

Desverticalización productiva, *outsourcing*
y efectos sobre el empleo
en la relación México-Estados Unidos 1987-2003

Juan Andrés Godínez Enciso
María Carolina Ángeles Juárez

Aportes, Revista de la Facultad de Economía, BUAP, Año XI, Número 33, Septiembre - Diciembre de 2006

Desde hace veinte años el proceso económico global ha implicado el comercio de marca para inversiones y flujos comerciales. En este contexto el crecimiento de la subcontratación extranjera —la desintegración vertical de la producción— es un mecanismo central en la nueva definición de las relaciones de la economía regional. Esta lógica competitiva tiene efectos de diversa magnitud, no siempre favorables, en el empleo, los salarios, comercio y mejora productiva en las localidades incorporadas de países más pequeños en vías de desarrollo. Este documento analiza algunos aspectos de las relaciones económicas entre Estados Unidos y México, particularmente en la subcontratación extranjera dinámica de firmas americanas en industrias electrónicas, computacionales, automotoras y de ropa. El objetivo de este documento es presentar las evidencias que demuestran que este proceso ha causado pérdida de empleos y un extensión de la brecha salarial entre el trabajador especializado y el trabajador no especializado en Estados Unidos, y en un sentido opuesto no ha estimulado el aumento de empleos en México y ha incrementado la desigualdad salarial en este país.

*Productive Deverticalization, outsourcing
and effects on the use in the relation Mexico-USA 1987-2003*

The global economic process has been the mark trade to investment and commercial flows twenty years ago. In this context the growth in the foreign outsourcing -the vertical disintegration of production- is a central mechanism in the new definition of regional economy relationships. This competitive logic has effects of different magnitude, not always favorable, on employment, wages, commerce and productive improvement in the incorporated localities of smaller development countries. This paper analyzes some aspects of the economy relations between United States and Mexico, particularly on foreign outsourcing dynamic of american firms in electronic, computer, automotive and apparel industries. The objective of this paper is to present evidences being shown that this process has caused job losses and extended gap wage between skill labour and skilled labour in U.S., and that in a opposite sense has not stimulated the expansion of employment in Mexico and also has expanded the wage inequality in this country.

Introducción

La creciente expansión del comercio internacional de los últimos veinte años ha sido una de las expresiones más importantes de la denominada globalización, la cual ha modificado las relaciones económicas de los espacios productivos locales y regionales en el mundo, provocando, entre otras cosas, distintos efectos sobre el empleo, los salarios y la especialización productiva de dichas localidades (*cross production and share market trade*).

Este fenómeno identificado como el proceso paralelo de integración del comercio internacional y desintegración productiva (*outsourcing, network production, global chain production*, entre otras expresiones), que no atinge a todos los espacios económicos, ha sido más que evidente en la región del TLC (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), específicamente en el ámbito de las economías de Estados Unidos y de México.

La mayor integración efectiva en los flujos de comercio e inversión entre Estados Unidos y México ha establecido una dependencia peculiar respecto al ritmo de crecimiento económico, el tipo de especialización productiva, la forma de inserción en los circuitos de comercio externo y el volumen de empleo generado en ambas naciones, sobre todo a partir de los años noventa del siglo pasado. Entre este grupo de implicaciones, una que en fechas re-

cientes ha emergido como una preocupación creciente entre analistas estadounidenses se refiere al impacto negativo que la desintegración y re-localización productiva de varios segmentos industriales de los Estados Unidos ha tenido sobre la generación de empleo interno. A partir de este planteamiento el objetivo del presente artículo es mostrar que la mayor dependencia productiva entre ambos países, en gran parte explicada por la re-localización de etapas de producción de empresas de Estados Unidos hacia México, no ha provocado una correlación positiva en la generación de empleo en nuestro país.

Para alcanzar este propósito serán consideradas cuatro actividades industriales que se han caracterizado por su rápida expansión envolviendo ese proceso de desintegración en la cadena de valor industrial en los años recientes: automotriz, electrónica, cuero y calzado, y textil.

El trabajo está dividido en dos grandes secciones, la primera, muestra los principales elementos que identifican al proceso de desverticalización de la cadena de valor industrial, en donde se distinguen tres aspectos básicos: *a)* la estrategia de las empresas basada en la posibilidad tecnológica de “desintegrar” etapas productivas, las que son trasladadas hacia proveedores independientes; *b)* la recomposición de la cadena presenta una dimensión espacial, las etapas son trasladadas hacia zonas atrac-

tivas, sobre todo de bajo costo; c) la reconfiguración competitiva anterior define nuevas bases en las relaciones económicas, típicamente asimétricas, entre regiones. Aspectos que se expresan en la lógica mostrada por los flujos de comercio y de inversión a escala mundial de los años recientes.

La segunda sección, dado que la relación económica desde los años ochenta entre Estados Unidos y México refleja en gran parte los procesos anteriores, dirige su atención hacia el tipo de efectos derivados de la mayor integración establecida entre ambos países. En particular mostrar que las prácticas *outsourcing* estimuladas por empresas estadounidenses en sectores como el automotriz, la electrónica, la computación, calzado y confección, han provocado pérdidas de empleo en los Estados Unidos y que la transferencia de segmentos de esas actividades hacia México, en contraparte no ha estimulado el crecimiento de empleo en este último país.

1. Los procesos de desintegración productiva global y los flujos de comercio internacional

Las bases de la organización productiva industrial han mostrado alteraciones significativas, desde los años ochenta, cuyo alcance no se reduce a modificaciones tecnológicas y organizativas. Estas trayectorias inciden de forma determinante en el sentido y composición de los flujos de comercio e inversión, y reconfiguran el escenario de la geografía económica mundial. En general, dichas alteraciones en la base de producción y en los mecanismos de rivalidad internacional, han sido el emblema del fenómeno de globalización econó-

mica (Dicken, 1998, Dunning, 1997; Chesnais, 1996).

Las transformaciones tecnológicas asociadas a la posibilidad de organizar etapas de la producción en módulos independientes y al proceso de estandarización de partes y componentes (Langlois y Foss, 1997), a la par de las rápidas alteraciones en los patrones de consumo, representan el caldo de cultivo en la determinación de uno de los principales ejes de la organización económica contemporánea: la desverticalización o externalización de la producción (Feenstra, 1998).

A través de la externalización productiva, las empresas han delineado sus estrategias competitivas, lo cual por un lado, les ha permitido concentrar sus esfuerzos en actividades consideradas la base de su fortaleza competitiva (*core activities*): planeación, diseño, IyD, *marketing* y servicios posventa. Por otro, les ha otorgado la posibilidad de flexibilizar la operación de la cadena de valor (vía esquemas *arm length*) por medio de relaciones con circuitos de proveedores independientes que ofrecen servicios productivos, generan escala y eficiencia en costos. Esta fragmentación en la producción tiene a su vez otra característica central, un desplazamiento espacial, regional o internacional, de esas fases productivas en busca de zonas atractivas de bajo costo (Figura 1).

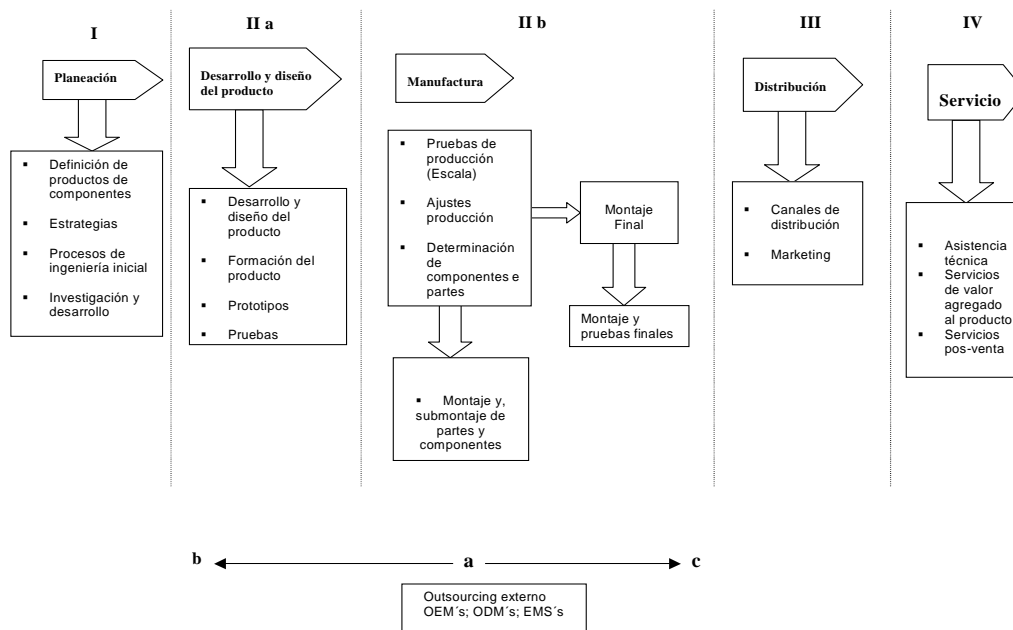
Las alteraciones organizativas de la producción actual tienen, además de nuevos fundamentos tecnológicos y de gestión a lo largo de la cadena de producción, efectos espaciales. Para ser más precisos, conlleva impactos sensibles en territorios y localidades económicas específicas. En un primer momento, por la incorporación o ex-

clusión de área en los flujos de comercio y de inversión extranjera directa. Las regiones incorporadas a esos circuitos como zonas huésped, o zonas atractivas *supply base*, con base en sus ventajas particulares tienen, en un segundo momento, algún tipo de impacto esperado: aumento de exportaciones, especialización productiva, crecimiento en empleo y salarios, y en el mejor de los casos la posibilidad de aprovechar aprendizaje productivo.

Es reconocido que el liderazgo de estos

procesos a escala mundial ha sido conducido por empresas transnacionales, particularmente por empresas estadounidenses, en industrias de alta tecnología —computación y electrónica— (Sturgeon, 2002; Jeats, 1998), así como en sectores maduros y de baja intensidad tecnológica —automotriz, calzado y textil—, en un claro proceso de internacionalización (Hatzichronoglou, 1999). Sin embargo, también hay evidencias de que estos procesos presentan más claramente relaciones de carácter intra-

FIGURA 1
PRINCIPALES ETAPAS EN UNA CADENA DE VALOR



Fuente: Elaboración propia

La cadena de valor en diferentes industrias ha sido fragmentada. La empresa se concentra en funciones consideradas estratégicas para sostener y ampliar capacidades competitivas (Etapas I, IIa, III y IV) y “cede” a proveedores independientes etapas menos vitales (menor valor agregado), básicamente operaciones de manufactura y en menor medida de diseño (el movimiento de *ab* o *ac*) realizadas por empresas que ofrecen servicios de manufactura (OEM's y ODM's) en sistemas de aprovisionamiento.

regional (Godinez, 2005; Leamer y Storper, 2004; Schiff y Winters, 2003).

La globalización es el síntoma de un nuevo trazo en la forma de organizar la producción, delineado por las estrategias competitivas de empresas transnacionales, quienes desverticalizan actividades y las desplazan a zonas geográficas que ofrecen ventajas, sean tecnológicas, organizativas o productivas, y que brindan oportunidades en costos. “Las cadenas de valor [...] son ahora un mosaico de producción multilateral y multinacional, envolviendo a muchos países pero asociado a una empresa o grupo de empresas afiliadas” (Deo y Jaffee, 2004: 1).¹

1.1 La lógica rent seeking de la inversión bajo condiciones de competencia global

La búsqueda de ventajas productivas representa, sin duda, trayectorias *rent seeking* de las grandes empresas, cuyo sentido es la obtención de oportunidades y eficiencia en costos evaluando: la proximidad de mercados intermedios y finales; la existencia de infraestructura y servicios; la abundancia de mano de obra de bajo costo o de trabajadores especializados; y las oportunidades derivadas de sistemas de regulación favorables (laborales, de inversión, fiscales y comerciales).

¹Esta lógica competitiva ha traído también como consecuencia el replanteamiento del papel de las ventajas absolutas en los mecanismos de acumulación y re-localización productiva. “Con el incremento en la movilidad de capital y comercio de bienes intermedios, el armonioso mundo teórico de las ventajas comparativas cede el paso a la lucha competitiva por ventajas absolutas y la conveniencia relativa de una locación para la producción de una parte del proceso de producción” (Milberg, 2004: 1).

El cambio en las condiciones tecnológicas y organizacionales, asociadas a las presiones competitivas mundiales, incidió sobre las estrategias de las empresas transnacionales, en el replanteamiento de sus dimensiones y su forma de presencia internacional (Hagström y Hedlund, 1998). Entre los aspectos distintivos que enmarcan la actual dinámica de las empresas destacan:

a. Fortalecer, frente a una mayor rivalidad, sus bases competitivas y sus mecanismos de coordinación multidimensional; concentrándose en sus *core competences* y coordinando los distintos momentos de la cadena de valor (lo que implica mantener simultáneamente eficiencia productiva y funcionalidad de las actividades distribuidas geográficamente)

b. Flexibilizar sus sistemas organizativos para tener mejor capacidad de aprovechar, por un lado, ventajas operacionales (costos y escala), por otro, el acceso a nuevo conocimiento productivo (fuentes externas para la innovación, las cuales se encuentran también difundidas geográficamente).

c. Reducir los riesgos en la incertidumbre frente a los rápidos cambios competitivos (tecnológicos, productos y perfiles de mercado).

En este entorno la externalización de actividades, hacia distintas áreas de la geografía económica, se ha sustentado en una mayor aproximación en la inter-relación entre unidades productivas independientes. Lo distintivo de esta lógica ha sido la formación de redes de empresas (esquemas híbridos de organización), sea para la flexibilización operacional de la cadena de producción (relaciones verticales inter-empresa) o bien para establecer mecanis-

mos de aprovechamiento en tareas dirigidas a la innovación, por ejemplo, acuerdos de investigación y desarrollo (relaciones horizontales inter-empresa).

La principal tendencia de estos dos patrones de conducta se centra sobre todo en la construcción de relaciones entre empresas y niveles de aprovisionamiento (círculos de proveedores) que faciliten la reducción de costos y la generación de volumen de producción la cual, como ya se ha subrayado, lleva inmersa una mayor distribución espacial. Evidentemente el comportamiento en los flujos de inversión y la composición comercial internacional en los últimos veinte años reflejan estos ajustes competitivos de las empresas transnacionales. A continuación se establece el movimiento que asume este comportamiento organizacional de las empresas, en una escala global, a través de los flujos de inversión externa.

1.2 La lógica de la inversión extranjera directa (IED)

Antes que nada es importante distinguir dos lógicas en el movimiento de la IED que responden a diferentes incentivos: la IED horizontal (*market-seeking*) y la IED vertical (*efficiency seeking*). La primera, evalúa los beneficios entre producir en otro país o exportar los productos. Para ello verifica las condiciones de organización, coordinación y gestión, productiva y comercial, que lleva a cabo en sus lugares de origen, evaluando la existencia de base productiva en los potenciales mercados. La decisión de invertir en otra región conlleva en este caso la “replica” de las funciones organizacionales de la empresa, la cual dependerá de la expectativa sobre criterios

de escala, barreras de acceso, condiciones tecnológicas, entre otras.

Por su parte, la IED vertical, definida como flujos que buscan eficiencia económica, se dirige hacia otras áreas geográficas con el objetivo de garantizar el suministro de materiales o asegurar las relaciones de aprovisionamiento (garantizar acceso a recursos naturales o bien partes o componentes para asegurar capacidades de producción). La lógica en este comportamiento de la inversión es procurar ventajas para la reducción de costos (bajos costos salariales, bajos impuestos sobre ganancias y bajas o poco estrictas condiciones salariales o ambientales). Para que una inversión externa se realice bajo este criterio, es indispensable que los beneficios esperados en el abasto estén por encima de los costos de transporte.

La distinción entre estos dos movimientos en la IED es más que de grado, particularmente en el escenario de disputa regional-global. Las inversiones que buscan asegurarse de recursos naturales o *commodities* primarios ha sido un rasgo típico de los procesos de acumulación transnacional (*resource-seeking*). Sin embargo, la variante más representativa de los flujos de inversión de los últimos 20 años, ha sido un proceso en donde las empresas buscan, más que recursos primarios, condiciones que les garanticen la continuidad de las actividades de su cadena de producción, articuladas internacionalmente. La trayectoria seguida en los movimientos de la inversión buscan garantizar o fortalecer el acceso a componentes y partes con proveedores (*backward linkages*) o bien facilitar el acceso a clientes o mercados claves (*forward linkages*), la cual ha sido definida

como *strategic-asset seeking* (Dunning, 2000).

En ésta última lógica, la dispersión de los flujos de inversión puede expresarse a través de esquemas que involucran actividades intra-empresa (filiales localizadas en las zonas huésped) o en esquemas inter-empresas (relaciones usuario-proveedor, por ejemplo, vía subcontratación) que puede establecerse o no con proveedores locales. Se debe subrayar que los procesos de desverticalización (producción modular y estandarización de productos) provocan que la forma predominante en las estrategias por la búsqueda de activos se encuentre cada vez más asociada a formas *outsourcing* regionales o globales, traducidos en sistemas de círculos de proveedores (Hobday, 2000).

La desverticalización productiva en escala global, que acompaña a la lógica de inversión externa vertical tiene distintas implicaciones, las cuales pueden dividirse en dos perspectivas: la de los agentes conductores, quienes se replantean estrategias en la búsqueda constante por elevar competitividad, bajos costos, escala de producción, acceso a mercados, etc., y la de los espacios receptores (regiones, países, localidades) que esperarían ser, por un lado, áreas de atracción para la IED y, por otro, obtener repercusiones positivas de esos desplazamientos: transferencia tecnológica, participación en los circuitos comerciales, generación de empleo, mayores estándares salariales y, en general, efectos *spillover* sobre las capacidades de aprendizaje productivo local.

Entre los planteamientos y análisis dirigidos a la comprensión de las diferentes aristas económicas y sociales provocadas

por la desverticalización productiva y la reconfiguración de la geografía económica, se encuentra la cuestión del tipo de impacto que se ha venido produciendo sobre las economías receptoras (países en desarrollo, caracterizados por sus menores costos laborales), en términos del estímulo exportador, empleo, salarios y mejoramiento de capacidades productivas locales.

Autores como Arndt y Kierkowsky (2001) consideran que esta moderna forma de organización productiva fragmentada conlleva la ampliación de oportunidades, incremento de competitividad y empleo, así como beneficios económicos en general, para empresas y localidades en el contexto internacional. Sin embargo, en diversos estudios se presentan evidencias de que los supuestos beneficios esperados han sido limitados o excepcionales.

En general las evidencias, tanto en el ámbito sectorial como de manera agregada, muestran resultados relativamente pobres. La inserción en los circuitos de comercio internacional de las regiones en desarrollo si bien han mostrado una sensible expansión en el volumen de exportaciones, también han presentado aumentos más que proporcionales en el crecimiento de las importaciones (CEPAL, 2004). De la misma forma, la participación del valor agregado interno en el componente exportado ha resultado marginal, como en los casos de Brasil (Sarti y Sabattini, 2004) y de México (Godinez, 2005), provocando nuevas dependencias estructurales en los coeficientes de comercio. Al mismo tiempo los estímulos o derramas industriales esperadas por la presencia de inversión extranjera directa, en la experiencia mexicana, muestran resultados estadísticamen-

te poco significativos en términos de “eslabonamiento local” de las empresas extranjeras (Romo, 2003).²

Algunos estudios, para el caso mexicano, sugieren experiencias de éxito en el tipo de inserción dentro de los esquemas *outsourcing*, sobre de todo a nivel de empresa específica más que la localidad en su conjunto, tanto en sectores intensivos en tecnología (electrónica) como en industrias tradicionales (calzado o textil). Sin embargo, éstos han sido casos de excepción y casi siempre, dichas empresas exitosas, participan como proveedores en los niveles de menor valor agregado.³

² En otras latitudes existen también estudios que arrojan resultados similares. Por ejemplo, en el caso de Taiwán, un país con un grado de avance económico comparativamente mayor que la región latinoamericana, un trabajo sobre el impacto local de la acción de la IED, bajo esquemas *outsourcing* en el sector de la computación, indica que los estímulos generados para el impulso de procesos *upgrading* han sido más bien indirectos (Kishimoto, 2003).

³ Ver por ejemplo, Jaén y León (2005), García (2005) Godínez (2005) y Martínez (1999).

1.3 Los cambios en la composición de los flujos de comercio mundial

La dinámica en la lógica de la IED vertical ha ido a la par con la intensificación de los flujos de comercio mundial, sobre todo desde la década de los años ochenta y cuyo comportamiento puede observarse en la acelerada expansión del coeficiente de comercialización internacional (el promedio de importaciones y exportaciones respecto al valor agregado de los productos comercializados) de los países más desarrollados (Cuadro 1).

Más allá del acelerado crecimiento en el intercambio global de mercancías, el rasgo más sobresaliente se ubica en la composición de los productos comercializados, los bienes intermedios, partes y componentes industriales, han aumentado significativamente su participación en el total de las transacciones, dando como resultado un aumento continuo de los insumos importados sobre el total de insumos industriales (Cuadro 2). Este comportamiento en el flujo de comercio internacional

CUADRO 1
COEFICIENTE DE COMERCIO INTERNACIONAL EN PAÍSES SELECCIONADOS (PORCENTAJE)*

	1890	1913	1960	1970	1980	1990	2001
Australia	27.2	35.6	24.4	25.6	32.4	38.7	160.4
Canadá	29.7	39.4	37.6	50.5	65.6	69.8	186.4
Dinamarca	47.4	66.2	60.2	65.9	90.0	85.9	219.4
Francia	18.5	23.3	16.8	25.7	44.0	53.5	148.8
Alemania	22.7	29.2	24.6	31.3	48.5	57.8	137.8
Italia	14.4	21.9	19.2	26.0	43.1	43.9	116.6
Japón	10.2	23.9	15.3	15.7	25.8	18.9	43.4
Noruega	46.2	55.2	60	73.2	70.9	74.8	273.8
Suecia	42.5	37.5	39.7	48.8	72.9	73.1	170.6
Reino Unido	61.5	76.3	33.8	40.7	52.6	62.8	137.2
Estados Unidos	14.3	13.2	9.6	13.7	30.9	35.8	67.1

Fuente: Feenstra (1998) y WTO (2001)

* El coeficiente de comercio internacional es el promedio de las importaciones y exportaciones, entre el valor agregado de los bienes comercializados.

muestra que “el incremento en la movilidad del capital y el incremento en la participación en el comercio de bienes intermedios, implica que el capital o análogamente, la producción de insumos y componentes intermedios, puede moverse donde sea más rentable. Lo cual determina que la división internacional del trabajo y la dirección del comercio internacional dependerá no sólo de las ventajas comparativas, sino sobre todo de la existencia de una localidad” (Milberg, 2004: 17)

Es en este contexto que se explica la externalización productiva global. Las estrategias de las empresas se conducen con el propósito de garantizar rentabilidad y proteger y mejorar las condiciones de los activos base de sus ventajas competitivas (*core activities*), en donde el factor espacial asume una mayor relevancia. En este sentido, elementos tales como diferencias institucionales a nivel internacional, que incluyen condiciones de los sistemas de innovación y financieras (tasas de repatriación de utilidades), regulaciones del mercado de trabajo, las dimensiones relacionadas al comercio de productos no basados en precios, así como las condiciones de seguridad social, son importantes en las expectativas de rentabilidad esperada.

De forma general, las decisiones de externalización estarían contemplando la relación entre el ahorro de costos de dejar de realizar una actividad productiva mayor a la rentabilidad esperada de llevar a cabo esa actividad. Otra lectura de este tipo de decisiones se basa en la existencia o no de un sistema de proveedores competitivo en mercados y áreas alternativas para asignar la producción.⁴

Industrias como la electrónica, computación, automotriz, vestido y calzado, han sido las principales impulsoras de la dinámica de producción desverticalizada global, la cual ha sido definida por Sturgeon como el nuevo paradigma de producción en red: “El foco ha cambiado desde la lógica y ramificación de la aparentemente inexorable expansión de estructuras internas [por ejemplo, la organización multipantalla (*multi-form firm*)] hacia la corporación moderna de las economías externas creadas por las interacciones efectuadas

⁴ “...la estrategia de la empresa es externalizar siempre que exista un mercado de proveeduría competitivo. Si la externalización por sí misma fortalece la competencia entre proveedores, la asimetría de la estructura de mercado a lo largo de la cadena global puede ser considerada endógena dentro de las decisiones estratégicas de las empresas” (Milberg, 2004: 21)

CUADRO 2
PARTICIPACIÓN DE INSUMOS IMPORTADOS EN EL TOTAL DE INSUMOS INDUSTRIALES
(PORCENTAJE)

	1974	1984	1993	2001
Industria manufacturera				
Canadá	15.9	14.4	20.2	n.d.*
Japón	8.2	7.3	4.1	8.7
Gran Bretaña	13.4	19.0	21.6	22.9
Estados Unidos	4.1	6.2	13.9	22.1

Fuente: Feenstra (1998) y World Bank (2001).

entre empresas” (Sturgeon, 2002: 452), Figura 2.⁵

La práctica *outsourcing* de las empresas estadounidenses se encuentra directamente asociada a lógicas competitivas en una escala regional o global. Por una parte, para la empresa representa decisiones respecto a dejar de lado actividades de manufactura (fabricación o ensamble de partes y componentes) y trasladarlas hacia proveedores establecidos en la misma localidad o en el espacio nacional (*outsourcing* interno). Por otra, decisiones encaminadas a realizar adquisiciones de insumos (partes y

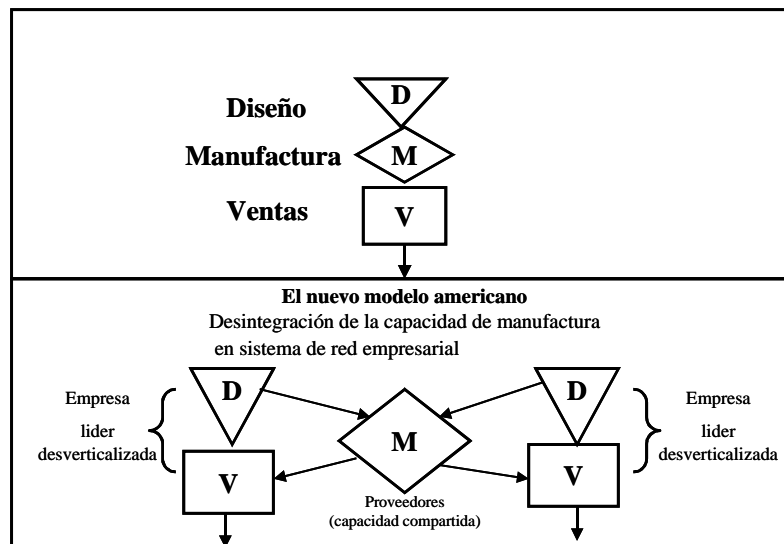
⁵ La desverticalización de la cadena de producción y el incremento en las relaciones inter-empresa (usuario-proveedor) son la principal característica del nuevo modelo estadounidense de organización industrial.

componentes) provenientes de localidades extranjeras, esto es, como importaciones de partes y componentes (*outsourcing* externo). En este último caso la empresa puede trasladar operaciones de fabricación o montaje hacia zonas de bajo costo, o bien adquirir esas partes de proveedores independientes también localizados en regiones fuera de su territorio nacional⁶ (figura 3).

La modalidad de *outsourcing* externa, a través de circuitos de proveedores es la

⁶ Ambas alternativas estratégicas se expresan en dos rutas, la primera, dejar de realizar producción doméstica y efectuarla de manera externa (con subsidiarias o empresas independientes), la segunda, realizar compras internas (desde empresas proveedoras independientes) en el propio territorio nacional o bien realizarlas en el exterior (ya sea a través de subsidiarias o de nuevo con proveedores independientes a la empresa).

FIGURA 2
MODELOS DE ORGANIZACIÓN PRODUCTIVA DE LA INDUSTRIA ESTADOUNIDENSE



Fuente: Sturgeon (2002: 481)