1998	1.049.360	49,9	2004	2.000.000	n.a.
Camboya	1995	-	n.a.	2005	250.000	38,2
China ¹	1995	14.710.000	6,2	2004	19.000.000	18,9
India	1998	398.618	5	2001	463.319	6,2
Pakistán ¹	1996	26.915	4,8	2001	2.300.000	42,9
Sri Lanka	1997	154.542	34,9	2000	165.388	34,2
México	1997	72.660	5,2	2005	460.000	12,3
Guatemala	1997	66.800	n.a.	2005	104.464	23
Rumania	1997	286.300	14,1	2002	403.400	25,3
Turquía	1997	142.554	12,6	2000	164.353	14,6
Mauricio	1997	69.423	65,6	2001	76.963	65,8
Marruecos	1997	131.995	16,1	2002	176.894	17,8
Madagascar ¹	1999	83.000	44,9	2001	87.000	44,8

n.a.: No accesible.-: Insignificante

¹ Los datos recientes correspondientes a Bangladesh, China, Pakistán y Madagascar se refieren a los textiles y el vestido. La proporción del sector de los textiles y el vestido en China se basa en datos de 2003. El empleo en el sector manufacturero en 2003 se basa en estimaciones.

Fuente: ONUDI: Base de datos de estadísticas industriales (INDSTAT) 2003 y 2005, Rev. 2 y 3; Camboya: *Better Factories Cambodia Project*; China: *China Textile Industry Development Report 2005* para los textiles y el vestido y *China Statistical Yearbook 2004* para el empleo en el sector manufacturero; Pakistán: Empleo en el sector textil y del vestido para 2001 en Institut Français de la Mode (IFM) et al.: *Study on the implications of the 2005 trade liberalization in the textile and clothing sector* (París, febrero de 2004), datos sobre empleo en el sector manufacturero de la Oficina Federal de Estadística; Bangladesh: Bangladesh Garment Manufacturers' and Exporters' Association (BMGEA) para los datos correspondientes a 2004; Guatemala: Asociación Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales; Madagascar: Ministerio de Trabajo y Legislación Social.

Tomado de: Organización Internacional del Trabajo, *Promoción de una globalización justa en el sector de los textiles y el vestido, tras la expiración del Acuerdo Multifibras*, Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo, 2005, p. 6.

III.5 La industria maquiladora en México

Durante la segunda guerra mundial, los Estados Unidos de Norteamérica permitieron la migración temporal de trabajadores mexicanos. En 1951 se firmó un convenio bilateral derivado de la demanda de trabajadores a causa de la guerra con Corea, el que finalizó en 1964, lo que generó desempleo en la zona fronteriza de México.

Para combatir el desempleo en la frontera norte, en 1965 se promulgó el Programa de Industrialización Fronteriza, el que tenía una orientación hacia el mercado externo, ya que buscaba atraer inversión de los Estados Unidos para operaciones de ensamble, con los objetivos siguientes:⁶¹ i) crear empleos y mejorar el nivel de vida de la población fronteriza, ii) elevar el nivel de calificación de la mano de obra, iii) fomentar la industrialización mediante la demanda de insumos de origen nacional, y iv) reducir el déficit nacional.

El Programa de Industrialización Fronteriza permitía tanto la importación de insumos y componentes como la exportación de los mismos libre de impuestos. En el programa maquilador se permitió la inversión del capital extranjero al 100 por ciento (lo que no se permitía a las empresas nacionales, ya que por ley sólo se autorizaba el 40 por ciento)

En marzo de 1971 se autorizó el establecimiento de maquiladoras en las costas y el interior del país. Por publicación en el Diario Oficial de la Federación el 22 de diciembre de 1989, se consideró a la industria maquiladora como factor positivo para elevar la competitividad de la industria nacional y como sector transmisor y generador de tecnología.

⁶¹ Comisión Económica para América Latina y el Caribe, *Centroamérica, México y República Dominicana: maquila y transformación productiva*, Santiago de Chile, CEPAL, 1999, p. 40.

Por lo que se refiere a la industria maquiladora de exportación dedicada a la industria textil y del vestido, en el año 2000 existían 3 590 establecimientos y en el año 2001, 3 684; ocupando para los mismos periodos a 1,285,007 y 1,201,575 personas, generando un pago de salarios y prestaciones de 83,641,414 miles de pesos y 88,765,848 miles de pesos respectivamente, con un valor de insumos importados de 505,706,876 y 489,752,064 de miles de pesos y con un valor agregado de 167,926,111 y 180,034,432 de miles de pesos respectivamente.⁶²

Sin embargo, a la industria maquiladora de exportación, al estar ligada a la economía norteamericana, le afectan las crisis por las que pasa ese país, como la iniciada en 2001, con las consiguientes repercusiones en México sobre el empleo. Pero, después de cuarenta años de haberse establecido la industria maquiladora de exportación en México, los insumos utilizados en la producción aún siguen siendo, en su mayor parte, de procedencia extranjera y su aportación a la economía mexicana sólo ha consistido en la creación de empleos. La industria maquiladora en México sigue el modelo de subcontratación internacional, en el que “las decisiones de producción, proveedores, tecnología y comercialización las toman las matrices”.⁶³ En resumen, la industria maquiladora de exportación poco ha contribuido al desarrollo industrial o tecnológico de México.

III.6 Datos estadísticos de la INCPV en México

Tomando en cuenta los datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), el número de unidades económicas en la industria textil y del vestido se incrementó en un 13 por ciento de 1993 a 1998 en todo el país; de igual forma, el número de trabajadores se incrementó en un 118 por ciento, reflejando el

⁶² Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *La industria textil y del vestido en México*, México, INEGI, 2002, p. XIII.

⁶³ Carrillo, Jorge, “Cambios en los mercados de trabajo de las maquiladoras en México”, en revista *Momento Económico*, número 92, julio-agosto 1997, México, Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México, p. 26.

impacto del TLCAN en la creación de empleos, debido principalmente a la instalación de empresas maquiladoras. No obstante, para el año 2003, el panorama es otro, ya que el número de unidades económicas disminuyó cerca de uno por ciento en relación a 1993 y 12 por ciento en relación a 1998. Por lo que se refiere al número de trabajadores vemos que éste registra una disminución de tres por ciento en 2003, respecto de 1998.

En el estado de Aguascalientes el incremento en las unidades económicas fue de 29 por ciento en 1998; sin embargo, para 2003, este número de establecimientos disminuyó 12 por ciento. En cuanto al número de trabajadores, éste se incrementó 134 por ciento en 1998, pero registró un descenso de 19 por ciento en 2003.

Respecto a Yucatán, el número de unidades económicas disminuyó en un 46 por ciento, para luego mostrar un crecimiento de 45 por ciento en 2003; a pesar de este repunte en el número de establecimientos, la entidad no logró alcanzar el nivel registrado en 1993. En materia de empleo, Yucatán ha mostrado un crecimiento de 113 por ciento en 1998 y de sólo 36 por ciento en 2003 (ver cuadro III-3).

Por lo que se refiere a Aguascalientes, el incremento tanto de unidades económicas como de trabajadores en 1998 está relacionado con la entrada en vigor del TLCAN a partir del primero de enero de 1994, sobre todo con la instalación de empresas maquiladoras que se establecieron aprovechando la mano de obra barata, la infraestructura creada por el Estado de Aguascalientes para el establecimiento de nuevas empresas y la cercanía con los Estados Unidos de Norteamérica para el transporte de las prendas. Sin embargo, la caída que se registra en 2003, tanto en el número de establecimientos como en el personal ocupado, se debió principalmente a la recesión de la economía de Estados Unidos en 2001.

En el caso de Yucatán, a pesar de que el número de unidades económicas disminuyó y mostró una ligera recuperación en 2003, el número de trabajadores en este sector se incrementó en los dos años de referencia, debido al auge de las empresas

maquiladoras en la entidad. Por otra parte, la disminución de unidades económicas probablemente fue resultado del cierre de empresas por incosteabilidad o por la inestabilidad del mercado.

Cuadro III-3
PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO

Año	Unidades Económicas	Personal Ocupado (promedio)	Remuneraciones (miles de pesos)
1993 Total	22 560	209 623	2 129 428
Aguascalientes	316	8 816	87 839
Yucatán	3 051	9 693	51 025
1998 Total	25 437	457 101	10 274 319
Aguascalientes	408	20 603	542 388
Yucatán	1 404	20 700	397 683
2003 Total	22 429	444 020	15 959 203
Aguascalientes	283	16 699	820 705
Yucatán	2 034	28 163	949 235

Fuente: Datos tomados de INEGI, *La industria textil y del vestido en México*, edición 2002, pp. 61 y 67, así como la edición 2007, pp. 61, 63 y 66.

En cuanto a la composición por género de los trabajadores en la industria del vestido – que tradicionalmente ha sido una industria mayormente ocupada por mujeres–, en 1993, del total de obreros, las mujeres representaban el 75 por ciento, mientras que en 1998 su participación disminuyó a 67 por ciento y en 2003 cayó a 62 por ciento (ver cuadro III-4). El cambio en la composición de los obreros por género está relacionado con la escasez de empleo. Así, en épocas de pérdida de empleo los hombres tienden a ocupar las plazas de las mujeres. El incremento de la mano de obra masculina también lo pudimos observar en la encuesta realizada en febrero de 2003 en Aguascalientes y en enero de 2004 en Yucatán, relacionándose la falta de empleos con la ocupación por parte de los hombres de puestos que tradicionalmente ocupaban las mujeres; sobre todo en el área de corte de prendas, la de algunos procesos de ensamblado de los pantalones de mezclilla y en el área de lavado. Este fenómeno se da primordialmente en las grandes empresas, debido a dos grandes causas: i) las prestaciones laborales

que se otorgan a los trabajadores son mejores en las grandes empresas que aquellas que ofrecen las medianas y pequeñas, por lo que estos puestos son más codiciados por los trabajadores; ii) por otro lado, los empresarios prefieren a los hombres para determinadas tareas en donde se requiere mayor fuerza y también para evitarse problemas de maternidad.⁶⁴ Sin embargo, en la pequeña empresa, la mayoría de los trabajadores son mujeres, aunque también es cierto que los salarios que perciben son menores.

Por otro lado la diferencia entre el total de trabajadores y aquellos considerados obreros, diferencia que corresponde a los trabajadores administrativos y directivos, en 1993 estos últimos representaban el 25 por ciento del total, mientras que en 1998 representaban el 18 por ciento del total y en 2003, el 17 por ciento. Caso contrario a lo que sucede en las industrias que han logrado reemplazar la mano de obra por maquinaria y en donde la producción es manejada a través de computadoras, como por ejemplo en la industria siderúrgica, en donde se percibe un incremento de los trabajadores de confianza y administrativos en relación a los obreros debido principalmente a la tecnificación de los procesos productivos por la utilización de nueva maquinaria, en donde los trabajadores requeridos deben contar con una mayor preparación y especialización, lo que permite clasificarlos como trabajadores de confianza o administrativos, con lo que se merma la fuerza de los sindicatos.

⁶⁴ La ley del IMSS establece un descanso de 42 días previos al parto y 42 días posteriores al parto. Por otro lado, para que el IMSS cubra el salario de la trabajadora en el periodo de descanso por maternidad, así como para tener derecho a los servicios hospitalarios en los casos de embarazo -sin costo para el patrón-, se requiere de un tiempo de espera de 30 cotizaciones semanales en el periodo de doce meses anteriores. De lo contrario el IMSS dará el servicio a la trabajadora, pero el salario lo deberá pagar el patrón.

Cuadro III-4

PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA DEL VESTIDO

Año	Obreros		Empleados		Administrativos y Ejecutivos		
	Total	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
1993	204 612	39 249	114 533	12 325	13 057	13 086	12 362
1998	457 101	124 023	252 834	23 331	24 122	16 114	16 677
2003	408 831	130 109	209 850	17 238	18 578	15 374	17 682

Fuente: Datos tomados de INEGI, *La Industria Textil y del Vestido en México*, edición 2002, p. 75 y edición 2007, p. 74.