

# Nota sobre la crisis de la Industria Maquiladora

Marco Tulio Esquinca H.\*

*A los Trabajadores mineros de Pasta de Conchos, Coahuila*

El presente artículo hace una revisión de las explicaciones de la crisis de la industria maquiladora. La intención de dicha revisión es mostrar que en éstas se ignoran las implicaciones de las relaciones entre capital y trabajo en el proceso de producción y las distintas configuraciones de fuerzas sociales y técnicas existentes. El eje de la discusión es la productividad. Se sostiene que la crisis de la industria maquiladora es una crisis de productividad, pero el problema reside en la mayor dificultad que tiene el capital para valorizarse y no en una menor productividad del trabajo. Finalmente, se hace un acercamiento a la eficiencia productiva y las condiciones de trabajo.

Los trágicos acontecimientos de la mina de Pasta de Conchos en Coahuila por desgracia son una muestra de la polarización del aparato productivo manufacturero y de la precarización del trabajo, del empleo y de las relaciones laborales que predominan en la economía mexicana. Sin embargo, esta precaria situación es negada sistemáticamente y se oculta en el discurso modernizador en complicidad tanto de empresarios como de gobernantes y el mismo sindicato —es suficiente echar una mirada a la prensa escrita durante febrero—, pero ante la inminente realidad es imposible seguir ignorando las pésimas condiciones de trabajo en que viven los trabajadores

mexicanos y de los mecanismos de apropiación de plusvalor absoluto que predominan en el sector industrial.

La política económica de ajuste estructural que hizo frente a la crisis de 1982 llevó a una reorientación de la economía. La estrategia consistió en la apertura comercial y en un proceso de reestructuración productiva que ha buscado incrementar la productividad del trabajo, y es que: “La lógica capitalista implícita en ciertos análisis de la productividad pretende encontrar en el comportamiento de dicha variable una de las principales causas del estancamiento económico”<sup>1</sup>. No es extra-

ño que la teoría hegemónica neoclásica se encuentre detrás de los argumentos esgrimidos para explicar el comportamiento de la productividad.

El propósito central de la presente nota es mostrar, a través de la revisión de la literatura que ha analizado a la industria maquiladora, que la teoría neoclásica de la productividad es limitada, en su poder descriptivo y predictivo, para explicar la crisis de la maquila toda vez que ignora la relación capital-trabajo y las distintas configuraciones de fuerzas sociales y técnicas existentes. Alternativamente se considera que una mejor explicación a la crisis de productividad en la industria maquiladora se debe a la cada vez mayor dificultad del capital para valorizarse.

La explicación que aquí se ofrece está lejos de considerar que la crisis

<sup>1</sup> Valle Baeza, Alejandro, “Productividad y salarios reales” en Arturo Anguiano (coord.) *La modernización en México*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, 1990: 267-283.

\* Doctorado en Estudios Latinoamericanos, UAM-Iztapalapa.

de productividad es una consecuencia del mal funcionamiento del mercado o una expresión de la irracionalidad de los capitalistas. Por el contrario, se sostiene que la crisis *necesariamente*<sup>2</sup> es resultado de la acumulación capitalista – tanto de la forma social de producción capitalista como de la producción de plusvalor–, por tanto, la teoría de las causas de las crisis debe mostrar que ninguna de éstas es accidental sino que todas derivan de una base común, inherente al capitalismo<sup>3</sup>; como la expresión de la constante tendencia del capital a revolucionar las fuerzas de producción<sup>4</sup>.

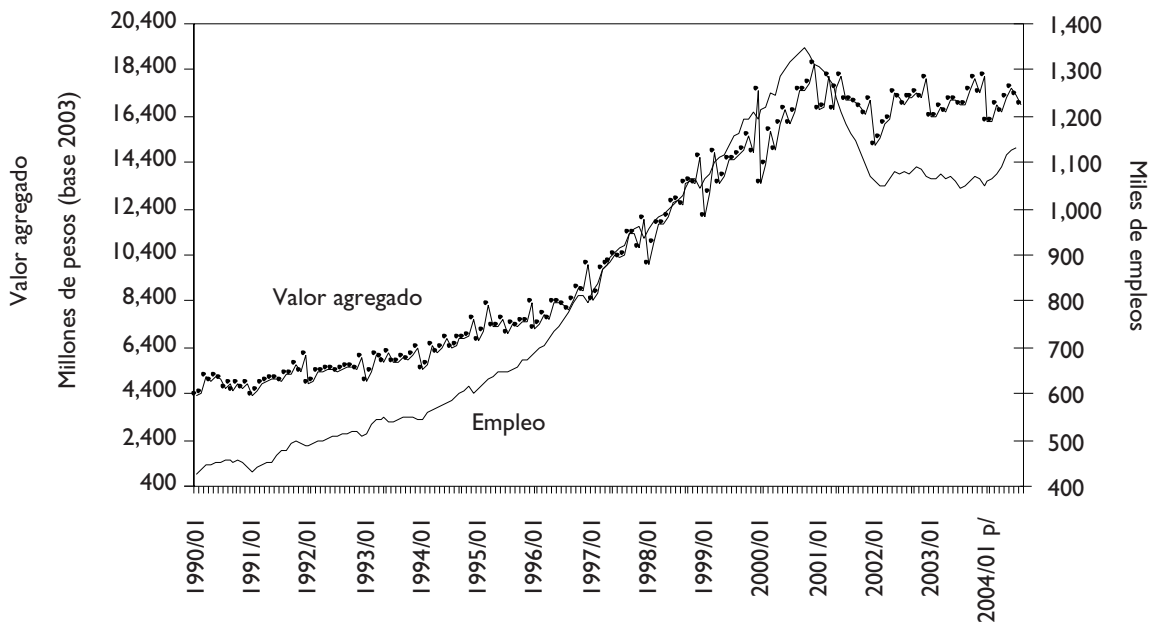
### Indicadores de la crisis de productividad de la industria maquiladora

La información estadística muestra que desde finales de 2000 se ha presentado una significativa desaceleración de la dinámica productiva y del empleo en la industria maquiladora (véase Gráfica 1). Esto ha llevado a establecer a algu-

nos analistas que la industria maquiladora entró en crisis a partir de este año, ya que estos datos contrastan con el desempeño previo del sector.

La descripción de la evolución de los indicadores clave de la industria maquiladora permite señalar que durante la década de los noventa la maquila de exportación se convirtió en núcleo central del modelo económico, debido a su crecimiento casi explosivo en términos de empleo y producción<sup>5</sup>. No obstante, se ha vuelto un lugar común, que ha llevado al análisis superficial y a conclusiones apresuradas sobre el desempeño de la industria maquiladoras sobre todo cuando se le combina con el análisis de la apertura comercial y se hace apología de ésta. Por ejemplo, se considera que el sector maquilador representa para la economía mexicana una de las fuentes más importantes de creación de trabajo, exportaciones y generador de divisas internacionales y que este sector ha sido, pues, una fuerza positiva en el desarrollo regional y tecnológico del país<sup>6</sup>.

**Gráfica 1**  
**Evolución del valor agregado y del empleo,**  
**1990-2004**



Fuente: Banco de información económica, INEGI.

<sup>2</sup> Clarke considera que mostrar que las crisis son posibles y pueden ser el resultado de un amplio rango de causas, es un ejercicio relativamente trivial. Pero mostrar que éstas son necesarias es una tarea más difícil. Clarke, Simon, "The Marxist theory of overaccumulation and crisis" en *Science and Society* 1991, vol. 54, no. 4, winter.

<sup>3</sup> Fine, Ben y Laurence Harris, *Para releer el capital*, México, FCE, 1985.

<sup>4</sup> Clarke, Simon, *Op. cit.*, p. 35.

<sup>5</sup> De la Garza Toledo, Enrique, *Modelos de producción en la industria maquila de exportación: la crisis de toyotismo precario*, México, UAM, 2005.

<sup>6</sup> Vargas, Lucinda, "The maquiladora industry in historical perspective" en *Federal Reserve Bank of Dallas Business Frontier*, 1998, Issue 3, Part 1.

Los estudios que se acercan a esta última perspectiva tiene una visión bastante optimista que revela profundos cambios positivos en sectores *seleccionados* de la economía. Sin embargo, otros análisis más serios muestran que las maquiladoras de México han visto anteriormente otros episodios de repentina aceleración, incluso si no eran absolutamente como la reciente<sup>7</sup>. De manera contundente se explica, que resulta paradójico el hecho de que el principal aumento en la actividad manufacturera en México debido al acuerdo comercial ocurra en una actividad que no depende estrictamente del libre comercio, como es el caso de la industria maquiladora<sup>8</sup>. En resumen, el diagnóstico sobre los efectos generales de la industria maquiladora es divergente.

## Explicaciones de la crisis en la industria maquiladora

A continuación se presentan dos explicaciones a la crisis de la industria maquiladora. Por un lado, existen diferentes enfoques que están relacionados con la teoría neoclásica, en éstos, como se apuntó anteriormente, implícitamente se pretende encontrar en el lento crecimiento de la productividad una de las principales causas del estancamiento económico, por lo que la tarea principal ha consistido en explicar cuáles son los *determinantes* de ésta. Por otro lado, el análisis se refiere a la crisis por productividad, éste enfoque se centra en los límites productivos de las empresas para hacer crecer la productividad. Esta última perspectiva se puede resumir en la discusión sobre si la maquiladora es “un modelo de producción e industrialización, entendido por el primero una configuración productiva entre cierto nivel de tecnología, forma de organizar el trabajo, tipo de relaciones laborales y condiciones de trabajo y condiciones de trabajo, perfil de la mano de obra (tanto sociodemográfico, de calificación y niveles salariales), y de industrialización en tanto formas de encadenamientos productivos y de servicios hacia delante y hacia atrás, vínculo con los mercados de la tecnología, de trabajo y de dinero, con el sistema de relaciones de trabajo de una zona o país, con las políticas económicas, con el mercado interno y externo, con el resto de la industria, la agricultura o los servicios”<sup>9</sup>.

<sup>7</sup> Gruben, William. “Was NAFTA Behind Mexico’s High Maquiladora Growth?” en *Economic and Financial Review*, Third Quarter, 2001.

<sup>8</sup> Salas Páez, Carlos “Integración económica, empleo y salarios en México” en Enrique de la Garza Toledo y Carlos Salas (Compiladores), *NAFTA y MERCOSUR, Procesos de apertura económica y trabajo*, Clacso, México, 2003.

<sup>9</sup> De la Garza, Enrique, *Op. cit.*, p. 7.

## Perspectiva neoclásica

Las explicaciones contemporáneas a la caída en los niveles de producción, exportación y empleo iniciados en 2000 en la industria maquiladora se refieren, primero los cambios en la demanda, particularmente a la recesión en la economía estadounidense; en segundo lugar a aquellos factores propios de la oferta (cambios en la tasa salarial y su incremento respecto a China y otros países, y la apreciación del peso); finalmente, se hace referencia a factores que están relacionados con los cambios en las condiciones comerciales y tributarias dispuestas por el TLCAN<sup>10</sup>. A continuación, se revisará someramente la evidencia empírica al respecto.

De manera general, para la economía en su conjunto, Arora y Vamvakidis<sup>11</sup> han estimado que el impacto del crecimiento de la economía estadounidense en las economías en desarrollo es considerablemente pequeño y estadísticamente no significativo. De manera particular, para la industria maquiladora, los resultados de Mejía<sup>12</sup>, que analiza las fluctuaciones cíclicas de la producción maquiladora total y fronteriza y otras variables macroeconómicas, entre las que destacan las correspondientes al sector exterior y que están referidas a la economía de Estados Unidos, concluye que las fluctuaciones de la producción industrial estadounidense no parecen tener un impacto fuerte sobre las maquiladoras en el periodo 1980-2001. No obstante, se sugiere la existencia de una respuesta diferenciada de las maquiladoras ante variaciones en la producción estadounidense (aunque, como aclara Mejía, esta conjetura exige investigación adicional).

En contraparte, los resultados del estudio econométrico de Gruben<sup>13</sup> demuestran una estrecha relación entre el crecimiento del empleo en la industria maquiladora y la producción industrial estadounidense, considerando que las maquiladoras son esencialmente un segmento del sector industrial de Estados Unidos —expresada por los cam-

<sup>10</sup> Véase Sargent, John and Linda Matthews, “Boom and bust: Is it the end of Mexico’s maquiladora?” en *Business Horizons*, march-april, 2003; Bendesky, León, Enrique de la Garza, Javier Melgoza y Carlos Salas, *La Industria Maquiladora de Exportación en México: Mitos y Realidades. Informe de investigación para el Instituto de Estudios Laborales*, 2003; De la Garza, *Op. cit.*

<sup>11</sup> Arora, Vivek, and Athanasios Vamvakidis, *The Impact of US Economic Growth on the Rest on the World: How much Does it Matter?*, IMF WP/2001/119.

<sup>12</sup> Mejía Reyes, Pablo “Fluctuaciones cíclicas en la producción maquiladora de México” en *Frontera Norte*, vol. 15, núm. 29, enero-junio, 2003, pp. 65-83.

<sup>13</sup> Gruben, Willam, *Op. cit.*

bios en el índice de producción industrial en ese país—; también se puede explicar la dinámica del empleo por los cambios en las relaciones salariales entre México y Estados Unidos, así como entre México y algunos países asiáticos—Hong Kong, Corea, Singapur y Taiwán— que cayeron después de la devaluación de 1995 y que podrían estar asociados a un nivel de empleos más alto (los datos utilizados por Gruben sólo llegan hasta 1999).

A pesar de que el estudio de Gruben, así como el de otros, ha demostrado empíricamente que existe cierto grado de asociación entre el desempeño de la maquiladora y la economía estadounidense, esta explicación no es contundente. Como señalan Sargent y Matthews<sup>14</sup>, la producción industrial en Estados Unidos en 1980, 1981, 1982, 1989 y 1990 creció en promedio 2.3%, mientras que para esos mismos años el empleo en la maquiladora creció en promedio 4.5%, la recesión, pues, provee una importante pero incompleta explicación del colapso en el empleo y la producción de la maquiladora.

En el caso de la tasa salarial y el comportamiento en la apreciación del peso se ha estudiado a partir de los cambios en la relación de intercambio dólar/peso para estimar si éstos afectan la rentabilidad de los países exportadores y en términos del comportamiento de los costos realizados en México entre los que se encuentran los salarios e impuestos. La teoría señala que, cuando el peso se aprecia respecto al dólar, los costos se incrementan en la misma proporción. Sin embargo, como Sargent y Matthews<sup>15</sup> explican, medido en dólares, el superpeso ha incrementado el costo de la fuerza de trabajo mexicana para los productores de la maquila. Al mismo tiempo, en términos del peso la tasa salarial se ha incrementado. No obstante, las razones de este incremento no son comprendidas totalmente.

En teoría se esperaría que el empleo en las maquiladoras mexicanas se contraiga o expanda inversamente a lo que sucede con los salarios relativos frente al correspondiente a sus competidores. Los rivales de las maquiladoras mexicanas, según Gruben<sup>16</sup>, son las plantas en Estados Unidos y los países asiáticos recientemente industrializados y, *ceteris paribus*, mientras los salarios mexicanos caen con relación a los estadounidenses o asiáticos, se prevé un aumento en el índice de empleo de las maquiladoras mexicanas.

Sargent y Matthews<sup>17</sup> consideran que un elemento adicional sobre el crecimiento de las tasas salariales se explica

por la gran agresividad de los sindicatos mexicanos (sic). Ellos señalan que los sindicatos son menos vulnerables al poder ejecutivo, así, los sindicatos buscan utilizar su independencia para negociar y obtener considerables incrementos en el pago de una amplia variedad de empleados. Por ejemplo, aunque la inflación esperada para 2002 es menor al 5%, en el nortero estado de Nuevo León las cámaras locales de negocios reportaron que el promedio de contratos laborales firmados en enero de ese año incluyeron un incremento salarial de 9%.

Otros trabajos se centran en los cambios en la política comercial estadounidense y, en particular, en la estructura reguladora del TLCAN; éstos concluyen la pérdida de México como un sitio atractivo para las empresas orientadas a la exportación. Este fenómeno se ve como resultado de una creciente competencia global, particularmente de China.

Por un lado, el congreso de Estados Unidos a partir del año 2000 aprobó la conocida Iniciativa de la Cuenca del Caribe y, en 2001, China se adhirió oficialmente a la Organización Mundial del Comercio. Por otra parte, durante 2001 fue implementado el artículo 303 del TLCAN—este artículo requiere que el gobierno mexicano cobre un impuesto a los insumos que no provienen del TLCAN cuando ellos entran por vez primera al país. Aunque el gobierno desarrolló un número de programas sectoriales, PROSEC, que disminuyen los impuestos de muchos insumos bajo esta condición a un rango establecido entre 0 a 5.

Sin embargo, como se señaló anteriormente, la maquiladora es una actividad que no depende estrictamente del libre comercio. De hecho, el trabajo econométrico de Gruben<sup>18</sup> concluye, después de realizar una serie de pruebas extensas sobre los efectos del TLCAN en el número de trabajadores en la maquila, que los resultados son contundentemente negativos. Esto es, el acuerdo no contribuyó al crecimiento de las maquiladoras. Los efectos del tratado fueron negativos, aunque estadísticamente no significativos.

Se ha dejado al final en esta sección el enfoque que considera la crisis de la industria maquiladora como una consecuencia de los cambios en el régimen arancelario. El trabajo de Schatan<sup>19</sup> aborda el efecto que tienen los impuestos en la inversión extranjera. Este autor explica que existe una contradicción entre quienes consideran que el nivel de los impuestos y los incentivos fiscales no juegan un

<sup>14</sup> Sargent, John y Linda Matthews, *Op. cit.*

<sup>15</sup> *Ibid.*

<sup>16</sup> Gruben, Willian, *Op. cit.*

<sup>17</sup> Sargent, John y Linda Matthews, *Op. cit.*

<sup>18</sup> Gruben, Willian, *Op. cit.*

<sup>19</sup> Schatan, Roberto, *La maquiladora de exportación en México, la disputa por los impuestos*, 2004.

papel significativo en la atracción de inversión extranjera directa (IED), y por otro lado, la transparencia y complejidad de los sistemas tributarios identificados como importantes cuando los impuestos son tomados en cuenta por los inversionistas extranjeros.

Respecto al primero de los puntos, se considera que el aumento de gravámenes a la industria maquiladora no sólo ha anulado el flujo de inversión, sino que ha obligado a empresas establecidas a salir de México, o a ubicar sus plantas o líneas de producción en países más receptivos o generosos desde el punto de vista impositivo.

Se cree que más allá de las consideraciones técnicas, el régimen tributario es en última instancia, y naturalmente, producto de un proceso político. En este contexto, cabe preguntarse si los cambios más recientes en el régimen tributario de la industria maquiladora corrigen efectivamente un esquema impositivo mal diseñado y oneroso para la industria, técnicamente inequívoco, o si sus representantes simplemente ejercieron un exitoso cabildeo para proteger privilegios tributarios que asumieron como derecho adquirido y parte de la rentabilidad natural de su sector, ayudados por una coyuntura recesiva que nada tenía que ver con los impuestos.

Schatan<sup>20</sup> analiza el comportamiento sectorial de la industria maquiladora para evaluar si hay evidencia suficiente que muestre que la carga impositiva incidió negativamente en la inversión extranjera y está relacionada con el decepcionante desempeño de la maquila de exportación a partir de 2001. Esto es, se evalúa el elemento fiscal como factor en la explicación del declive de la exportación maquiladora. El concepto clave para entender el régimen fiscal aplicable a la maquiladora es el concepto de “establecimiento permanente” (EP). Éste está plasmado en las leyes fiscales mexicanas —además de ser aceptado internacionalmente— y permite evitar la doble tributación. El examen del comportamiento de la maquila se hace por rama de producción. Se considera el origen del capital y se pone de manifiesto que el empresariado nacional ha logrado encontrar nichos de exportación importantes en el mercado extranjero. Sin embargo, el autor parte del supuesto de que las empresas nacionales se concentran en los rubros más tradicionales de la industria maquiladora —empresas pequeñas e intensivas en mano de obra, como la industria textil y del calzado— y sus resultados le permiten señalar que ante la recesión de Estados Unidos éstas sufrieron las principales pérdidas.

<sup>20</sup> *Ibid.*

De la correlación entre las actividades de maquila y la industria de Estado Unidos se desprende que la maquila es bastante sensible a los cambios de la economía vecina. Se advierte también un impacto diferenciado entre los subsectores transporte y electrónicos respecto al textil y calzado, de estos últimos, se presume una importante proporción de capital nacional.

Tal como se apunta, los resultados de Schatan sugieren que, desde finales de 2001, el cierre de empresas se concentra muy pronunciadamente en los rubros más tradicionales y que éstos se constituyen de manera importante de capitales nacionales, por lo que sería difícil sostener que el gravamen al EP tuviese una relación significativa en el deficiente desempeño de las exportaciones de la industria maquiladora.

En resumen, primero es importante destacar que en los trabajos revisados el desempeño del mercado es fundamental para explicar la crisis. Por otro lado, ninguna de las explicaciones mencionadas hace alusión a las características del aparato productivo nacional o del proceso de producción. Finalmente, ninguna de éstas considera que la maquiladora sea un modelo de producción. Por ello, aunque relevantes, éstas resultan incompletas o distorsionadas sobre las causas de la crisis de la industria maquiladora.

### **Productividad versus eficiencia productiva**

Detrás de los planteamientos señalados se encuentra la teoría neoclásica. De acuerdo a este enfoque, la demanda de trabajo de una industria deberá estar en función del nivel del producto, de los precios relativos y del progreso tecnológico. Esto es, los factores que explican las diferencias de productividad entre las empresas están asociados, entre otros, no sólo con la intensidad de sus factores sino también con la tecnología que éstas usan.

El tratamiento de la productividad en algunos de los análisis neoclásicos se apoya una función de producción (donde  $Q_{it}$  es el producto bruto real de cada empresa  $i$  en el año  $t$ , y  $K_{it}$ ,  $L_{it}$  y  $M_{it}$  en el año  $t$ , y son capital, trabajo e insumos intermedios, respectivamente):

$$Q_{it} = f(K_{it}, L_{it}, M_{it})$$

La anterior función de producción provee las bases para calcular la productividad total de los factores para cada

planta (en estas ecuaciones se ha considerado implícitamente que existen rendimientos constantes a escala):

$$\ln TFP_t = \ln Q_{it} - \alpha_K \ln K_{it} - \alpha_L \ln L_{it} - \alpha_M \ln M_{it}$$

Esta breve explicación tiene la intención de ilustrar que el estudio de la productividad desde este enfoque utiliza los conceptos de productividad multifactorial y productividad del trabajo. La distinción es importante porque, como nos explica Valle<sup>21</sup>: “con la productividad multifactorial abordan la cuestión de la eficiencia en la utilización de los recursos, y con la productividad del trabajo analizan el problema desde el ángulo del consumo... Y es que para los neoclásicos es importante señalar que la medida de la productividad del trabajo no mide la contribución del trabajo al producto”.

Como se anotó anteriormente, respecto a la crisis en el sector maquilador existen explicaciones diferentes a la que ofrece la teoría neoclásica. En general, se señala que es probable que la crisis que vivió la maquila implique una crisis de productividad. Es decir, originada en los procesos productivos con limitantes para elevar la productividad<sup>22</sup>.

En términos de la evolución de la productividad, se conoce que ésta presentó oscilaciones que pasaron por el estancamiento entre 1990 y 1993, caída y estancamiento entre 1994, 1995 y 1996 y disminución en general a partir de 1997<sup>23</sup>. Es decir, antes de la crisis iniciada en el año 2000 el crecimiento en la productividad en la maquila ya se enfrentaba a obstáculos que antes de 2000 que no tenían que ver con la reducción de la demanda de sus productos en el mercado norteamericano, ni todavía con la huida de maquilas a Centroamérica o a China<sup>24</sup>.

La crisis de productividad debe ser entendida como la dificultad que implica una *creciente* productividad social del trabajo (como sucede en la teoría marxista), a diferencia de los efectos que tiene la productividad sobre la reducción de la rentabilidad por una *menor* productividad del trabajo (como sucede en Ricardo, o incluso como explican los neoricardianos a través de incrementos salariales por encima del aumento de la productividad). En la línea de la

corriente marxista se señala que, mientras más se hayan desarrollado las fuerzas productivas, más difícil es valorizar el capital global de la sociedad<sup>25</sup>.

Esta controversia se entiende pocas veces, incluso existe una interpretación errónea de la teoría marxista (como la que a continuación se reseña), de ahí la justificación de hacer un acercamiento a esta perspectiva:

“Con su análisis, Marx se adelanta más de un siglo a las modernas teorías del cambio tecnológico que ven en la introducción de maquinaria —y en general en la inversión de capital fijo— el vehículo para la adquisición de nueva tecnología con el objeto de elevar la productividad y reducir costos”<sup>26</sup>.

Se advierte que esta oposición es de vieja data y encierra una discusión profunda. El estudio de la productividad concierne a diferentes niveles de investigación tanto teóricos como metodológicos: por un lado se estudia, de manera muchas veces descriptiva (es el tipo de trabajos que predomina), la evolución de la productividad, en sí mismo aquí está confinado el problema de su mensurabilidad; otra discusión se refiere a los determinantes de la productividad y en no pocas ocasiones se corre el riesgo de caer en determinismos o simples relaciones de causalidad. Una tercera dificultad, de cierto nivel de abstracción, se refiere al desarrollo capitalista de la productividad y su efecto en la acumulación de capital.

Sobre este último aspecto descansa la presente nota. De los problemas relacionados con el abordaje de la productividad se desprende que ésta “no es un concepto bien definido, ni un término con significados puramente técnicos o contables. Es un término que condensa los saberes de la economía pero también las ideologías de las clases sociales”<sup>27</sup>.

En un estudio más amplio hacia futuro interesa delinear cuál ha sido la vía seguida por México ante la pérdida de posiciones internacionales relativas en productividad y cuáles han sido los costos en términos de condiciones de trabajo y de empleo precario y desempleo.

Es indispensable evaluar si la reestructuración productiva, que ha tendido lugar por lo menos desde hace dos

<sup>21</sup> Valle Baeza, Alejandro, “Productividad: las versiones neoclásica y marxista” en *Investigación económica* 198, octubre-diciembre de 1991, p. 46.

<sup>22</sup> Véase Bendesky, Lebn et. al. *Op. cit.* y De la Garza, *Op. cit.*

<sup>23</sup> Bendesky, León, et. al. *Op. cit.*, p. 98.

<sup>24</sup> De la Garza, Enrique, *Op. cit.*

<sup>25</sup> Ramos, Javier y Alejandro Valle, “Una nota sobre la tendencia al descenso de la tasa de ganancia” en *Economía: teoría y práctica*, UAM, núm. 1, 1983, p. 144.

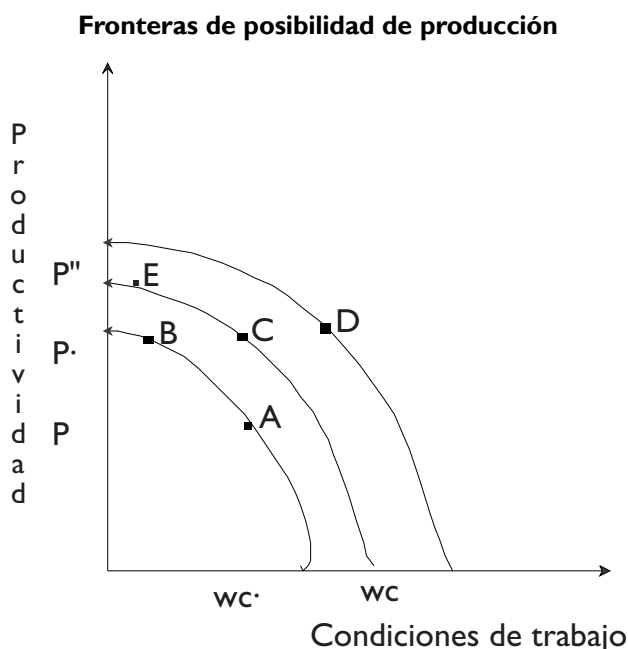
<sup>26</sup> Hernández Laos, Enrique, *La productividad y el desarrollo industrial en México*, México, FCE, 1985.

<sup>27</sup> Valle, Alejandro, “Productividad ...” *Op. cit.* p. 46.

décadas, ha representado un intento de los empleadores por mejorar la productividad y la calidad de los productos a través de cambios institucionales en la producción, la flexibilidad del trabajo y/o el grado de modernización industrial. A continuación explicamos esto.

El incremento de la producción, de manera general, puede implicar el mejoramiento de las condiciones de trabajado o el incremento de la intensidad del trabajo. De manera intuitiva se establece la siguiente explicación que permitirá distinguir entre productividad y eficiencia productiva y mostrar el derrotero que tiene la discusión sobre las formas de incrementar la productividad.

Para ilustrar esta diferencia Fairris<sup>28</sup> hace uso de una herramienta conceptual tomada de los economistas conocida como fronteras de posibilidad de producción (normalmente utilizada para intercambio de bienes de consumo, por ejemplo, pan y tortillas), ajustada para exponer las condiciones de trabajo y la productividad.



Fuente: Fairris, David, "Are transformed workplaces more productivity efficient?" en *Journal of economic issues*, vol. XXVI, num. 1, september, 2002.

La figura presenta distintas posibilidades de producción que corresponden fundamentalmente a tres diferentes formas de organización de la producción. Cada frontera expresa una combinación de productividad y condiciones de trabajo disponibles en una sociedad, manteniendo constantes la cantidad de recursos productivos, la tecnología y la organización de la producción y el conjunto de instituciones que afectan la producción. De tal manera que una sociedad llega a ser "eficientemente más productiva" por moverse a una frontera de posibilidad de producción más alta (externa), a través de alguna innovación tecnológica u organizacional en la producción<sup>29</sup>.

El ejercicio consiste en suponer que, previo a las transformaciones productivas, nos encontráramos en el punto A de la gráfica, con su correspondiente nivel de productividad P. Alcanzar un nivel mayor de productividad (P') no necesariamente implica un mejoramiento en la eficiencia productiva. El incremento al nivel de productividad P' podría estar acompañado de un genuino mejoramiento de la eficiencia productiva consistente en un movimiento a los puntos C y D en la gráfica, o por un incremento en la intensidad del trabajo con posibles compromisos de salud y seguridad en el lugar de trabajo, esto implicaría moverse al punto B de la gráfica.

Este ejemplo de Fairris permite cuestionar algunos aspectos: a) ¿cuál ha sido la vía mexicana para incrementar la productividad? y, b) ¿la reestructuración productiva mexicana conlleva un incremento de la productividad o un mejoramiento en la eficiencia productiva? Por tanto, ¿cuáles son las condiciones de trabajo de la clase obrera de la industria maquiladora?

Dar respuesta a estos cuestionamientos escapa el alcance de la presente nota. Por el momento, es importante establecer las diferencias que existen al estudiar la crisis de la industria maquiladora, pero sobre todo señalar que se trata de una crisis de productividad. También es importante resaltar que el estudio de la crisis de productividad se refiere al problema de valorización del capital y no a la caída del índice de productividad.

<sup>28</sup> Fairris, David, "Are transformed workplaces more productivity efficient?" en *Journal of economic issues*, vol. XXVI, num. 1, september, 2002.

<sup>29</sup> *Ibid.*