

VIERNES 7 DE ABRIL DE 2000

*** Julio Boltvinik ***

Exportación de mano de obra barata

Esta semana se presentó el Informe Anual 1999 del Banco de México (BdeM), sin que lograra atraer la enorme atención de los medios que despertaba antaño. En gran medida ello se debe a que ahora prácticamente toda la información que contiene el informe había sido dada a conocer antes. El texto mismo, por su parte, se toma como una interpretación más de la realidad económica del país en esta época de pluralismo analítico. El día de hoy deseo resaltar la visión que tiene el BdeM sobre la competitividad de las exportaciones mexicanas en relación con el tipo de cambio, los salarios y la productividad.

Desde hace un tiempo algunos críticos del modelo de apertura hemos venido señalando que la inserción económica del país, instrumentada en los últimos 13 años, a partir de la entrada de México, en 1987, al GATT (hoy Organización Mundial del Comercio) y que se consolidó después en el TLC, fue una que se basa en exportar mano de obra barata. Pero sorprende que el BdeM plantee esto mismo de una manera ingenua o cínica. Veamos. El BdeM señala que la productividad del trabajo creció, durante 1999, en la industria manufacturera no maquiladora en 2.9 por ciento mientras los salarios medios reales crecieron en sólo el 1.1 por ciento. De aquí concluye la institución, alegremente, que esto "se tradujo en la disminución de los costos laborales por unidad de producto, resultado importante toda vez que ese sector aporta 90 por ciento del valor total de las exportaciones de mercancías en México". Como se aprecia, los salarios no son para el BdeM un indicador fundamental del nivel de vida de la población, sino un costo más de las empresas. Machaconamente se ha venido insistiendo que los salarios sólo pueden aumentar cuando aumenta la productividad. Pero cuando ello ocurre se lanzan porras al hecho que los salarios se hayan rezagado respecto de tal aumento. Las cifras que el informe presenta en un cuadro del anexo, muestran que el costo laboral por unidad de producto en 1999 es 64.6 por ciento de lo que era en 1990, hace 10 años. La mayor parte de esta baja ha ocurrido de 1994 al presente, ya que entre 1990 y 1994 el indicador sólo disminuyó en 2 por ciento. Esto es el resultado de un movimiento muy rápido en la productividad de la mano de obra y una evolución de los salarios reales manufactureros que sólo en los dos últimos años se han recuperado parcialmente de las brutales pérdidas de 1995 y 1996 y que se encuentran todavía muy por debajo del nivel de 1994.

Lo que más sorprende es que el BdeM evalúa si el peso está o no sobrevaluado con base en la evolución comparativa del costo unitario de la mano de obra entre México y lo que ahora se llama eufemísticamente nuestros socios comerciales. Tradicionalmente, la evaluación del tipo de cambio se hace en función de la evolución comparativa en la inflación de nuestro país y la de aquellos con los que comerciamos. Así se hace, por ejemplo, en los anexos estadísticos de los informes presidenciales. Con este procedimiento se trataba de medir la capacidad adquisitiva general de nuestra moneda en relación con otras monedas, principalmente con el dólar. Si una mayor pérdida de poder adquisitivo del peso respecto a la experimentada por el dólar no se correspondía con una devaluación equivalente, el peso se sobrevaluaba, provocando que los bienes importados se hicieran más baratos que los producidos internamente. Los costos laborales no podían nunca reflejar la competitividad porque, además de mano de obra, las empresas compraban muchas otras cosas en el país. La forma en la que ahora el BdeM mide si el peso está sobrevaluado o no, refleja de manera transparente que para la institución lo único que importa para ser competitivo es el costo de la mano de obra por unidad de producto. Está claro que este es el modelo adecuado para las maquiladoras, que compran casi todo afuera y cuya competitividad depende casi totalmente del costo unitario de la mano de obra. Pero el BdeM hace el cálculo para evaluar la competitividad del sector manufacturero no maquilador, mostrando claramente, de manera ingenua o cínica hay que insistir, lo que antes sólo sosteníamos los críticos del modelo: que de lo que se trata es de exportar mano de obra barata. Naturalmente, con productividad al alza y salarios reales por debajo de los niveles anteriores a 1995, este índice muestra una revaluación del peso menos dramática de la realmente ocurrida. El índice expresa el costo real en pesos de un dólar. Si hacemos el nivel de este índice en 1990 igual

a 100, en 1995 subió hasta 126 y en 1996 hasta 129. En el último trimestre de 1999 se ubicó por debajo de 100, mostrando que el dólar es hoy 29% más barato que en 1996. Esta revaluación sería aún más marcada si la hubiese calculado el BdeM con el procedimiento tradicional, dada la gran brecha entre nuestra inflación y la norteamericana, aunada a la revaluación nominal del peso en los últimos 20 meses.

Las bases reales que están detrás de esta manera de ver las cosas son la conversión de casi toda la industria manufacturera en una industria maquiladora. En 1999 las maquiladoras de nombre y de hecho realizaron importaciones por 50 mil 400 millones para exportar 63 mil 700 millones, es decir agregaron un valor nacional por 13 mil 300 millones de dólares. En 1993 los valores correspondientes fueron de 16 mil 400 millones para exportar 21 mil 800 millones, un valor agregado de 5 mil 400 millones. Como se aprecia, si dividimos el valor agregado entre el valor total de lo exportado, en 1993 representa 25 por ciento y en 1999 21 por ciento. Es decir, el Grado de Integración Nacional (GIN) de las maquiladoras disminuyó.

De las exportaciones manufactureras no maquiladoras, el BdeM sólo proporciona datos de lo que llama importaciones de bienes intermedios "asociados a la exportación" y las de bienes de capital de las empresas exportadoras. En 1999 las empresas exportadoras no maquiladoras importaron 4 mil millones de dólares de bienes de capital y 28 mil millones de bienes intermedios, un total de 32 mil millones de dólares que representan 55 por ciento del valor de las exportaciones. Es decir, el GIN de la industria manufacturera no maquiladora resultaría de 45 por ciento, sin considerar las importaciones indirectas en los insumos que adquieren nacionalmente. Aunque éste es un cálculo muy burdo del GIN no aparece demasiado desalineado del que calculó hasta 1994 Héctor Vásquez Tercero que era de 39 por ciento en 1994 (*Revista Comercio Exterior* de agosto de 1995; véase también mi artículo "Se derrumba el mito del éxito exportador", *La Jornada*, 29/09/95). En agudo contraste, el GIN en 1983 era del 91 por ciento. El GIN combinado de la industria manufacturera exportadora es de sólo 34 por ciento en 1999. Por cada 100 dólares que exportamos requerimos importaciones por 66 centavos. En conclusión, una industria maquiladora que exporta mano de obra barata.

jbolt@colmex.mx