

Opinión financiera

COORDENADAS

¿Eficiencia o bajos sueldos?

ENRIQUE QUINTANA



Pareciera que en cuestión de muy poco tiempo, México se convirtió en campeón de la competitividad. ¿Será verdad?

Hace algunas semanas, **los productores brasileños** de autos se dieron cuenta de que **estaban perdiendo la partida** y buscaron cerrar las puertas a las exportaciones mexicanas.

Al final las dejaron entreabiertas. Esta misma semana, **los argentinos han amenazado** con hacer lo mismo, pues se han dado cuenta de que **su producción pierde frente a la de México**.

Vaya, ya hay quien cree que en una de esas hasta los chinos van a tener que defenderse de la gran competitividad de México.

Lo único malo es que uno de los ingredientes de esa competitividad es que **en México se paga poco**.

Creo que una de las verdades incómodas que no nos gusta ver es que en México seguimos con salarios muy bajos y que no se han incrementado.

El Inegi sigue un grupo de cuatro países en los que calcula el salario medio por hora en dólares en la industria manufacturera.

En 2007, primera observación de la serie, el pago en México era de 2.1 dólares, una cifra que superaba en 40 por ciento a lo pagado en Chile, pero que era apenas el 25 por ciento de lo que se ofrecía en Estados Unidos.

La última observación del Inegi corresponde al año pasado. **En el caso de México, en 2011, el salario promedio en dólares era igual que el de 2007**. En Chile había aumentado en 40 por ciento, igualando a México, y en Estados Unidos, el incremento fue de 9 por ciento. Ahora el salario mexicano es sólo 22 por ciento del de EU.

Un indicador más relevante es el costo unitario laboral, es decir, el costo de la mano de obra por unidad producida.

En el caso de este indicador, el Inegi no incluye a Chile. En México, hubo una caída de 1.6 por ciento entre 2007 y 2011, lo que implica un aumento de productividad neta.

En Estados Unidos aumentó en 3.6 por ciento. Esto significa que los salarios crecieron más que la productividad.

China es otra historia. Entre 2000 y 2010, los salarios virtualmente se cuadruplicaron. Los estimados para el cierre de 2010 indican un nivel promedio de 1.9 dólares por hora en la manufactura.

Estos significa que **están sólo 10 por ciento por abajo de México**.

La **verdad incómoda de nuestra competitividad** es que aunque haya buenos indicadores en diversos rubros y se valore también de manera importante nuestra cercanía al mercado norteamericano, uno de los factores determinantes de nuestro atractivo siguen siendo los bajos

salarios promedio que hay en México.

Podremos presumir que la razón por la que otros países andan queriendo cerrarles el paso a los productos mexicanos es porque somos muy productivos cuando podamos combinar un crecimiento sostenido de los salarios reales junto con un aumento de la productividad laboral.

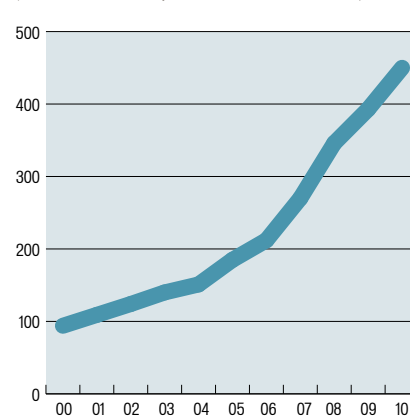
Y eso requiere cambios en las reglas del juego que no hemos querido hacer, para abaratar la electricidad, las telecomunicaciones, la burocracia, el transporte, entre otras cosas.

Así que más vale que no nos solacemos en lo buenos que somos frente a Brasil o Argentina, sino que pensemos en que algún día tendremos que permitir que los salarios finalmente crezcan y con todo y ello, seguir con ventajas.

enrique.quintana@reformamex.com

El salto de los salarios en China

(Dólares mensuales promedio en áreas urbanas)



Fuente: Elaboración propia con datos del China Statistical Yearbook 2011.

COLABORADOR INVITADO

¿Una nueva política industrial?

ENRIQUE DUSSEL PETERS



En ciertos círculos –también en aras de diversos debates sobre la economía mexicana ante las inminentes elecciones y en el mediano plazo (2012-2018)– el de la política industrial se ha vuelto un tema de creciente **“moda”**: ante primitivas visiones de macroeconomistas de la política industrial –bajo el lema de “la mejor política industrial es la no-política industrial”– durante los últimos 20 años, **ahora pareciera ser que la política industrial será el “aceite de serpiente” que cure de todos los males**: ante los problemas de la macroeconomía, de ciencia y tecnología, innovación, comercio, infraestructura, etc., pareciera que es la política industrial la que sobrellevará los problemas estructurales de los respectivos sectores.

Un par de aspectos son importantes para contextualizar la discusión. Primero, **el objetivo de la política industrial es el incremento del nivel de vida de la población y concretamente de los trabajadores en la manufactura**. Segundo, la industria y manufactura son sectores críticos –no obstante su caída en el empleo y el PIB en las últimas décadas– porque sirven de **“bisagra” entre los sectores agrícola y servicios** y generan procesos y productos hacia atrás y hacia adelante de las respectivas actividades. Segundo, en 2012 y en el largo plazo en el 2030, **la política industrial no es cualitativamente comparable con la visión y los instrumentos utilizados en buena parte del siglo 20**, es decir, no se trata de “volver al futuro”. Tercero, históricamente el sector manufacturero hasta hace poco buscó explotar las diferencias internacionales entre el medio ambiente, condiciones laborales y ventajas absolutas y comparativas propias de la manufactura; **explotar ventajas con respecto al medio ambiente y la fuerza de trabajo barata, sin embargo, resulta crecientemente insostenible**. Cuarto, **la política industrial debe ser parte de una estrategia nacional coherente**: la política fiscal, monetaria, de crédito, comercial, de ciencia y tecnología, agrícola, etc. Es decir, no tiene ningún sentido implementar instrumentos de política industrial si, al mismo tiempo, la sobrevaluación del tipo de cambio real, la restricción monetaria y crediticia, así como la apertura comercial, por ejemplo, afectan al sector negativamente. Quinto, la política industrial debiera orientarse a **solucionar temas y problemas específicos, más que convertirse en un instrumento ideológico** (por ejemplo, a favor del libre comercio o la reducción arancelaria indiscriminada, etc.). Sexto, la política industrial debiera presentar **instrumentos de corto, mediano y largo plazos** tanto de corte horizontal (es decir, que afecte a todos los sectores en su conjunto) como territorial-sectorial (por ejemplo, de agrupamientos industriales específicos, hacia empresas de menor tamaño, el apoyo a agrupamientos de empresas y el fomento de segmentos de cadenas de valor y respectivas empresas en territorios específicos. No se trata necesariamente de “seleccionar a ganadores”, pero sí de una apuesta en el corto, mediano y largo plazos con mecanismos dinámicos de evaluación a través de instituciones externas y continuas. **En el caso concreto de México, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte presenta un enorme potencial para México en una “segunda etapa de integración”**: Estados Unidos continuará expulsando segmentos de cadenas de valor en la manufactura y en servicios, y México bien pudiera convertirse en el principal receptor de estos empleos.

Profesor del Posgrado en Economía y Coordinador del Centro de Estudios China-México de la UNAM

http://dusselpeters.com

El autor es Director General de C-Estrategia.



COLABORADOR INVITADO

Juicios mercantiles: lastre competitivo

FRANCISCO FERNÁNDEZ CASTILLO



En México, sobrevivir como Mipyme durante el primer año de vida es toda una odisea. Esta situación se agrava si la empresa opera desde la informalidad. La barrera

de los 12 meses, aunque significativa, no necesariamente implica el desarrollo libre de problemas. Uno de los principales obstáculos que encuentran las empresas durante algún momento de sus vidas son los juicios mercantiles. Actualmente, el funcionamiento de los mismos es para las Mipymes sinónimo de muerte agónica, sin importar si la empresa actúa como denunciante o denunciada.

A nivel de plazo, en México un juicio mercantil tarda, en promedio, un año –en Luxemburgo, 150 días–, habiendo entidades federativas, como Zacatecas, que bajan la duración a 8 meses y otras, como Quintana Roo, que la elevan a 18 meses. La sola etapa probatoria y resolutoria del mismo tarda entre 4 –caso de Durango– y 12 meses –caso del Distrito Federal. Este plazo es el tiempo mínimo en el que se priva a las empresas del derecho que solicitan –cuando se trata de la denunciante y la sentencia es favorable– o en el que la empresa debe de garantizar la existencia de recursos suficientes para cumplir

con una posible sentencia desfavorable, motivo por el cual en muchas ocasiones sus bienes son embargados.

En relación con el costo, las cosas no son mejores. Si bien los servicios de los juzgados y tribunales del orden público son gratuitos, los conflictos legales que se llevan ante ellos generan altos costos para las empresas. Los juicios mercantiles requieren conocimientos legales, por lo que es necesaria la contratación de abogados. Los costos totales de un juicio mercantil implican entre el 20 –caso de Michoacán– y el 36 por ciento –caso de Oaxaca– del valor demandado. Los honorarios de los abogados constituyen, por mucho, la mayor parte de dichos costos: dependiendo del estado, los honorarios oscilan entre el 65 y el 78 por ciento del total.

Por todo ello, un juicio para las Mipymes puede significar la diferencia entre la continuación o la muerte, a pesar de que tales conflictos no presenten situaciones con altas cantidades demandadas o altos grados de complejidad. Por esta razón, la creación y desarrollo de métodos alternativos de justicia que aporten soluciones para disminuir el tiempo y los costos de la resolución de conflictos es clave para garantizar el desarrollo y supervivencia de una muy buena parte de las unidades económicas que dan de co-

mer a más del 90 por ciento de todos los mexicanos.

Entre estos métodos están la conciliación o la mediación, que facilitan la continuación de las actividades comerciales de las empresas, al no tener que interferir necesariamente con los medios y recursos de las mismas y acortar el tiempo para resolver una disputa. Están enfocados en la resolución de conflictos poco complejos, de cuantía menor o que tengan la posibilidad de llegar fácilmente a arreglos –más del 75 por ciento de los juicios mercantiles actuales cumplen con dichas condiciones. Ambos promueven la participación directa de las partes involucradas y no la de abogados, con el fin de llegar más fácilmente a arreglos.

Es deseable que desde todos los niveles de gobierno se implementen estrategias para poner a disposición de los ciudadanos y empresas estas formas alternativas de justicia que facilitan la resolución de conflictos comunes sin llevar a ninguno de las partes a mayor renuncia de alguno de sus derechos. Aquellas entidades federativas que implementen con mayor rapidez y vigor dichos métodos tenderán no sólo a tener Mipymes más longevas y exitosas, sino que, inexorablemente, verán cómo empresas de otras entidades mudarán sus operaciones hacia ellas.

Existe otro beneficio directo para los estados, ya que la manera tradicional de desahogar un juicio implica una mayor carga de trabajo para los juzgados y tribunales, situación que se traduce en la necesidad de más personal y, por tanto, importantes costos junto con la pérdida efectiva de imagen hacia el ciudadano por la lenta e ineficiente impartición de justicia. Además, permite que los juzgados y tribunales enfoquen su atención en una menor cantidad de asuntos, especializando a los juzgadores y elevando la calidad de las sentencias. Todo lo anterior genera fuertes derramas económicas y sociales de primer, segundo y tercer nivel y con ello importantes círculos virtuosos.

La falta de procedimientos que faciliten el arreglo constituye no sólo una importante barrera de entrada a futuros empresarios, sino un obstáculo a los actuales. La conciliación y la mediación presentan alternativas reales y de alto impacto para el País, ya que sus principales ventajas son la celeridad, economía procesal, disminución de costos y facilidades para la ejecución de las resoluciones. Esta es otra de las palancas de alta efectividad competitiva para el País que espera, tan sólo, que nos pongamos a pensar de otra manera.

UN VISTAZO

Autoriza California contrato de energía eólica mexicana

San Diego. California autorizó el primer contrato de adquisición de energía de generación eólica de México por unos 820 millones de dólares, a 20 años. La Comisión de Servicios Públicos de California informó que autorizó a dos de las tres empresas generadoras y distribuidoras de energía en el estado a adquirir la generación eólica de Baja California: San Diego Gas and Electric, subsidiaria de Sempra Energy, y Edison.

Notimex

Ampliará Bansefi corresponsalías

Cd. de México. La red de corresponsalías del Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, que hasta ahora funciona en 95 tiendas Diconsa, se ampliará a 141 puntos de atención en el País para llegar a 236 al término del 2012, informó su director, Carlos Montaña. Se busca, dijo, ampliar su red hasta ofrecer operaciones financieras básicas en 800 de las 25 mil tiendas Diconsa, en oficinas Telecom y gasolineras.

Jessika Becerra

Destacan de México competitividad

Cd. de México. México ocupa el tercer lugar de entre los países de mayor crecimiento, al tener costos para hacer negocios 21 por ciento por debajo de Estados Unidos, resaltó la consultoría KPMG. La guía “Alternativas Competitivas 2012” compara la competitividad de costos para hacer negocios entre los países de mayor crecimiento en el mundo (Brasil, China, India, México y Rusia). En la última década, estos 5 países han casi duplicado la cuota de producción mundial, representando en la actualidad un quinto del PIB mundial.

Notimex

Llama FAO a uso eficiente del agua en el agro

Cd. de México. Incrementar la superficie de cultivo de riego en el País no será suficiente para garantizar la producción de alimentos si no se actualizan las técnicas de este tipo de producción ni eficientiza el uso del agua, aseguró Nuria Urquía, representante en México de la FAO. En el Foro de Expectativas del Sector Agroalimentario y Pesquero señaló que hoy muchas de las políticas de subvención de agua incitan a los productores a consumir ilimitadamente este recurso, cuando éstas deberían enfocarse a la reducción del consumo.

Montserrat Bosque

Invierte Jatco en Aguascalientes

Cd. de México. El fabricante de transmisiones Jatco anunció una inversión de 200 millones de dólares en Aguascalientes, con la cual fabricará 1.2 millones de transmisiones de autos para el mercado nacional y de exportación y creará 300 empleos directos, anunció la firma durante una gira de Bruno Ferrari, Secretario de Economía, en la entidad.

REFORMA/Staff

REFORMA.COM

Lea completas las notas

artículos