

# Desregulación económica y flexibilización laboral

Una forma de reducir el costo  
laboral en México (2000-2008)

**Anahí Gallardo Velázquez**  
**Gerardo Ángeles Castro**  
**Omar Neme Castillo**

## RESUMEN

El objetivo de esta investigación es analizar el proceso de flexibilización laboral que resulta de la desregulación económica que se da en México desde la década de los 80's, ello a través de implementar una política económica que privilegia la liberalización de los mercados y la reestructuración del Estado, en tanto Estado empresarial (posfordismo), como una forma de reducir el costo laboral unitario y aumentar la productividad. Para abordar este fenómeno, se hace un recorrido teórico sobre la conceptualización del crecimiento económico y su regulación. Se describe la emergencia de la política de desregulación económica en

M. en C. Anahí Gallardo Velázquez, UAM-Azcapotzalco:  
astro53@prodigy.net.mx

Dr. Gerardo Ángeles Castro, Escuela Superior de Economía. Instituto Politécnico Nacional: taegerardo@hotmail.com

Dr. Omar Neme Castillo, Escuela Superior de Economía. Instituto Politécnico Nacional: oneme@ipn.mx

---

Fecha de recepción:  
25 de abril de 2011  
Fecha de aprobación:  
12 de junio de 2011

el país y el proceso de flexibilización laboral asociado. Desde ese marco analítico, se deriva la hipótesis, que se contrasta empíricamente a través de un análisis econométrico. Los resultados obtenidos permiten validar la hipótesis, respecto a que la flexibilización laboral es una estrategia económica que permite reducir el costo laboral favoreciendo al capital. Al final se plantean algunas reflexiones.

**Palabras claves:** Desregulación económica, flexibilidad laboral, costo laboral unitario, productividad.

**Clasificación JEL:** J01, J30, J32, J68, J81, C13

## 1. Introducción

El proceso de desregulación económica, denominado también posfordismo o Estado empresarial, que emerge en contraposición al Estado Benefactor (Aglietta, 1979; Boyer, 2007), ha tenido lugar en México en las últimas tres décadas, a través de la implementación de una política económica, que privilegia la liberalización de los mercados y el redimensionamiento del Estado, tanto en tamaño como en funciones. Todo lo cual da paso al proceso de flexibilización laboral, como una nueva forma de control del proceso de trabajo para reducir el costo laboral, aumentar la productividad y por ende, obtener una mayor acumulación de capital, esto es, el costo del crecimiento lo ha asumido el trabajador.

En esa vertiente, se considera que la política económica neoliberal aplicada en el país desde los años 80's, transforma el ambiente laboral, como resultado de un proceso de desregulación económica; estabilización, reestructuración económica, apertura externa y flexibilización laboral, que hoy se refleja en las nuevas formas de contratación, ejercicio y pago del trabajo. Lo que disminuye la calidad de vida de los trabajadores, y al mismo tiempo favorece al capital, al reducirse el costo unitario del trabajo y aumentar la productividad (Sotelo, 2003). De ahí, que el objetivo de este ensayo es analizar si el proceso de flexibilización laboral seguido en el país, incide en la disminución del costo laboral, lo que favorecería al capital.

Para el efecto, se hace un recorrido teórico sobre el concepto del crecimiento económico y su necesaria regulación. Luego, se ubica históricamente en los años 80's, la aparición de la política de desregulación económica en el país, como el contexto que da paso a la flexibilización o desrigidación de las normas en el mercado formal de trabajo, considerándola como una estrategia que facilita la reducción del costo laboral en dos aspectos; primero, vía el incremento de la intensificación del trabajo y segundo, a través de la disminución de las prestaciones. De ahí se postula la hipótesis de que al incrementarse las prácticas de flexibilización laboral tiende a bajar el costo unitario

del trabajo, la cual se contrasta empíricamente mediante un análisis econométrico, para terminar con algunas reflexiones que recuperan los resultados econométricos.

## 2. Perspectiva teórica

La forma de entender y medir el desarrollo ha variado en concordancia al devenir capitalista, en primera instancia, se consideró que el crecimiento económico; definido como incremento del producto o valor de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un año, era indicador del desarrollo de una sociedad. Por lo mismo, un aumento sostenido en el producto interno bruto (PIB), sería suficiente para garantizar mejores condiciones de vida de la población; debido a que al crecer el producto habría más riqueza y ésta se distribuiría eficientemente por efecto del mercado de competencia perfecta de la teoría neoclásica.

En contraste, con la visión keynesiana, después de la segunda guerra mundial, al requerirse la reconstrucción de las economías, se planteó una importante diferencia entre el crecimiento económico y el desarrollo, reconociendo que el crecimiento no alcanzaba a todos los sectores sociales, que más bien el ingreso y los satisfactores se concentraba en algunos, imposibilitando el desarrollo o mejoramiento del nivel de vida de toda la población, por lo que era necesaria la participación regulatoria del Estado, para hacer posible una equitativa redistribución del ingreso.

Para fines del siglo XX, se plantean nuevos elementos a la teoría del desarrollo económico, al incorporarse el concepto de desarrollo humano<sup>1</sup>, particularmente Amartya Sen (1980) observa que los procesos de estabilización y apertura externa, es decir, de liberalización de bienes, servicios y capitales y sobre todo, el incremento de la bursatización, no generan un desarrollo integral, como habían sostenido los organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial (BM), sino que han resultado en una pauperización generalizada. Por lo anterior, se plantea un cambio de visión, centrando la atención sobre los factores que permitirían aumentar las capacidades del individuo como: alimentación, salud, educación, creatividad, y libertad, para apoyar su desarrollo integral. De ahí se postula que la sociedad (léase Estado) debe generar las condiciones básicas para que las personas se desarrollen adecuadamente y tengan una vida digna. Se reitera la importancia estatal de incrementar el

<sup>1</sup> El índice de desarrollo humano (IDH), elaborado por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), aglutina tres indicadores (educación, salud, ingreso). Sin embargo el PNUD va más allá al describir que la vida digna es aquella que permite además de un ingreso suficiente, la libertad de movimiento y expresión, la ausencia de opresión y violencia, la seguridad personal y patrimonial, la participación política, la cohesión social, el derecho a afirmar sus tradiciones y creencias, en suma, la posibilidad de ejercer las libertades y potencialidades humanas.

gasto público como multiplicador del desarrollo social, al fortalecer la demanda efectiva y los mercados internos.

En efecto, el recorrido que ha tenido la teoría económica, respecto al proceso de desarrollo, está asociado al crecimiento de la producción y a su distribución. Al principio, el interés se centró en la creación del valor, más adelante su estudio dio cuenta de la distribución. Lo que se puede apreciar a través de las teorías clásica, neoclásica y keynesiana, aunque éstas difieren en la forma de cómo lograrlo, en un debate que permanece hasta nuestros días, respecto a la importancia del mercado o del Estado como regulador económico efectivo y más concretamente, sobre la forma de alcanzar la acumulación del capital.

Los economistas clásicos como Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill cuyas aportaciones se encuentran en el nacimiento del propio sistema capitalista, dan cuenta de los factores que contribuyen al aumento de la riqueza en la sociedad; tierra, trabajo y capital, donde la fuente del valor es el trabajo, fundamental en el incremento de la productividad, de igual manera se considera la incidencia de la regulación del sistema económico por el mercado y por el Estado.

En particular, Adam Smith (1958, [1776]), considera que para aumentar la riqueza es indispensable incrementar la productividad, asociada a una mayor división del trabajo; el Estado es salvaguarda de los intereses privados, pero también del orden público y por supuesto proveedor de bienes públicos (infraestructura, educación, justicia), argumenta también, la capacidad del mercado para regular el proceso económico. David Ricardo (1959, [1817]), se interesa sobre la distribución, por tanto la problemática se ubica en la determinación de las leyes que la rigen. Por su parte, John Stuart Mill (1943 [1848]), incorpora al progreso técnico y, considera, que la introducción de nuevas tecnologías favorecen el proceso productivo y permiten alcanzar el progreso económico.

Entonces, desde la vertiente clásica, se abordan los determinantes de la generación del valor, pero no se olvidan los aspectos sociopolíticos de la distribución de la riqueza social, lo que abre el debate todavía presente, sobre cuál es el regulador más eficaz de la economía, el mercado o el Estado.

En relación con la teoría neoclásica, ésta postula al mercado como el regulador del equilibrio. Para el pensamiento neoclásico el crecimiento económico será mayor en cuanto se reduzca la presencia estatal (menos impuestos), que sólo distorsiona el libre mercado como mecanismo regulador de los precios de los bienes y servicios, su argumento se apoya en los costos y utilidad marginales. En esta misma perspectiva, se valida que el crecimiento de una parte del mundo dará lugar al mejoramiento continuo del resto del mundo, mediante un efecto de difusión de los beneficios.

En contraposición, para la teoría keynesiana la forma de lograr el crecimiento y la acumulación, se basa en la regulación de la demanda

efectiva por parte del Estado; para facilitar el aumento de la inversión y del gasto (tanto público como privado). Keynes (1951[1936]) sostenía, que en un contexto de crisis económica, como la de los años 30, un incremento del gasto público aumenta la demanda de bienes y servicios, lo que conduce a un incremento de la inversión productiva todo lo cual, reduce el desempleo y reactiva la economía.

Musgrave, favorece la necesidad de regulación de la economía, por parte del Estado, cuando advierte que la actuación del sector privado genera externalidades, con el consecuente incremento del costo social. En el mismo sentido, la teoría francesa de la regulación explica que las formas institucionales aseguran la reproducción de las relaciones sociales y, en particular, la adaptación entre la producción y la demanda, rechazando el automatismo del mercado para el logro del equilibrio (Aglietta, 1979; Coriat, 1979; Lipietz, 1989; Boyer, 2007).

Sin embargo, por varias décadas el modelo neoclásico fue la base de la teoría del crecimiento económico, privilegiando al mercado como su regulador eficaz. Pero para los años 80's, ante una economía globalizada apoyada por los nuevos avances tecnológicos, se desarrollan modelos más sofisticados para explicar el crecimiento económico, en ellos el cambio tecnológico no se considera exógeno y la productividad es resultado de la acumulación de conocimiento asociado al capital humano (Romer, 1991; Lucas, 1993).

Así, con los modelos de crecimiento endógeno aparece otro postulado; en el largo plazo, la tasa de crecimiento económico dependerá de las acciones del gobierno, como la política fiscal, la provisión de infraestructura, la protección de la propiedad intelectual, la regulación económica y la legislación en general que pueden afectar la actividad inventiva y, por tanto, el crecimiento.

También se demuestra, a través de un buen número de investigaciones, que las políticas desreguladoras; aperturistas o favorecedoras de un comercio internacional indiscriminado, no necesariamente favorecen el crecimiento económico y mucho menos al desarrollo (Fuji, 2010; Guillén, 1990; Huerta, 2004; Sotelo, 2003 y Thirwall, 2003).

Por ejemplo, la evolución de la economía mexicana durante los últimos veinte años muestra que el dinamismo exportador no posibilita un crecimiento económico integral. Pues para que esto ocurriera era necesario que el sector externo, arrastrara la expansión del mercado interno, es decir, se generara un círculo virtuoso, lo que nunca se concretó (Fujii, 2010).

### **3. Panorama económico neoliberal y el sector manufacturero**

Cabe reiterar que, hacia fines del siglo XX, se emprendió una serie de reformas estructurales que alteraron las bases del funcionamiento de la economía capitalista a nivel mundial, pues se pasó de un modelo económico regulado por el Estado (fordismo) a otro dirigido por el

mercado (posfordismo). Para la región latinoamericana el trayecto se vio dirigido por la política norteamericana derivada de los 10 principios del Consenso de Washington: disciplina fiscal, contracción del gasto público en educación, salud e infraestructura y reducción y focalización de los subsidios, reforma fiscal, tasa de interés y tipo de cambio determinados por el mercado, liberalización de importaciones, eliminación de las restricciones a la inversión extranjera, privatización, *desregulación* y derechos de propiedad (Williamson, 1990).

De facto, las economías latinoamericanas entraron de lleno al modelo posfordista debido a la crisis de la deuda externa. En el caso de México, ésta se acrecentó por el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Así los bancos acreedores lograron que las instituciones internacionales, como el FMI, gestionaran la firma de cartas de intención con los países deudores, en las que éstos se comprometían a aplicar políticas de austeridad, es decir, medidas para deprimir la demanda agregada doméstica, captar excedentes y cumplir con el servicio de la deuda (Gutiérrez *et. al.*, 2009). Esto favoreció la restricción monetaria, la reducción sistemática del déficit fiscal y las modificaciones en los precios relativos de los bienes, servicios y factores productivos, como el núcleo base de las medidas para instrumentar el ajuste, conocidas como política de estabilización (Gutiérrez *et. al.*, 2009).

Además, dicha ayuda llegó condicionada por las exigencias para abrir las economías a los flujos de capital extranjero, tanto productivo, como comercial y financiero, procediéndose al desmantelamiento de los mecanismos de protección que habían acompañado la industrialización sustitutiva de importaciones, es decir, el “posible desarrollo” se condicionó a la liberalización de los mercados (Gutiérrez *et. al.*, 2009).

Pero el resultado fue una profunda contracción del crecimiento económico, con tasas de crecimiento nulas e incluso negativas, durante un periodo conocido como la década perdida, que eliminó la viabilidad a cualquier intento por fincar el crecimiento sobre una base endógena y autónoma (Guillén, 1990; Huerta, 2004).

Esta situación se revela al observar el comportamiento de la oferta y de la demanda globales en México, donde para el año de 1993 el PIB (base 1993) representaba el 83.9% de la oferta y para 2007 solo equivale al 67.6%; en contraste las importaciones, para este último año, significan el 32.4% (Contabilidad Nacional y Estadísticas Económicas, INEGI, BIE). Para el periodo 1993-2007, el PIB creció en promedio en 3.0%, en tanto que las importaciones crecieron al 10.0% y las exportaciones en 10.6%.

Para el año 2008, las importaciones se integraron por bienes de consumo en un 15%, por bienes intermedios en 72%, y por bienes de capital en 13%; durante el periodo 1993-2008 las importaciones de bienes de consumo crecieron 30% más rápido que la media total, en tanto que las de bienes de capital crecieron un 25% más lento que el total (Sector externo, INEGI, BIE). Lo que manifiesta que la

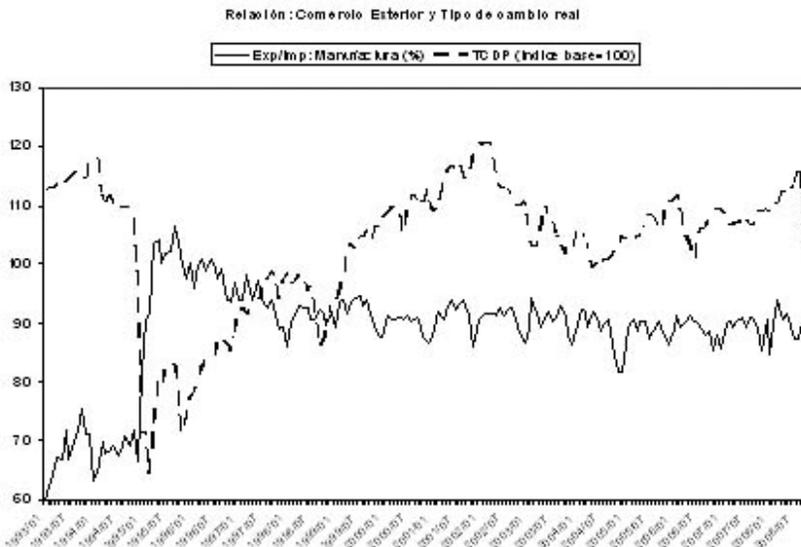
economía mexicana detenta un aparato productivo significativamente dependiente de las importaciones, además privilegia el mayor gasto en la importación de bienes de consumo, que de capital.

Por su parte las exportaciones totales se incrementaron 5.6 veces entre 1993-2008, para el último año los bienes de consumo equivalían al 28%, los intermedios al 53% y los de capital al 19%, destacando el crecimiento más acelerado en la exportación de bienes de capital (con una importante participación de la industria automotriz y la de equipos electrónicos y eléctricos) (Balanza comercial, INEGI. BIE).

Cabe mencionar que las manufacturas son la actividad más estrechamente relacionada con el sector externo, para el año 2008 representaron el 93% de las importaciones y el 86% de las exportaciones. Del valor de la producción bruta manufacturera, las importaciones representaron el 52% y las exportaciones el 42%, para el año 2008.

Por ello, es relevante examinar el comportamiento entre el comercio exterior de bienes del sector manufacturero y el índice del tipo de cambio real dólar/peso (cálculos propios con información de Banco de México y de *Bureau of Labor Statistics*), observando que dichas variables presentan una relación negativa, lo que indica que ante la apreciación real del peso (depreciación del dólar), las exportaciones netas se contraen (razón de exportaciones entre importaciones) como ocurrió en los periodos 1993-1994 y 1997-2008 y por el contrario, cuando el peso se deprecia en términos reales, las exportaciones son superiores a las importaciones, como fue el caso entre 1995-1996 (gráfica 1).

Gráfica 1



Fuente: Elaboración propia con información de BIE, INEGI, Banco de México y BLS

Al respecto, de los análisis sobre el tipo de cambio se destacan los siguientes resultados: 1) Precios de bienes domésticos expresados en dólares: “*los precios medidos en unidades de moneda extranjera (pe) ... caerán después de una depreciación del tipo de cambio. Por lo tanto, la elasticidad de (pe) con respecto al tipo de cambio es negativa*”, Conesa Labastida (1998:6); 2) Precios domésticos e importación de insumos: “*El uso de grandes cantidades de insumos importados en el proceso productivo ... hace a los precios [domésticos] más vulnerables a movimientos en el tipo de cambio nominal*” Conesa Labastida (1998:34); 3) Inflación: El traspaso del tipo de cambio (ante devaluaciones) en el nivel de precios internos se acentúa cuando existe un ambiente de altos niveles de inflación, como lo muestra el trabajo de Baqueiro, Díaz de León y Torres (2003:24), quienes confirman la tesis teórica de Devereux y Engel, de que “*el nivel del “traspaso” del tipo de cambio disminuye cuando existe mayor estabilidad en las variables nominales, ya que las empresas tienden a fijar sus precios en la moneda del país que cuenta con mayor estabilidad monetaria*” Baqueiro, Díaz de León y Torres (2003:23); 4) Crecimiento: La tendencia de crecimiento de la economía mexicana se ha visto determinada por la economía de los EU (a partir de los 80’s) y las fluctuaciones alrededor de esa tendencia “*han estado relacionadas con los altibajos del tipo de cambio real*” Garcés Díaz (2003:25); 5) Competitividad: “*El manejo del tipo de cambio ha lesionado la competitividad de la industria al ocasionar el aumento de las remuneraciones expresadas en dólares*” Fujii, Candaudap, Gaona (2006:90).

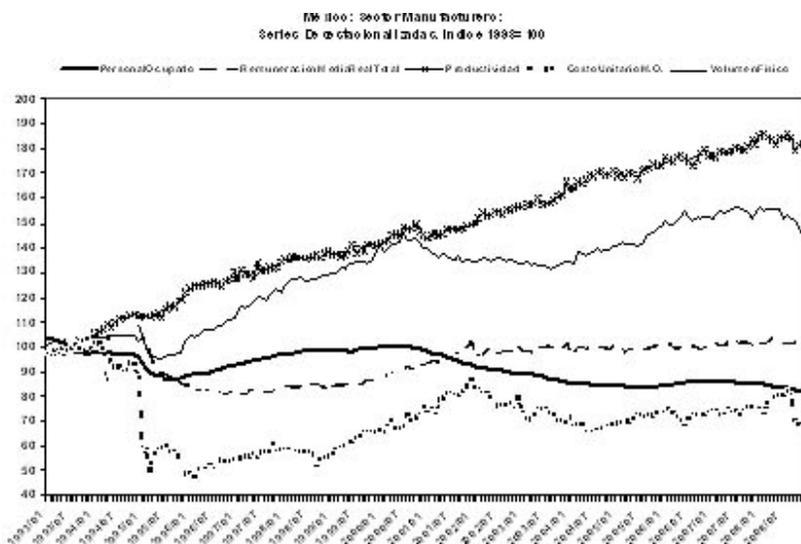
En ese contexto, se destacan algunas tendencias que se presentan en la industria manufacturera para el periodo 1993-2008 (gráfica 2), las que permiten caracterizar a la economía mexicana:

1. El índice del volumen físico de la producción manufacturera da señales de estancamiento a partir del 2000, la tasa media de crecimiento 1993-2000 fue de 4.9%, mientras que entre 2000-2008 sólo creció en 0.4% anual. (Indicadores Económicos de Coyuntura serie 2003, INEGI).
2. La productividad de la industria manufacturera ha mantenido una tendencia creciente a lo largo del periodo 1993-2008, el índice de crecimiento (base 1993=100) aumentó en 82% en ese periodo.
3. En contraste, el índice de personal ocupado en la industria se contrajo en 19%, en el mismo periodo, lo que significa que existe una mayor intensidad laboral.
4. El índice de remuneraciones medias reales totales, del personal que labora en la industria manufacturera muestra, que el nivel de 1993 es el mismo que se observa en el 2008. La desagregación del índice de las remuneraciones medias reales totales de la industria muestra, que el índice del salario real creció modestamente 0.57% entre 1993-2008, en tanto que el índice de las prestaciones

reales decreció en promedio 2.22% en el mismo periodo. Es decir, para lograr que las remuneraciones permanezcan constantes, el incremento en el salario real se ha compensado, reduciendo las prestaciones (gráfica 3).

5. El índice del costo laboral unitario (en adelante costo unitario), en el que se combinan los cambios en las remuneraciones reales y los cambios en la productividad, presenta una tendencia decreciente entre 1993 y 2008, lo que alude a la existencia de una política combinada de intensificación laboral y reducción de las prestaciones, dado que el salario real no decrece (gráfica 2).

**Gráfica 2**

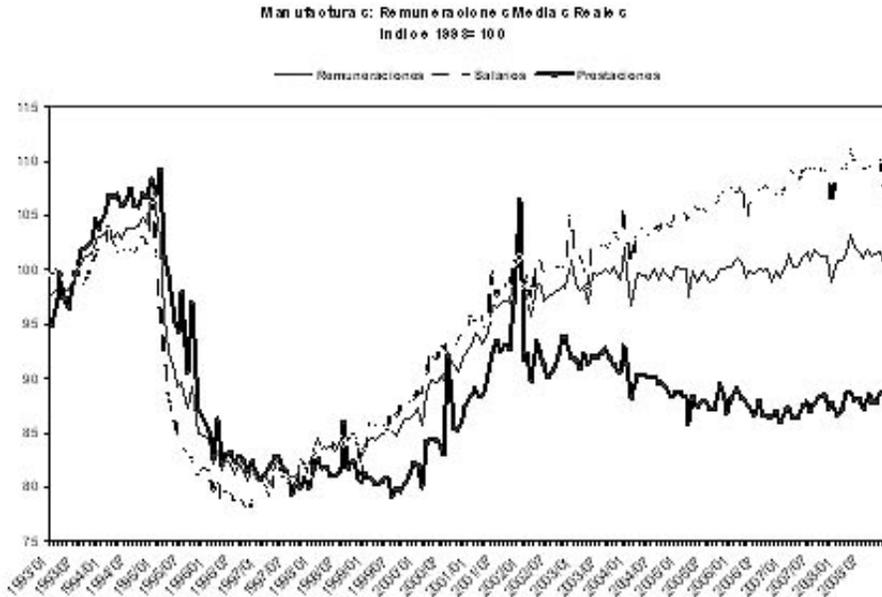


Fuente: Elaboración propia con información de INEGI. Dirección General de Contabilidad Nacional y Estadísticas Económicas. Base 1993. Banco de Información Económica. Series que ya no se actualizan, Indicadores de competitividad. México Industria manufacturera, Productividad de la Mano de Obra y Costo Unitario de la Mano de Obra; Sector manufacturero, Series desestacionalizadas, Índice de Personal ocupado Total; Índice de Remuneraciones Medias Reales. Indicadores de competitividad base 1993 e Indicadores económicos de coyuntura serie 2003.

Por otro lado, la subcontratación del personal en la industria manufacturera es una práctica cada vez más relevante en la operación de las unidades productivas, así para el periodo 2005-2010 pasó del 14% al 26% del total del personal ocupado (Encuesta Industrial Mensual, INEGI) (gráfica 4)

Ahora bien, el proceso de flexibilización laboral implementado en México, implica reformas jurídicas y estrategias destinadas a quitar rigidez a la legislación laboral, a fin de permitir que el factor trabajo,

Gráfica 3



Fuente: Elaboración propia con información de INEGI. Banco de Información Económica. Series que ya no se actualizan, Sector manufacturero, Series desestacionalizadas, Índice de Remuneraciones Medias Reales.

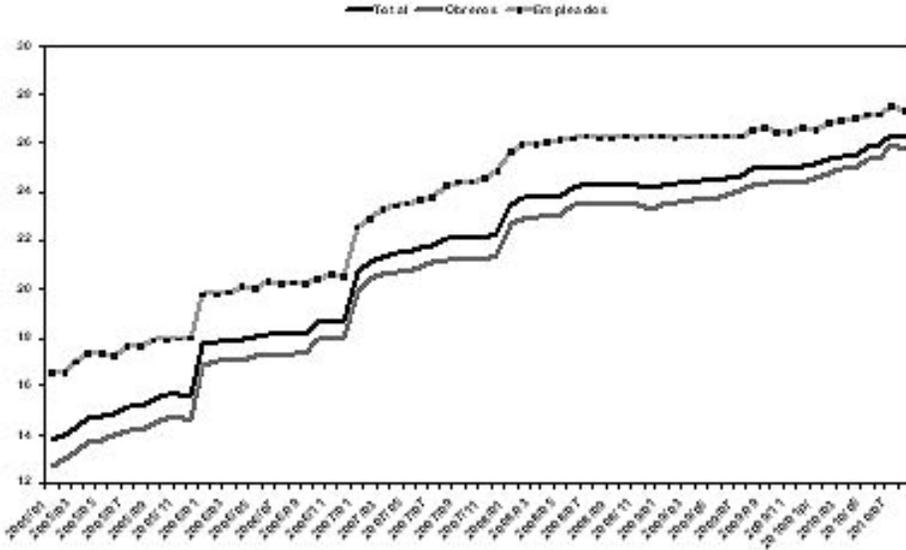
se ajuste a las necesidades y conveniencias del sistema capitalista global, en un panorama de creciente competitividad en los mercados; llámense subcontratación, jornada parcial intensiva y nulas prestaciones<sup>2</sup> (Benavides, 2000).

El resultado ha sido un conjunto de prácticas laborales donde las organizaciones reducen costos, vía la disminución de las remuneraciones; sueldos, salarios y prestaciones sociales (Bel, 1991; Bouzas, 2010 y Tunal, 2002).

<sup>2</sup> Los procesos de flexibilización en México se pueden observar a través de varios aspectos. De acuerdo a la ENOE/INEGI se establecen los siguientes: Uno, la subcontratación en la industria manufacturera. Dos el incumplimiento de las prestaciones de ley, como el no pago del aguinaldo, la prima vacacional o el reparto de utilidades, en las que se estima, que alrededor del 40% de los trabajadores subordinados y remunerados, que laboran en sociedades y empresas del sector secundario, tienen acceso pleno a las prestaciones de ley; que aproximadamente otro 40% cuenta con prestaciones en forma parcial, y alrededor del 20% definitivamente, no tiene acceso a dichas prestaciones; Tres, la duración de la jornada de trabajo. En la última década, los trabajadores subordinados y remunerados, que laboran con jornadas en términos de la ley se han mantenido prácticamente sin cambio (alrededor de 14 millones de personas), en tanto que la población que trabaja más de 48 horas a la semana se ha incrementado en más del 50%.

**Gráfica 4**

**Manufacturas: Personal Cobrado Suministrado por Otra Razón Social  
Porcentaje**



Fuente: Elaboración propia con información de la Encuesta industrial mensual ampliada (SCIAN), INEGI. Banco de Información Económica. Manufacturas. Encuesta industrial mensual ampliada.

#### 4. Análisis Econométrico

En México, la promoción de reformas laborales que privilegian la desregulación o desrigidización de las normas, principios e instituciones integrantes del derecho del trabajo, están facilitando la implementación de procesos de flexibilización laboral crecientes. Se transforma la relación laboral al pasar de un puesto de trabajo estable, que brindaba seguridad social y otras prestaciones, a un tipo de contratación que las elimina. Luego la hipótesis que aquí se plantea sostiene, que al incrementarse las prácticas de flexibilización laboral tiende a bajar el costo laboral unitario.

La función del costo laboral unitario (*CU*) se explicará por, la flexibilización laboral (*FLEX*), expresada a través la evolución del índice de prestaciones reales pagadas en la industria manufacturera<sup>3</sup>. Asimismo, se incluyen dos variables de control que permiten estudiar de forma más real la hipótesis planteada: productividad general (*PROD*) representada por el índice del producto per cápita, y por las

3 El índice de prestaciones sociales calculado por INEGI, incluye el pago de servicios de alimentación, guardería y atención médica, primas por seguro de vida, seguros por riesgos profesionales, indemnizaciones, pagos por despido y terminación de contrato, cuotas patronales al IMSS y al INFONAVIT.

relaciones con el sector externo (*EXT*), considerando el índice del tipo de cambio real. Así, la ecuación a estimar es:

$$CU = C1 + C2*(FLEX) + C3*(PROD) + C4*(EXT)$$

Donde:

*CU*: costo laboral unitario,

*(FLEX)*: flexibilidad laboral (prestaciones),

*(PROD)*: productividad general (PIB per cápita),

*(EXT)*: sector externo (tipo de cambio real dólar-peso),

*C*(1): intercepto de la ecuación,

*C*(2): parámetro a estimar de la variable flexibilidad laboral,

*C*(3): parámetro a estimar de la variable productividad general,

*C*(4): parámetro a estimar de la variable sector externo.

Es decir, se asume que el costo unitario puede ser explicado por la flexibilidad laboral, en razón que al reducir el gasto en prestaciones, se disminuye el costo laboral; de igual manera, al aumentar la productividad de la economía, esto es, al elevarse el volumen de producto por persona, el costo por unidad deberá reducirse y finalmente, las variaciones del tipo de cambio real al generar cambios en los valores de equivalencia expresados en dólares, tienen un impacto en el costo laboral unitario, así cuando el peso se aprecia aumentará el costo y viceversa, cuando éste se deprecia el costo bajará. Por lo mismo, las relaciones entre la variable dependiente, costo laboral unitario y las explicativas, se espera que sean: positiva, con respecto a la flexibilidad laboral y al tipo de cambio y, negativa, respecto a la productividad general.

Los datos de las variables provienen del INEGI, el periodo de estudio es de 2000 a 2008, con un total de 35 observaciones trimestrales. Para un mejor análisis, se recuperaron los valores en términos de índices.<sup>4</sup>

Los resultados de la regresión por el método de mínimos cuadrados ordinarios, (usando el paquete EViews v.6), se presentan en el Cuadro 1.

En la columna coeficientes se observan los valores estimados para los parámetros de las variables explicativas flexibilidad laboral (*FLEX*) y las variables de control: productividad (*PROD*) y tipo de cambio real (*EXT*); los signos de los parámetros presentan la relación esperada en cada caso, positivo para flexibilidad y tipo de cambio real dólar/peso y negativo para productividad. En la columna

<sup>4</sup> El costo laboral unitario es un índice compuesto, que relaciona el índice de remuneraciones reales y el índice de productividad con base 1993=100. La flexibilidad laboral se expresa como el índice de prestaciones reales pagadas en la industria manufacturera. La productividad general (PIB per cápita) se define como un índice con base en el primer trimestre del año 2000. El tipo de cambio real dólar/peso es un índice compuesto, que considera el recíproco del índice de tipo de cambio respecto al índice de precios al consumidor de México/ Estados Unidos. Ver datos en el anexo 1.

**Cuadro 1: Parámetros y pruebas**

Variable	Coefficientes	Error Std.	Estadístico t	Probabilidad
C	70.3283	14.8896	4.7233	0.0000
FLEX	0.3599	0.0978	3.6795	0.0009
PROA	-0.5726	0.0816	-7.0190	0.0000
EXT	0.1494	0.0630	2.3720	0.0241
R <sup>2</sup>	0.8005	Durbin-Watson		1.3683
F	41.4716	Prob (est F)		0.0000
Observaciones: 35 trimestres				

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI

probabilidad se aprecia que todos los parámetros son significativos al 95% de confianza. El nivel de explicación que ofrece el modelo es de una  $R^2$  de 0.80; el estadístico Durbin-Watson no ofrece una clara indicación sobre la existencia de autocorrelación en los residuos, y el estadístico  $F$  indica que la explicación del modelo en su conjunto es significativa.

El examen de los residuos mediante la prueba LM de Breusch-Godfrey permite rechazar la hipótesis de correlación serial. De igual manera, los resultados de la prueba de heteroscedasticidad de Breusch-Pagan-Godfrey son favorables y se llega a la misma conclusión. En cuanto a las pruebas de multicolinealidad, se examinaron la matriz y el determinante de correlación, así como el factor de inflación de varianza de cada variable, lo que permitió descartar la presencia de colinealidad entre las variables explicativas.<sup>5</sup> Dado lo anterior se concluye, que el modelo muestra una relación clara y robusta.

En otras palabras, el modelo examina la desvalorización del trabajo mediante la reducción de las prestaciones reales pagadas, confirmando que las prácticas de flexibilización del trabajo disminuyen el costo laboral unitario.

También muestra que el incremento en la productividad general de la economía, es el principal componente explicativo en la reducción del costo laboral unitario. Esta variable constituye el soporte de largo plazo, en el abatimiento de los costos y en el aumento de la competitividad de la economía.

Finalmente, el modelo confirma una relación directa entre las variaciones en el tipo de cambio real y el costo laboral unitario; al respecto se destaca que, cuando el peso se aprecia o revalúa, el precio de los bienes y servicios internos (incluyendo el del trabajo) se incrementan en términos relativos respecto a los externos, lo que deriva

<sup>5</sup> Ver resultado de las pruebas en el anexo 2.

en una presión para abatir los costos de producción y conservar una posición competitiva.

## 5. Conclusiones

El recorrido que ha tenido la teoría económica, respecto al proceso de desarrollo, está asociado al crecimiento de la riqueza y a su distribución. Desde Adam Smith, se argumenta sobre la capacidad del mercado para regular el proceso económico, pero también sobre la función del Estado como salvaguarda de los intereses privados, del orden público y como proveedor de bienes públicos (infraestructura, educación, justicia). Abriendo un importante debate teórico, que permanece hasta nuestros días, respecto a la importancia del mercado o del Estado como regulador económico efectivo.

En los hechos sin embargo, las reformas estructurales y la política neoliberal implementada en las últimas tres décadas, han privilegiado al mercado y consecuentemente, limitado al Estado en su función como regulador de la economía, medidas dirigidas en el caso de Latinoamérica, por el Consenso de Washington.

En ese marco se da paso al proceso de flexibilización laboral en el país, como una estrategia de control del proceso de trabajo, cuyo propósito fue reducir el costo laboral unitario; aumentando la productividad y reduciendo las remuneraciones para favorecer la acumulación de capital.

Hoy, la economía mexicana presenta procesos de flexibilización laboral crecientes, fenómeno que aparece ya como un proceso estructural, en la medida que se presenta de manera recurrente en el mercado formal de trabajo.

Así, con los resultados del análisis econométrico se verifica, que efectivamente, la flexibilidad laboral, medida a través de la disminución de las prestaciones sociales, es una variable significativa para reducir el costo laboral unitario.

De igual manera, es relevante haber validado, que al mantenerse un incremento en la productividad general de la economía, se abaten los costos (en particular el costo laboral) y, con ello, aumenta la competitividad del país.

También se observa que la economía mexicana se adhiere cada vez más a la dinámica del sector externo. Al respecto, en el análisis econométrico se constata, que el tipo de cambio real dólar-peso, tiene efectos sobre el costo laboral unitario. Es decir, cuando se aprecia el peso se encarece el costo del trabajo. Un resultado similar se encuentra en el trabajo de Fujii *et al.* (2006).

Finalmente, los resultados de esta investigación dan lugar a comprender, por qué el sector empresarial en México, promueve los cambios a la legislación laboral, en torno a que se amplíen los proce-

sos de flexibilización laboral y con ello, se reduzcan las obligaciones patronales, es decir sus costos.

## Bibliografía

- Aglietta, M. (1979), *Regulación y crisis del capitalismo: la experiencia de los Estados Unidos*. México, Editorial Siglo XXI.
- Baqueiro Cárdenas Armando, Díaz de León Carrillo Alejandro y Torres García Alberto (2003) *¿Temor a la Flotación o a la Inflación? La Importancia del "Traspaso" del Tipo de Cambio a los Precios*. Documento de Investigación No. 2003-02, Banco de México.
- Bel, C. (1992), "Flexibilización del mercado de trabajo y precarización del empleo. La contratación temporal: Aspectos teóricos, legales e históricos", *Investigaciones Geográficas* No. 10: 181-196
- Benavides, L. (2000), "La flexibilidad: Nuevo paradigma de las relaciones laborales" <http://servicio.cid.uc.edu.ve/derecho/revista/idc26/26-7.pdf>
- Boltvinik, J. y Hernández, E. (1999), *Pobreza y distribución del ingreso en México*, México, Siglo XXI.
- Bouzas, A. (coord.) (2010), *Perspectivas del trabajo en México*. México, UNAM/IIES.
- Boyer, R. (2007), *Crisis y regímenes de crecimiento: Una introducción a la teoría de la regulación*. Madrid, Mino y Dávila.
- Castells, M. (2002), *La Era de la información. Economía, sociedad y cultura*, vol. I. México, Siglo XXI Editores.
- Conesa Labastida Andrés (1998), *Pass-through del tipo de cambio y del salario: Teoría y evidencia para la industria manufacturera en México*. Documento de Investigación No. 9803, Banco de México
- Fujii, G., Candaudap, L. y Gaona, C. (2006), "Competitividad y costo laboral unitario en la manufactura mexicana", *Economía UNAM*, vol. 4 (10): 76-90.
- Fujii, G. (2010), "¿Crecimiento liderado por las exportaciones o por el mercado interno? Análisis con base en la economía mexicana" en [www.usc.es/congresos/xiirem/pdf/11.pdf](http://www.usc.es/congresos/xiirem/pdf/11.pdf)
- Garcés Díaz Daniel G. (2003), *La Relación de Largo Plazo del PIB Mexicano y de sus Componentes con la Actividad Económica en los Estados Unidos y con el Tipo de Cambio Real*. Documento de Investigación No. 2003-4, Banco de México
- Guillén Romo, Hector. (1990), *El sexenio de crecimiento cero. México, 1982/1988*. México, Era.
- Gutiérrez, E., González, E., Solís, J., Puente, J. y Mancha, G. (2009), *México democracia, participación social y proyecto de nación*. México. UANL/Siglo XXI.
- Huerta, A. (2004), *La economía política del estancamiento*. México, Diana.
- INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Indicadores de Competitividad, varios años
- Keynes, J. (1951 [1936]) *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México, FCE.
- Lipietz, A. (1989), *Choisir l'audace. Une alternative pour le XXI siècle*,

París, Découverte.

Lucas, R. (1993), "Making a miracle", *Econometrica*, vol. 2 (2): 251-272.

Mill, J. (1943[1848]) *Principios de economía política: con algunas aplicaciones a la filosofía social*. México, FCE.

Ricardo, D. (1959[1817]) *Principios de economía política y tributación*. México, Fondo de Cultura Económica.

Romer, P. (1991), "El cambio tecnológico endógeno", *El Trimestre Económico*, vol. 58 (231):441-480 México.

Sen, A. (1980) "Equality of what?" en S. McMurrin, ed., *The Tanner Lectures in Human Values*, vol. 1, Salt Lake City, University of Utah Press.

Smith, A. (1958[1776]) *De la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*. Nueva York, Edwin Cannan Editores.

Sotelo, A. (2003), *La reestructuración del mundo del trabajo. Superexplotación y nuevos paradigmas de la organización del trabajo*. México, ITACA/UOM/ENAT.

Thirwall, A. (2003), *La Naturaleza del crecimiento económico. Un marco alternativo para comprender el desempeño de las naciones*. México, FCE.

Tunal, S. (2002), "La flexibilidad laboral en la contratación colectiva en México", *Economía, Sociedad y Territorio*, vol. 3 (11):409-440, Colegio Mexiquense.

Williamson, J. (1990), *Latin American adjustment. How much has happened?* Washington, D. C., Institute for International Economics.

### Anexo 1: Datos de la función costo unitario

Periodo	Costo Unitario del trabajo sector manufacturero Índice base 1993 = 100	PIB per capita serie 2003 Índice 2000-01 base = 100	Tipo de Cambio Real Dólar por Peso Índice 1969=100	Prestaciones sociales Índice base 1993 = 100
2000/02	61.0000	101.9620	105.2000	83.6788
2000/03	60.3000	103.5370	111.4000	85.5113
2000/04	63.7000	104.6940	112.8000	87.5828
2001/01	63.5000	98.9670	110.6000	88.2659
2001/02	64.7000	100.2260	116.9000	92.4769
2001/03	64.4000	100.7200	114.6000	93.1408
2001/04	68.4000	101.6820	119.5000	106.5161
2002/01	63.4000	95.1580	120.9000	89.7707
2002/02	62.3000	100.3950	113.4000	91.2290
2002/03	62.7000	100.0180	110.7000	92.0572
2002/04	65.8000	101.7600	110.9000	91.9237
2003/01	62.8000	97.4590	102.8000	92.3989
2003/02	62.6000	99.4560	107.4000	91.9071
2003/03	62.3000	99.1130	103.4000	91.9362
2003/04	61.9000	102.0530	102.5000	93.0402
2004/01	58.7000	99.6550	104.8000	90.1768
2004/02	58.1000	102.0180	100.2000	90.0299
2004/03	57.4000	102.3460	100.8000	89.5097
2004/04	57.4000	105.4470	104.9000	88.7985
2005/01	57.6000	100.4890	104.8000	85.8613
2005/02	58.2000	104.6350	107.0000	88.0064
2005/03	56.4000	104.5110	106.2000	87.2906
2005/04	56.0000	107.6870	110.6000	86.8363
2006/01	56.0000	105.0530	109.0000	88.1278
2006/02	55.5000	108.3490	100.7000	86.4794
2006/03	55.4000	108.0920	106.4000	86.3511
2006/04	55.2000	110.1540	109.7000	85.9563
2007/01	54.6000	106.3820	106.4000	86.3302
2007/02	55.4000	109.6170	107.2000	87.8754
2007/03	55.1000	109.9720	106.8000	88.3639
2007/04	53.8000	112.3090	109.6000	87.8186
2008/01	54.0000	107.0630	110.5000	88.8155
2008/02	54.2000	110.8410	112.7000	88.1062
2008/03	54.5000	109.9670	112.1000	87.8298
2008/04	55.2000	109.5910	94.6000	88.6341

Fuente de la tabla de la página anterior: INEGI. Banco de Información Económica. Series que ya no se actualizan, Indicadores de competitividad, Series desestacionalizadas y de tendencia-ciclo, México Industria manufacturera, Costo Unitario de la Mano de Obra. INEGI, Dirección General de Contabilidad Nacional y Estadística Económica. Banco de Información Económica. Series que ya no se actualizan, Sector manufacturero, Series desestacionalizadas, Índice de Remuneraciones Medias Reales  
INEGI. Banco de Información Económica. PIB.; INEGI. Censos y Conteos de Población y Vivienda.  
Banco de México y Bureau of Labor Statistics

## Anexo 2: Resultados y pruebas del modelo de regresión

Dependent Variable: CU  
Method: Least Squares  
Date: 06/03/11 Time: 13:33  
Sample: 2000Q2 2008Q4  
Included observations: 35

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	70.3283	14.8896	4.7233	0.0000
FLEX	0.3599	0.0978	3.6795	0.0009
PROA	-0.5726	0.0816	-7.0190	0.0000
EXT	0.1494	0.0630	2.3720	0.0241
R-squared	0.8005	Mean dependent var		59.1000
Adjusted R-squared	0.7812	S.D. dependent var		4.0761
S.E. of regresión	1.9065	Akaike info criterion		4.2356
Sum squared resid	112.6785	Schwarz criterion		4.4134
Log likelihood	-70.1237	Hannan-Quinn criter.		4.2970
F-statistic	41.4716	Durbin-Watson stat		1.3683
Prob(F-statistic)	0.0000			

### Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	2.7648	Prob. F(1,30)	0.1068
Obs*R-squared	2.9534	Prob. Chi-Square(1)	0.0857

### Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey

F-statistic	1.3300	Prob. F(3,31)	0.2824
Obs*R-squared	3.9913	Prob. Chi-Square(3)	0.2624
Scaled explained SS	4.1950	Prob. Chi-Square(3)	0.2412

DESREGULACIÓN ECONÓMICA Y FLEXIBILIZACIÓN LABORAL.  
UNA FORMA DE REDUCIR EL COSTO LABORAL EN MÉXICO  
(2000-2008)

MULTICOLINIALIDAD				
MATRIZ DE CORRELACIONES				
	CU	FLEX	PROD	EXT
CU	1	0.659471	-0.793316	0.431171
FLEX	0.659471	1	-0.40859	0.339241
PROA	-0.793316	-0.40859	1	-0.184276
EXT	0.431171	0.339241	-0.184276	1

DETERMINANTE MATRIZ CORRELACIÓN: VARIABLES INDEPENDIENTES	
Detcor=	0.735097

Factor de inflación de la varianza (FIV)			
	FLEX	PROD	EXT
FIV	1.7305	2.8119	1.2010

Fuente: Elaboración propia.