

Moreno-Brid, Juan Carlos; Gómez Tovar, Rosa; Sánchez Gómez, Joaquín;  
Gómez Rodríguez, Lizzeth

## Working Paper

# Liberalización del comercio, resultados del mercado laboral y Trabajo Decente en México: El caso de las industrias automotriz y textil

ILO Working Paper, No. 36

### Provided in Cooperation with:

International Labour Organization (ILO), Geneva

*Suggested Citation:* Moreno-Brid, Juan Carlos; Gómez Tovar, Rosa; Sánchez Gómez, Joaquín; Gómez Rodríguez, Lizzeth (2021) : Liberalización del comercio, resultados del mercado laboral y Trabajo Decente en México: El caso de las industrias automotriz y textil, ILO Working Paper, No. 36, ISBN 978-92-2-035917-4, International Labour Organization (ILO), Geneva

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/265583>

### Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

### Terms of use:

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*

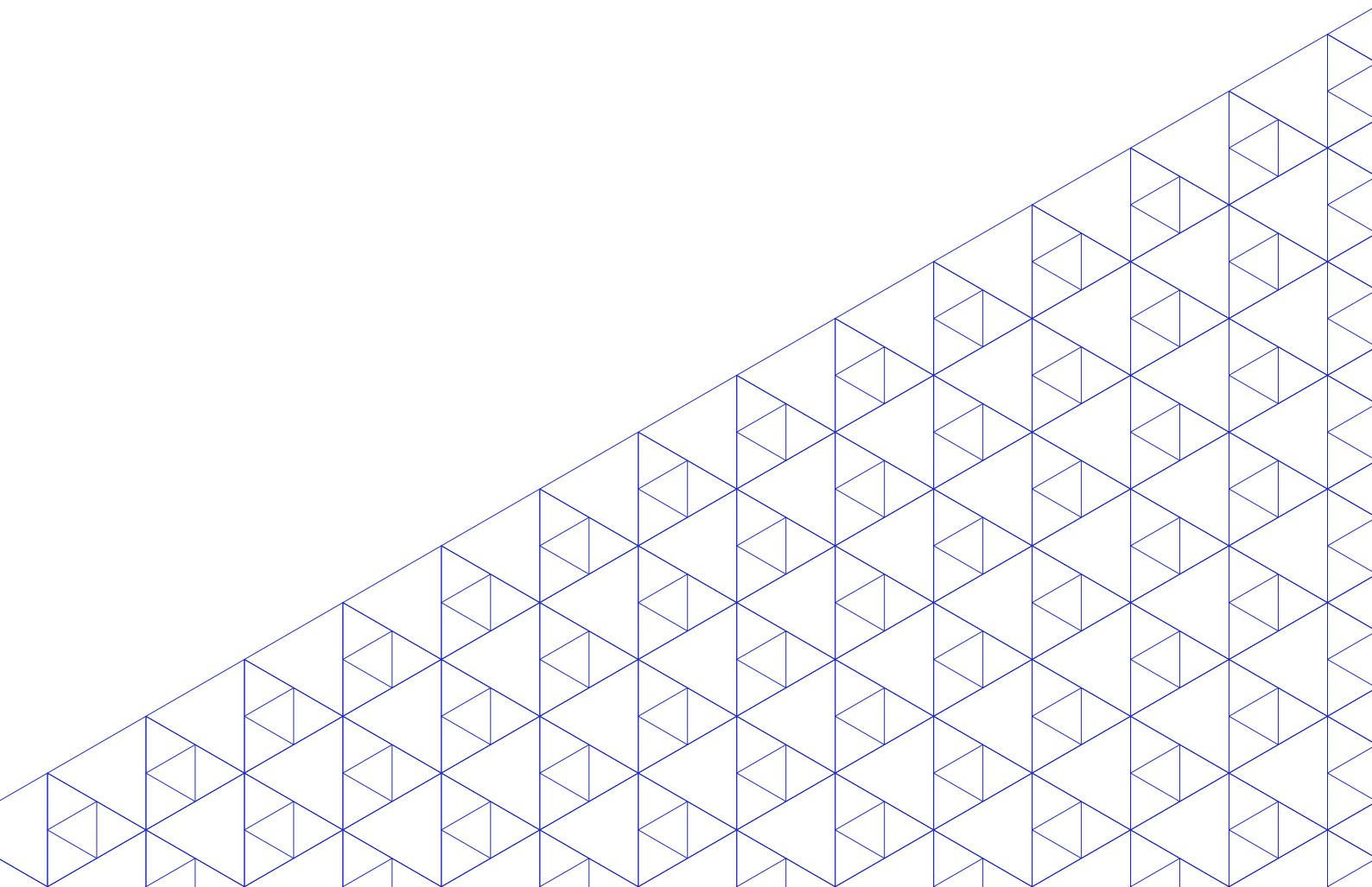


<https://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo/>



# ► Liberalización del comercio, resultados del mercado laboral y Trabajo Decente en México: el caso de las industrias automotriz y textil

Autores / Juan Carlos Moreno-Brid, Rosa Gómez Tovar, Joaquín Sánchez Gómez,  
Lizzeth Gómez Rodríguez





La presente obra es un documento de acceso abierto con arreglo a la licencia de atribución 3.0 para organizaciones intergubernamentales de *Creative Commons* (<http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo>). Tal como se detalla en dicha licencia, los usuarios pueden reproducir, distribuir, adaptar y desarrollar el contenido de la obra original, incluso con fines comerciales, a condición de que se mencione claramente que la OIT es la titular de la obra original. No está permitido utilizar el emblema de la OIT en relación con la obra del usuario.

**Traducciones:** En caso de que se traduzca la presente obra, deberá añadirse, junto con la atribución de la titularidad, el siguiente descargo de responsabilidad: *La presente traducción no es obra de la Oficina Internacional del Trabajo (OIT) ni debe considerarse una traducción oficial de la OIT. La OIT no se hace responsable del contenido ni de la exactitud de la traducción.*

**Adaptaciones:** En caso de que se adapte la presente obra, deberá añadirse, junto con la atribución de la titularidad, el siguiente descargo de responsabilidad: *La presente publicación es una adaptación de una obra original de la Oficina Internacional del Trabajo (OIT). Las opiniones y puntos de vista expresados en esta adaptación son responsabilidad exclusiva de su autor o autores, y en ningún caso de la OIT.*

Todas las consultas sobre derechos y licencias deberán dirigirse a la Unidad de Publicaciones de la OIT (Derechos de autor y licencias), CH-1211 Ginebra 22 (Suiza) o por correo electrónico a [rights@ilo.org](mailto:rights@ilo.org).

---

ISBN: 9789220359167 (print)  
ISBN: 9789220359174 (web-pdf)  
ISBN: 9789220359181 (epub)  
ISBN: 9789220359198 (mobi)  
ISSN: 2708-4256

---

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en las publicaciones de la OIT no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las suscriba.

Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la Oficina Internacional del Trabajo, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Los documentos de trabajo de la OIT presentan un resumen de los resultados de las investigaciones en curso de la OIT y su objetivo es estimular el debate sobre una serie de cuestiones relacionadas con el mundo del trabajo. Les agradecemos que remitan sus comentarios sobre el presente documento a [research@ilo.org](mailto:research@ilo.org), [corley@ilo.org](mailto:corley@ilo.org).

Autorización para la publicación: Richard Marc SAMANS, director de departamento, RESEARCH

Los documentos de trabajo de la OIT pueden consultarse en: <https://www.ilo.org/global/publications/working-papers/lang-es>

**Forma de cita propuesta:**

Moreno-Brid, J., Gómez Tovar, R., Sánchez Gómez, J., Gómez Rodríguez, L. 2021. *Liberalización del comercio, resultados del mercado laboral y Trabajo Decente en México: el caso de las industrias automotriz y textil*, Documento de trabajo de la OIT 36 (Ginebra, OIT).

## Resumen

---

El presente estudio analiza los efectos de la liberalización comercial sobre el empleo y el mercado laboral de la industria manufacturera mexicana. Se pone énfasis especial en identificar el grado en que el cambiante desempeño de la industria en el comercio exterior fue acompañado de una mejora en las condiciones de trabajo hacia el empleo decente. Con este fin, se recurre a la aplicación del marco metodológico propuesto por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) para el trabajo decente en combinación con el análisis insumo-producto para explorar posibles interrelaciones del comercio internacional y ciertos indicadores del trabajo decente en dos ramas de la manufactura en México: la automotriz y la textil.

Se seleccionaron estas dos ramas por sus diferencias en su estructura industrial, en sus roles en las cadenas globales de valor (CGV) y en su dinamismo en las décadas recientes. Con el giro hacia la apertura comercial de mediados de los 1980s, y la firma del TLCAN en los 1990s, la industria automotriz se ha convertido en la joya de la corona del auge exportador de país. La industria textil, en contraste, ha sido de las que ha sufrido impactos severos en la medida en que la liberalización comercial se tradujo en una mucha más intensa competencia en el mercado interno a la vez que fortaleció su presencia en las CGV. Un aporte fundamental del presente estudio fue la construcción de series de tiempo de indicadores de trabajo decente para estas dos industrias en México, con base en los lineamientos de la OIT y con información oficial. Con base en estos indicadores, y tomando en cuenta las reformas regulatorias instrumentadas en el país y su relación con los tratados de libre comercio que a firmado México con EUA y Canadá -siendo el más reciente el T-MEC- en la presente investigación se detectan diferencias significativas entre ambas industrias en lo que concierne a sus avances hacia el empleo decente; diferencias que hasta cierto punto pueden explicarse por su dispar desempeño en área de comercio exterior. Con base en los resultados obtenidos, el estudio cierra con una serie de recomendaciones para ayudar a fortalecer el avance en México hacia el trabajo decente.

## Sobre los autores

---

**Juan Carlos Moreno Brid:** PhD, Universidad de Cambridge; Maestro en Economía, CIDE; y Licenciado en Matemáticas, UNAM. Profesor de la Facultad de Economía (UNAM), Investigador Nacional. De 2000- 2015 Director Adjunto y Coordinador de Investigación de la Sede en México de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL-ONU). Miembro del International Development Economics Associates (IDEAS), Trinity College Cambridge, y Cofundador de la World Economic Association, Presidente del Consejo Directivo del Centro de Investigación Económica y Presupuestaria (CIEP), miembro del Grupo Nuevo Curso de Desarrollo de la UNAM y del Consejo Asesor Técnico del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP).

**Rosa Gómez Tovar:** Profesora en la Facultad de Economía de la UNAM. Su investigación se centra en cuestiones relacionadas con Cadenas Globales de Valor (CGVs) y desempeño económico desde una perspectiva internacional comparada. Cuenta con una Maestría en Economía y Política Pública en Sciences Po y Ecole Polytechnique en París, Francia; así como de Licenciatura en Economía por la UNAM. Actualmente se encuentra terminando su doctorado en Economía en la UNAM.

**Joaquín Sánchez Gómez:** Economista por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y maestrante en Economía en la Escuela Colin Powell de la City University of New York (CUNY)-Profesor adjunto en la Facultad de Economía. Ha sido consultor para la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el Senado de la República y diferentes Secretarías y Agencias de Gobierno. Es miembro de la Latin American Studies Association y la Urban Economics Association. Sus líneas de investigación se centran en temas de Política Industrial, Economía Laboral y Comercio Internacional.

**Lizzeth Gómez Rodríguez** : Egresada de la carrera en Economía de la UNAM. Consultora independiente en temas laborales y de Desarrollo Económico para el Senado de la República Mexicana y para la Oficina de la OIT para México y Cuba. Sus actividades de investigación se concentran en temas relacionados con el mercado de trabajo, desarrollo económico y política fiscal.

## Índice

---

Resumen	01
Sobre los autores	01
Introducción	06
<hr/>	
▶ 1 México: políticas comerciales, industriales y laborales desde los años ochenta	09
<hr/>	
▶ 2 Desempeño de México en cadenas globales de valor: exportaciones y empleo	15
2.1 Las industrias automotriz y textil en México	15
2.2 Empleos relacionados con el comercio	21
<hr/>	
▶ 3 Trabajo Decente en las industrias automotriz y textil de México: 1996-2016	27
3.1 Indicadores seleccionados de Trabajo Decente	28
3.2 Indicadores de Trabajo Decente para las industrias automotriz y textil	30
3.2.1 Igualdad de acceso, de oportunidades y de trato en el empleo	30
3.2.2 Seguridad en el empleo y diálogo social	32
<hr/>	
Conclusiones	34
Anexo	39
Anexo 1. Disposiciones principales de los tratados comerciales de México	39
Anexo 2. Países de la WIOD	43
Anexo 3. Metodología: medición de creación de empleos en relación con las actividades nacionales y de comercio	43
Anexo 4. Industrias automotriz y textil: cuadro de equivalencias entre SCNM 1993 y SCIAN 2002	46
Anexo 5. Metodología: los indicadores de Trabajo Decente en México (1996-2019)	48
Eje 1. Indicadores de Acceso al empleo	48
Eje 2. Igualdad de oportunidades y de trato en el empleo	50
Eje 3. Seguridad en el empleo	51
Eje 4. Diálogo social	52
Referencias bibliográficas	53
Agradecimientos	58

## Lista de gráficos

---

<b>Figura 1. Valor agregado nacional en la red mundial de exportaciones: textiles 1996 y 2011</b>	<b>17</b>
<b>Figura 2. Valor agregado nacional en la red mundial de exportaciones: equipo de transporte, 1996 y 2011</b>	<b>18</b>
<b>Figura 3. Valor agregado externo en manufactura, textiles y equipo de transporte 1996-2011, países seleccionados (como porcentaje de las exportaciones de cada país)</b>	<b>19</b>
<b>Figura 4. Participación de los países en la CGV, VAEX Y VAIX<sub>cgv</sub> en las exportaciones (como porcentaje de las exportaciones de cada país)</b>	<b>20</b>
<b>Figura 5. Empleo por industria: México 1996 y 2011 (porcentaje del empleo total)</b>	<b>22</b>
<b>Figura 6. Valor agregado interno en las exportaciones por industria, México 1996 y 2011 (porcentaje del VAIX total)</b>	<b>22</b>
<b>Figura 7. Encadenamientos hacia adelante y hacia atrás para las industrias textil y de equipo de transporte, México, 1996-2011</b>	<b>25</b>

## Lista de cuadros

---

<b>Cuadro 1. Empleos asociados con la producción interna, tradicional y el comercio de CGV (porcentaje del total de empleos)</b>	<b>23</b>
<b>Cuadro 2. Número de empleos generados dentro y fuera de la industria de acuerdo con la producción, destino México, 1996-2011 (miles)</b>	<b>24</b>
<b>Cuadro 3. Taxonomía de la actividad industrial según sus encadenamientos hacia adelante y hacia atrás</b>	<b>24</b>
<b>Cuadro 4. Indicadores de Trabajo Decente por eje</b>	<b>29</b>
<b>Cuadro 5. Eje I “Acceso al empleo”</b>	<b>31</b>
<b>Cuadro 6 Eje II “Igualdad de oportunidades y de trato en el empleo”</b>	<b>32</b>
<b>Cuadro 7. Eje III “Seguridad en el empleo”</b>	<b>32</b>
<b>Cuadro 8. Eje IV “Diálogo social”</b>	<b>33</b>



## Introducción

---

Durante décadas, México ha sido y continúa siendo ejemplo emblemático de las reformas estructurales afines al libre mercado. Estas reformas implicaron, en especial, el compromiso continuo con la apertura comercial y los acuerdos subregionales de libre comercio. Se ha escrito mucho sobre los efectos mixtos de este paquete de reformas en las trayectorias de estabilización económica y crecimiento del país. Por una parte, hay un consenso de que su gestión de la inflación y el desempeño fiscal —medido estrictamente en términos del equilibrio presupuestal como proporción del PIB— fue estelar. Por la otra, a pesar del dinamismo de las exportaciones manufactureras, la economía permanece entrampada en una senda de crecimiento lento y creación insuficiente de empleo.

Unas cuantas industrias han penetrado los mercados globales de manera espectacular, entre las que destaca la automotriz. Pero no han sido capaces de arrastrar al resto de la economía hacia una trayectoria de expansión elevada y sostenida. De hecho, el desempeño general del sector manufacturero en cuanto a sus encadenamientos internos —hacia atrás y hacia adelante— ha sido decepcionante. Entre 1960 y 1982 su PIB real se expandió a una tasa anual promedio de 5.4% y fue el motor de crecimiento de la economía mexicana. Posteriormente, comenzó a perder esa capacidad y momentum. De 1985 a 2012 su PIB real tuvo un crecimiento menor, en promedio, al 3% anual. Desde entonces se desaceleró y crece apenas a un 2% anual en promedio (véase Cordera, 2012; Sánchez Juárez, Loría y Moreno-Brid, 2018). Ese pobre desempeño, agravado por una contracción absoluta en 2019-2020 se tradujo en una creación insuficiente de empleo en el sector manufacturero, lo que contribuyó a la ampliación del sector informal y a un mercado laboral más precarizado (De la Cruz, 2012; Samaniego, 2020, Heath, 2020).

Los resultados mencionados líneas arriba son bien conocidos. Pero hay menor claridad sobre cuáles han sido los efectos de la liberalización comercial en el mercado laboral de México cuando se consideran cuestiones que van más allá del número de empleos o la evolución de los salarios reales. En un esfuerzo para lograr una comprensión más de fondo de las condiciones del mercado laboral y su relación con el comercio, la Organización Internacional del Trabajo construyó una caja de herramientas de indicadores de Trabajo Decente para registrar los aspectos multidimensionales de las condiciones del trabajo y los derechos laborales (véase ILO, 2008 y 2013). Esta contribución innovadora ha pasado a formar parte de los debates principales sobre el desarrollo social y económico. Al respecto, la Asamblea General de las Naciones Unidas aprobó la Agenda 2030, en septiembre de 2015. Con sus 17 objetivos de desarrollo sostenible (ODS), la Agenda es “un llamado universal para poner fin a la pobreza, proteger el planeta y garantizar que todas las personas gocen de paz y prosperidad para 2030”.<sup>1</sup> Como una condición necesaria para que todas las personas sean dignas beneficiarias del progreso, estipuló que el empleo debe garantizar protección social, seguridad laboral, ingreso justo para los trabajadores, que promueva integración social y ofrezca las mismas oportunidades para hombres y mujeres. El conjunto de objetivos conocido como *Trabajo Decente* es un componente sustantivo del ODS *Trabajo Decente y crecimiento económico*.

Puede afirmarse con seguridad que el concepto integral de Trabajo Decente *vis à vis* prestar atención a los indicadores tradicionales de empleo y relaciones laborales condujo a una redefinición de la perspectiva de la OIT al final del siglo XX.<sup>2</sup> Desde entonces, han cobrado mayor relevancia las discusiones metodológicas sobre cómo medir y captar mejor los distintos aspectos del *Trabajo Decente*. De hecho, esto fue un punto central de discusión en las 17<sup>ava</sup> y 18<sup>ava</sup> Conferencias Internacionales sobre Estadísticas del Trabajo (CIET) y dio lugar a una resolución para llevar a cabo estudios piloto sobre *Trabajo Decente* en algunos países. El compromiso fue presentar un reporte sobre indicadores de medición y seguimiento para la siguiente CIET.

<sup>1</sup> Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. <https://www.undp.org/content/undp/es/home/sustainable-development-goals.html>

<sup>2</sup> Para más información, véase “Memoria del Director General: Trabajo Decente” en la 87 Conferencia Internacional del Trabajo, Ginebra, junio de 1999.

El presente estudio está fundamentado en ese compromiso. Aplica el marco de la OIT sobre Trabajo Decente, más análisis de insumo-producto, para explorar relaciones seleccionadas entre el comercio internacional y el trabajo —de manera más específica, el Trabajo Decente— en las industrias automotriz y textil en México. Ambas son relevantes en la manufactura de México —no necesariamente en los mismos aspectos— pero tienen diferencias esenciales en cuanto a su estructura organizativa y de empleo, participación extranjera y dinámicas en las cadenas globales de valor (CGV). Incluso las políticas de desarrollo que se han puesto en marcha en éstas tienen diferencias importantes. La industria automotriz ha sido beneficiaria de muchos programas especiales de desarrollo en México. Ya desde la década de los setenta era muy importante en el país y se volvió todavía más con el giro en las políticas hacia la liberalización del comercio, y se la considera la joya de las exportaciones mexicanas. Sin embargo, la industria textil sufrió un impacto severo en tanto que la apertura comercial trajo consigo una mayor competencia en el mercado nacional. No obstante, hasta cierto grado, ha respondido al desafío de la exportación y actualmente participa en las CGVs.

De acuerdo con el INEGI (2018), entre 2003 y 2018 la producción manufacturera global en México creció 82% en términos reales.<sup>3</sup> Este auge en la exportación empezó, de hecho, años atrás, con orígenes mezclados que se encuentran en parte en las políticas de industrialización de la década de los setenta y en parte en la liberalización del comercio puesta en marcha a mediados de los ochenta. En este, digamos, proceso de globalización de la manufactura mexicana, la industria automotriz y la de textiles no siguieron caminos idénticos. En el caso de la industria automotriz, la inversión extranjera directa constituyó un factor esencial para impulsar su papel en las CGV. De acuerdo con Ruiz (2016), México ha sido el país de América Latina que mejor se ha posicionado en esta industria. De 2003 a 2018, la proporción de su producción global relativa a su total nacional pasó de 11% a 34%, y en lo que se refiere a la generación de valor agregado bruto, aumentó de 9% a 21%. En este período, la industria textil presenta un desarrollo muy distinto. La proporción de su producción global en realidad disminuyó de un registro que ya era bajo de 4% del total, en 2003, a sólo 1% en 2018. El declive en el valor agregado bruto fue similar, de 3% a 1%. De hecho, sus venturas en cuanto a su inserción comercial no podrían ser más diferentes.

En este estudio examinamos en qué grado su diferente evolución respecto al comercio exterior se corresponde, o no, con la evolución de sus condiciones de empleo y de trabajo. En relación con esto, un objetivo metodológico clave es construir un conjunto de series de tiempo de indicadores relevantes del *Trabajo Decente* —acordes con los lineamientos de la OIT— para estas dos actividades industriales en México, con base en información oficial.<sup>4</sup> Provistos de este conjunto de indicadores, el estudio explora los efectos de la liberalización del comercio en el Trabajo Decente en ambas industrias para el caso mexicano. Llevar a cabo esta evaluación en el caso mexicano está sujeto a muchas reservas. Hay que recordar que la liberalización comercial fue una de muchas reformas que trajo consigo el giro radical de la agenda de desarrollo de la nación, a mediados de la década de 1980, alejado de la sustitución de importaciones y de la industrialización dirigida por el Estado. Además, esta liberalización alcanzó un mayor ímpetu en 1994, con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), una iniciativa innovadora que creó un área de comercio administrado, aunque no exactamente libre, entre México, Canadá y Estados Unidos. En julio de 2020 el TLCAN fue sustituido por el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC).

El documento se organiza de la siguiente manera. Después de la introducción, la sección siguiente presenta un panorama resumido de las políticas comerciales, industriales y laborales de México durante las últimas tres décadas, es decir el periodo ya cuando se abandonó la estrategia de industrialización vía sustitución de importaciones y se optó por la apertura comercial y políticas neoliberales. Se presta atención a las reformas del mercado laboral y sus vínculos con los acuerdos comerciales, incluyendo el T-MEC. La tercera sección se enfoca en la participación de México en el comercio de CGV con base en indicadores del valor agregado en las exportaciones y en los empleos creados en las industrias automotriz y textil. Los resultados se apoyan

<sup>3</sup> El término manufactura global se refiere a la producción industrial de México que participa, directa o indirectamente, en los mercados de exportación.

<sup>4</sup> Véase ILO 2013b, 2013c y 2020 y su estudio pionero basado en la primera versión de la caja de herramientas sobre Trabajo Decente (ILO, 2013a).

en análisis insumo-producto. La cuarta sección continúa el análisis de la evolución del *Trabajo Decente* en México, a partir de un conjunto de indicadores construidos explícitamente para este estudio para el período que va de 1996 hasta el año más reciente con información confiable, 2016, o —en algunos casos— 2019. La última sección presenta las conclusiones y algunas recomendaciones de política económica.

## ► 1 México: políticas comerciales, industriales y laborales desde los años ochenta

---

Como se mencionó en la introducción, a principios de los 1980s, en las secuelas de una aguda crisis fiscal y de balanza de pagos, México dio un giro mayúsculo en su estrategia económica a favor de las reformas de mercado. Abandonando su agenda tradicional de desarrollo orientada por el Estado, los mercados nacionales se abrieron de forma unilateral a la competencia extranjera. El discurso oficial pasó a ser que la estabilización macro —entendida como disciplina fiscal e inflación baja— en el contexto de mercados abiertos, sin distorsiones creadas por la intervención del sector público, aseguraría la asignación eficiente de recursos para lograr una elevada y persistente expansión económica, en que las exportaciones de manufacturas serían el motor de crecimiento. El supuesto fundamental era que, con la nueva agenda orientada por el mercado, la inversión privada se dispararía y modernizaría la estructura productiva de México, y su resultado sería un periodo de expansión económica fuerte impulsado por las exportaciones.

Con la adopción de las reformas neoliberales, la política industrial pasó a ser considerada como una reliquia, producto de la injerencia excesiva del Estado en los asuntos económicos. Ésta pronto fue remplazada por una política comercial en el conjunto de instrumentos de la agenda de desarrollo. Se canceló la mayoría de las intervenciones y programas del sector público para promover la industrialización, incluyendo el retiro gradual de políticas activas cuyo objetivo era estimular la producción manufacturera o las exportaciones. A nivel nacional, la política industrial sobrevivió, pero circunscrita a iniciativas para corregir fallas de mercado. Estaba restringida a reducir la burocracia y a “nivelar el terreno” para las pequeñas y medianas empresas. Las microfinanzas se convirtieron en su instrumento principal. Con excepción del programa de fomento a la actividad de maquila para comprar insumos de EUA y reexportar el producto final libre de gravámenes a Estados Unidos y algunas excepciones en las industrias automotriz, aeronáutica y de software, se eliminaron todos los programas sectoriales a nivel nacional.<sup>5</sup> En algunas entidades federativas, las políticas industriales activas han sobrevivido, sobre todo para atraer la inversión extranjera directa con el propósito de fortalecer actividades seleccionadas, inter alia en Querétaro, Jalisco y Aguascalientes.<sup>6</sup> Un beneficiario de tales medidas fue la industria automotriz. No obstante, hay que señalar que su éxito está basado en el programa de desarrollo puesto en marcha a finales de la década de los setenta<sup>7</sup> y, después, apoyada en el trato especial que siguió recibiendo bajo el TLCAN y en alguna forma continuará con el T-MEC.

Las reformas de mercado han sido el *shepa* de la agenda de la economía mexicana durante décadas. El lema del enfoque del gobierno para la transformación estructural es “¡la mejor política industrial es no tener una política industrial!” (Moreno-Brid y Ros, 2010). Desde 1982, todas las administraciones subsiguientes, sin importar su afiliación de partido político, ratificaron e incluso profundizaron estas reformas. En su campaña, Peña Nieto (2012-2018), reconoció que la política industrial era una herramienta legítima, así como la necesidad de otorgar protección temporal a las industrias nacientes en zonas seleccionadas. Sin

<sup>5</sup> El programa de maquiladoras se presentó en 1964 como una iniciativa binacional para permitir la importación de maquinaria, equipo y materia prima exentas de impuestos, con el propósito de producir manufacturas para la exportación. En 1989 se revisó para permitir que las maquiladoras vendieran hasta 50% de su producción al mercado nacional y ganó fuerza progresivamente. Tiempo después de la puesta en marcha del TLCAN, se sustituyó por los programas IMMEX y ALTEX, con incentivos similares pero sujetos a la condición de que el 100% de su producción debía exportarse. En cualquiera de sus formas, ha sido una iniciativa importante para la creación de empleo en los estados fronterizos, pero ha tendido a fijar la ventaja competitiva del país en trabajo escasamente cualificado y salarios bajos, en vez de en innovación. Más aún, *per forza*, sus eslabonamientos regresivos y progresivos son muy débiles y le impiden ser un motor de crecimiento para toda la economía. (Véase Dussel, 2003, Blecker *et al.*, 2020). Para la industria automotriz el programa maquila no fue relevante, pero ha tenido algún impacto en la industria textil.

<sup>6</sup> Para un análisis de las diferencias entre los enfoques nacionales y subnacionales de lo que puede denominarse una política industrial sincopada, véase Moreno Brid *et al.* (2020).

<sup>7</sup> Un hito en la política industrial para el desarrollo de la industria automotriz fue el decreto oficial de 1978, *Decreto para el fomento de la industria automotriz*, (DOF) 1978.

embargo, del dicho al hecho hay mucho trecho y, una vez en el poder, su Plan Nacional de Desarrollo excluyó cualquier política de esa índole (*Pacto por México*, 2012).

En esta materia, el panorama con López Obrador (2018-2024) permanece sustancialmente sin cambios. A la fecha, su administración no tiene ninguna política activa para promover inversión, innovación, tecnología o generación de valor agregado en el sector manufacturero. La política industrial está restringida por los compromisos de apertura comercial. Así, fijó como prioridad clave preservar el TLCAN —ahora en su versión renegociada como T-MEC— no obstante las condiciones más estrictas sobre las regulaciones laborales de México y mayores restricciones comerciales (Moreno-Brid, 2020). A diciembre de 2020 las principales políticas económicas para la promoción de la transformación estructural en México son: fomentar la competencia y antimonopolio, desregulación, liberalización comercial y facilitación de la actividad empresarial. Además, no se han presentado iniciativas a nivel federal para tratar de crear nuevas ventajas competitivas.

En este largo proceso de reformas, ¿Qué pasó con el trabajo? Como lo han analizado Bensusán (2020) y Moreno-Brid y Ros (2010), de la década de 1940 a 1970, con el Estado mexicano consolidado ya como el actor legítimo promoviendo el desarrollo económico y social, enormes contingentes encontraron empleo y algún tipo de protección social en una economía de largo plazo que empezó en la década de los ochenta trajo consigo una creciente informalidad y una precarización del mercado laboral en tanto que la creación de empleos no mantuvo el paso con la expansión de la fuerza de trabajo. El cambio en las prioridades de la política macroeconómica poniendo en primer lugar contener la inflación condujeron a una fase de represión salarial. La política del salario mínimo permitió un deterioro de los salarios reales al ajustarlos solo parcialmente en su pérdida de poder adquisitivo. La política laboral se convirtió más en un instrumento implícito de la estabilización macroeconómica que en una herramienta para promover el Trabajo Decente. Los bajos salarios, vinculados a una fuerza de trabajo escasamente calificada, pasaron a ser vistos como la ventaja comparativa de México en la manufactura mundial. No sorprende que el salario mínimo se fijó como ancla para reducir la inflación. Su poder adquisitivo cayó a niveles muy por debajo del monto necesario para cubrir la canasta básica de bienes y servicios. En este proceso, los sindicatos independientes empezaron a considerarse más como un obstáculo a la inversión privada que como un socio que protegiera los derechos laborales en un proceso de transformación estructural y expansión económica sostenida de largo plazo. De hecho, a excepción de los de empresas paraestatales con fuerte poder político, los sindicatos fueron incapaces de lograr para sus afiliados beneficios significativos muy por encima de la norma. Hay que poner énfasis en que, históricamente en México, desde la década de 1920 y hasta los años ochenta —con contadas excepciones— los sindicatos eran más un instrumento de regímenes autoritarios que de protección de los derechos de los trabajadores (véanse *inter alia*, Bensusán y Middlebrook, 2012b y 2013; González Guerra y Gutiérrez Castro, 2010; Blanke, 2007; Bensusán y Alcalde, 2013; Moreno-Brid y Ros, 2008, y Cárdenas, 2015). Con las reformas neoliberales, el derecho laboral mexicano se volvió *de jure* cada vez más sesgado en contra de los trabajadores y, *de facto*, de manera escandalosa.<sup>8</sup> Su alejamiento de las prácticas convencionales —por no mencionar las óptimas— estuvo lleno de aberraciones que impidieron la creación de sindicatos independientes y dejaron a los trabajadores individuales prácticamente indefensos en el ámbito legal *vis à vis* sus empleadores.

El TLCAN -la cumbre de la apertura comercial y de las reformas de mercado en México- fue un factor que aparentemente tenía la posibilidad de cambiar esto en su afán de crear en América del Norte una región con virtualmente libre comercio y flujo de capitales. Cuando entró en operación, en 1995, se levantaron prácticamente todas las barreras al comercio subregional. En unos cuantos sectores —como agricultura, finanzas, automotriz y autopartes— las medidas de protección comercial se eliminaron gradualmente a lo largo de un periodo de 15 años. Un pequeño grupo de actividades, incluyendo la extracción petrolera, permaneció bajo protección durante un período mucho más largo. El TLCAN ofreció la esperanza, si no es que la promesa, de estimular el crecimiento impulsado por las exportaciones y la creación de más y mejores

<sup>8</sup> Para un análisis histórico a fondo de las relaciones cambiantes entre los sindicatos y el poder político en México, véase Bensusán y Middlebrook (2012a).

trabajos en México. Tales esperanzas se basaban en dos supuestos: el primero era que el acceso prácticamente irrestricto al mercado estadounidense estimularía las economías de escala en México y detonaría un auge de la demanda externa y del empleo. Presuntamente, la creación de empleos se fortalecería en México pues se especializaría en manufactura intensiva en mano de obra, mientras que sus socios en las intensivas en capital. El segundo era que, al cimentar su posición como socio comercial privilegiado de Estados Unidos y Canadá y su orientación favorable a la libre competencia, la inversión privada se dispararía en México, modernizaría la planta y el equipo productivos lo que aumentaría las exportaciones y el potencial de crecimiento económico.

El TLCAN se expandió formalmente para incluir dos acuerdos paralelos y complementarios: uno sobre el trabajo y otro respecto a consideraciones ambientales. El Acuerdo de Cooperación Laboral para América del Norte (ACLAN) se presentó en 1993 como su componente formal.<sup>9</sup> Su prioridad era “crear nuevas oportunidades de empleo y de mejorar las condiciones de trabajo y los niveles de vida en sus respectivos territorios, y proteger, ampliar y hacer efectivos los derechos básicos de los trabajadores”. El propósito de este acuerdo paralelo, impulsado por la administración Clinton, era el de tranquilizar a las críticas en Estados Unidos que temían que el acuerdo detonaría la reubicación de las plantas manufactureras hacia México, atraídas por sus bajos salarios y arcaicas regulaciones laborales.<sup>10</sup> Como lo documentan Campa *et al.* (2017): “[En lo que respecta al TLCAN] había una fuerte resistencia de la federación sindical AFL-CIO, así como de varios miembros del Congreso. Les preocupaba que se perdieran empleos en Estados Unidos dados los más bajos salarios en México, el control de los sindicatos por el gobierno mexicano y el predominio de *contratos de protección*” (véase también Sanders, 2017).

Una motivación clave detrás de la introducción de los acuerdos paralelos laborales en el TLCAN fue la perspectiva de algunos sectores en Estados Unidos de que México incurría en una forma de dumping social de sus exportaciones vía sus magros salarios. El equipo de negociación de Estados Unidos y Canadá quería imponer a México la obligación de modificar su legislación en esa dirección. Sin embargo, los tres socios reconocieron en ese momento, por escrito, que la legislación laboral mexicana era más estricta que la de Estados Unidos en cuanto a negociación colectiva y libertad sindical, y el acuerdo de cooperación laboral se aprobó sin imposición alguna de esa índole.<sup>11</sup> (véase Puyana, 2018). El ACLAN incluyó los siguientes principios rectores: “i) la libertad de asociación y el derecho a organizarse; ii) el derecho a la negociación colectiva; iii) el derecho de huelga; iv) la prohibición del trabajo forzado; v) restricciones sobre el trabajo de menores; vi) *Standards* mínimos de empleo; vii) la eliminación de la discriminación en el empleo; viii) remuneración igual para hombres y mujeres; ix) la prevención de lesiones y enfermedades ocupacionales; x) la compensación en casos de lesiones de trabajo y de enfermedades ocupacionales; y xi) la protección de trabajadores migratorios”.

En cierta medida, estos principios se habían considerado ya en las normas laborales de los tres socios. En un espíritu de mayor cooperación que confrontación, el ACLAN dejó abierta la opción de empezar una controversia legal que condujera a la aplicación de sanciones comerciales a un miembro por los otros, sólo como último recurso en caso de no cumplimiento de la legislación laboral nacional.

¿En qué medida el TLCAN contribuyó a lograr una modernización de la regulación laboral, un incremento salarial y una mejora de las condiciones laborales en México? No mucho, por lo menos en términos formales. De hecho, desde su puesta en marcha el marco legal y regulatorio del mercado laboral de México no tuvo por años alteración significativa (véase Bensusán, 2020c). La primera reforma laboral relevante se

<sup>9</sup> Fue la primera vez que Estados Unidos incluyó disposiciones específicas sobre normas laborales en un acuerdo comercial.

<sup>10</sup> Como lo señalan Argerey y Baudassé (2020): “La conveniencia de la ratificación del TLCAN fue una cuestión principal en la campaña electoral [...], criticada por la AFL-CIO y los grupos ambientalistas. Para consentir esta ratificación, hubo que convencer al presidente Clinton de negociar acuerdos paralelos sobre temas laborales y ambientales e incluirlos en el texto del TLCAN”.

<sup>11</sup> Para el texto completo del Acuerdo de Cooperación Laboral para América del Norte (ACLAN) véase <http://www.worldtradelaw.net/nafta/naalc.pdf> (Nota, para la versión en español se usó la siguiente versión: [http://www.sice.oas.org/trade/nafta\\_s/laboral1.asp](http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/laboral1.asp)).

promulgó en 2012, como piedra angular del Pacto por México, el ambicioso paquete de reformas de mercado de segunda generación.

La revisión de la legislación laboral en 2012 fue la primera vez que de forma explícita —y de manera destacada— se introdujera la noción de Trabajo Decente en el marco legal y normativo mexicano. El Trabajo Decente y la productividad laboral se establecieron entonces como dos prioridades clave de la estrategia de crecimiento económico y de la segunda ola de reformas del mercado. De manera explícita, la reforma se propuso eliminar las numerosas restricciones para contratar y despedir, así como la creación de un marco normativo formal para la contratación externa (*outsourcing*) y el empleo temporal. La posición oficial fue que estas medidas flexibilizarían al mercado laboral y estimularían el empleo formal (véase Alcalde, 2013). Sobre la legislación y normatividad relacionada con los sindicatos nada se hizo.

Es complicado evaluar los resultados de la reforma laboral de 2012, debido a que se implementaron al mismo tiempo diez o más reformas de fondo.<sup>12</sup> Además, en México, muy pronto empezó a tomar forma una perspectiva diferente sobre la normatividad laboral, mucho más en línea con el criterio moderno y democrático de la OIT respecto al papel y responsabilidades del Estado, del sector empresarial y de los sindicatos. De hecho, en 2015 y 2016 empezó un cambio en la política de salarios mínimos para ponerla finalmente en una ruta de reversión de su deterioro de larga data. Crecientes presiones políticas internas, protestas sociales y el desencanto —que en última instancia dio lugar al voto masivo a favor de López Obrador— explican ese cambio en la política laboral. Pero también hay que reconocer la presión ejercida sobre México para cambiar su legislación laboral en las negociaciones para incorporarse al Acuerdo Amplio y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP por sus siglas en inglés) y en las que le llevaron a la firma del T-MEC. De hecho, en las negociaciones del CPTPP, se dejó claro a México que un requisito ineludible era cambiar su marco legal y reglamentario en materia laboral. Se señaló explícitamente que cada parte debía adoptar y mantener en sus normas laborales una serie de derechos esenciales, incluyendo la libertad sindical y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva (véase el apéndice). La prioridad que el gobierno mexicano asignó a la membresía del CPTPP fue tan alta, que el 24 de febrero de 2017 se aprobó una reforma laboral significativa en el Congreso que modificó el artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos a fin de actualizar el sistema legal laboral en el ámbito sindical, en línea con el enfoque progresista de la OIT.

Retomando el tema sindical, tal como se mencionó antes, tres décadas de reformas de mercado junto con un lento crecimiento económico deterioraron el mercado laboral y trajeron consigo una reducción sustancial y persistente de su fortaleza y poder de negociación. Los sindicatos se volvieron prácticamente irrelevantes en la vasta mayoría de actividades económicas. Asimismo, la estructura del empleo en México conlleva obstáculos mayúsculos a la presencia de sindicatos fuertes: 60% del empleo es informal, sin acceso a seguridad social, y casi la mitad de todos los asalariados se encuentran en *pobreza laboral*, es decir reciben un ingreso insuficiente para cubrir la canasta básica de bienes. La expansión de prácticas de subcontratación en los últimos diez años ha empeorado este panorama.

La presión que ejerció el gobierno de Estados Unidos sobre México en la renegociación del TLCAN en lo relativo a la legislación y reglamentación laboral fue más dura, mucho más que la experimentada en las negociaciones del CPTPP. Una razón detrás de esto fue la creencia firme del gobierno de Estados Unidos —así como de varios actores económicos y políticos de ese país, incluyendo los sindicatos— de que el éxito de México en la transformación que hizo de su industria automotriz convirtiéndola en un actor clave en los mercados mundiales se debía al “*dumping* social” vía bajos salarios y represión sindical. Se alegaba que el acuerdo laboral paralelo del TLCAN no había respondido eficazmente a las demandas de violaciones de la regulación en materia de los derechos colectivos laborales y de libertad sindical presentadas en contra de México. En la jerga común, el consenso es que el TLCAN no “tenía dientes”. Otra razón detrás de este, digamos, fracaso fue la ausencia de actores de fuerte peso político en Estados Unidos y en Canadá con

<sup>12</sup> Para un análisis del paquete completo de reformas entre 2012 y 2018, véase Moreno-Brid, Sánchez Gómez y Monroy Gómez Franco (2020).

voluntad y capacidad de supervisar y de denunciar cualquier incumplimiento de México de su legislación laboral (véanse Bensusán 2020b y 2020c).

En cualquier caso, hay consenso de que el TLCAN contribuyó al enorme éxito de México, ya por más de dos décadas, en atraer inversión extranjera directa a su industria manufacturera. Para evaluar la transformación de la economía mexicana desde entonces, es útil dar una mirada de largo plazo a la evolución de la formación de capital fijo y de la actividad económica. Lo primero que llama la atención es que la contribución de la inversión a la expansión económica se redujo en comparación con la que tuvo antes de la puesta en marcha de las reformas de mercado (incluido el TLCAN). De hecho, de añadir un punto porcentual a la tasa media de crecimiento anual del PIB en los 1960s y 1970s, su aporte cayó a siete décimas de punto porcentual tanto en 1995-2008, como en 2010-2015 (véase Moreno Brid *et al.*, 2016). En este periodo, la participación de la manufactura en el PIB se redujo en cerca de dos puntos (a 17.2%), a pesar de que su participación en el acervo de capital fijo total se incrementó casi cuatro puntos, para alcanzar 19% en 2014.

¿Cómo le fue a las industrias textil y automotriz en la transformación estructural que experimentó la economía mexicana desde 1990? Para empezar a responder esta pregunta, Moreno-Brid *et al.* (2017) calcularon las tasas medias de crecimiento anual del PIB y del acervo de capital fijo en términos reales durante 1990-2014 para cada actividad manufacturera (incluyendo estas dos) y las compararon con los datos correspondientes para el sector en su conjunto. Las cifras muestran un contraste marcado. En este periodo, en la industria manufacturera agregada, el acervo de capital fijo se expandió a una tasa media anual de 4.4% y el PIB de 2.5%. Las cifras correspondientes al sector textil son mucho menores. La rama 315 correspondiente a ropa e indumentaria registró una contracción anual promedio de -0.2% en su acervo de capital fijo y una tasa media anual de alza del PIB de sólo 1.8%. Las cifras de otros productos textiles (rama 314) no dieron mucho mejores resultados: 0.0% y 1.4%. Claramente, la industria textil en conjunto se ha rezagado tanto en su acumulación de capital fijo como en el crecimiento del producto. La industria automotriz muestra una imagen distinta. La rama 336, correspondiente a equipo de transporte, fue una de las actividades manufactureras más dinámicas; la tasa media anual promedio de crecimiento de su acervo de capital fijo fue de 6.7% y de su PIB real, de 4.5%. Es importante destacar que estas cifras cubren la acumulación de capital fijo tanto de inversionistas extranjeros como de nacionales. De hecho, inversiones enormes de fabricantes de automotores y autopartes americanos, europeos y asiáticos fortalecieron el rol de México como plataforma de exportación para penetrar el mercado de los Estados Unidos.

Cabe afirmar que el TLCAN ayudó a transformar y modernizar partes del aparato industrial de México. Esta transformación estuvo acompañada de una mayor polarización de la industria mexicana, al crear unos cuantos “ganadores” espectaculares —entre ellos, la automotriz— pero no los suficientes para insertar a la economía mexicana en su conjunto en una senda de crecimiento rápido y sostenido.

Tanto la administración de Peña Nieto (2012-18) como la actual colocaron como primera prioridad lograr un acuerdo en la renegociación del TLCAN —que sería renombrado T-MEC— impuesta por el gobierno estadounidense. Una condición crucial planteada en esa renegociación fue que el Congreso de México debía aprobar la Ley Federal correspondiente a la enmienda constitucional del artículo 123, promulgada en 2017. En principio, esta condición estaba en línea con la promesa del nuevo gobierno de instrumentar una reforma laboral para proteger los derechos de los trabajadores y reequilibrar su posición negociadora *vis à vis* la clase patronal. El 1 de mayo de 2019 —con menos de seis meses en el cargo— el actual gobierno de México proclamó una Nueva Ley Federal del Trabajo de conformidad plena con la enmienda constitucional de 2017. Esta Ley concede la libertad sindical y la creación de sindicatos independientes, sin influencia o control del gobierno o de los patrones. Elimina varios requisitos que durante generaciones habían servido para bloquear el surgimiento de sindicatos independientes. En resumen, asegura la elección de líderes sindicales mediante el voto directo y confidencial en comicios universales. A partir de ella, los conflictos laborales habrán de resolverse por el Poder Judicial y ya no en Juntas de Conciliación donde había una sobrerrepresentación de los patrones.

Estos cambios alimentan esperanzas de que podrían empezar a reconocerse y respetarse por completo los derechos laborales y la acción colectiva. De lo contrario, y más allá de presiones sociales y políticas que



se den internamente, el T-MEC tiene una serie de mecanismos de sanción prácticamente automáticos, que impondrían restricciones comerciales a las exportaciones mexicanas en caso de violaciones a su legislación laboral. De hecho, “establece un Mecanismo de Respuesta Rápida, primero en su clase, que prevé el seguimiento y la observancia expedita de los derechos laborales en México en sus plantas, respetando la soberanía y el debido proceso”.<sup>13</sup> Este mecanismo “se enfoca en vigilar la negación de derechos laborales específicos, tal como se define en el T-MEC, y establece sanciones fuertes que penalizan rápidamente (e incluso prohíben) ciertas importaciones. Una violación regulatoria específica por parte de México puede ser denunciada por contrapartes externas a petición del gobierno de Estados Unidos (véase USTR 2020, Hutman, Hafeez y Torrico, 2020, y King y Spalding, 2020). Además, el T-MEC impone restricciones adicionales al comercio de la industria automotriz mexicana. Entre éstas, la que se ha analizado a mayor profundidad es la “regla de Valor de Contenido Laboral (VCL)” -primera en su clase- que exige que de 40 a 45 por ciento de la composición del auto sea producida en plantas de América del Norte cuyos trabajadores perciban salarios en promedio de 16 dólares la hora o más.<sup>14</sup> (véase USTR 2020a). Dicho monto salarial está muy por encima del promedio en México. Es demasiado pronto para predecir, mucho menos para evaluar, el impacto del T-MEC junto con el de la Nueva Ley Federal del Trabajo sobre la evolución del Trabajo Decente en México. En cualquier caso, el desafío para México sigue siendo el mismo: ¿Cómo lograr que la economía entre en una trayectoria dinámica de expansión de largo plazo elevada, sostenible y sustentable que garantice a su población Trabajo Decente? El logro de este objetivo exige una combinación de políticas que va mucho más allá de las herramientas meramente comerciales y laborales. Ciertamente debe contemplar, *inter alia*, una reforma fiscal y una política industrial moderna (véase Moreno-Brid, 2020, y Cordera y Provencio, 2019).

Una vez reconocida la necesidad de comprender la relación entre el comercio internacional y el Trabajo Decente, procedemos a analizar la evolución de estas cuestiones en la industria textil y la automotriz en México. Distinguimos entre la producción que es parte del comercio tradicional —bienes y servicios finales— y aquella que es parte de cadenas globales de valor (CGV). En la siguiente sección consideramos la creación de empleos en ambos tipos de producción, así como sus eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante en materia de empleo. En la sección subsecuente profundizamos el análisis de la evolución del Trabajo Decente en las dos industrias.

<sup>13</sup> Para más detalles sobre este mecanismo véase el capítulo 31 del T-MEC en: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/agreements/FTA/USMCA/Text/31-Dispute-Settlement.pdf> (Nota, en español: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/465813/31ESPSoluciondeControversias.pdf>)

<sup>14</sup> [https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/fs/USMCA/USMCA-Autos\\_and\\_Auto\\_Parts.pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/fs/USMCA/USMCA-Autos_and_Auto_Parts.pdf)

## ► 2 Desempeño de México en cadenas globales de valor: exportaciones y empleo

### 2.1 Las industrias automotriz y textil en México

Tal como lo expuso la OIT, para identificar el impacto del comercio internacional en la actividad económica y en el empleo es indispensable tomar en cuenta la evolución de las cadenas globales de valor (CGV). Como se sabe, el concepto de CGV se refiere al cruce entre fronteras de bienes, inversión, servicios, conocimiento y personas asociadas con una red internacional de producción (Amador y Cabral, 2016). De esta forma, el estudio de las CGV permite una mejor comprensión de la dispersión geográfica de las actividades económicas, los agentes participantes y las tareas que desempeñan en estos procesos las economías desarrolladas, por un lado, y aquellas en desarrollo, por otro (Meyer-Stamer y Waltring, 2006). Quizá el avance más significativo en el análisis de las CGV ha sido la disponibilidad de información cuantitativa que distingue flujos comerciales en cuanto a su valor agregado. Destaca la disponibilidad de matrices insumo-producto que —junto con la aplicación de la matriz inversa de Leontief (1936)— ha permitido desagregar el valor de las exportaciones y distinguir conceptos que en las estadísticas de comercio erróneamente contabilizan “más de una vez” el valor de los bienes intermedios.

Actualmente, varias investigaciones han documentado que gran parte del comercio mundial corresponde a la fragmentación de los procesos de producción en CGV. Diversos autores han propuesto metodologías para este análisis (Hummels et al., 2001; Johnson y Noguera, 2012; Stehrer, 2012; Koopman et al., 2014; Arto et al., 2015). En este estudio damos seguimiento a las contribuciones de Wang et al. (2013), con la descomposición completa de la información de exportaciones a nivel bilateral y sectorial, en cuatro categorías i) valor agregado interno (VAIX), ii) valor agregado externo (VAEX), iii) valor agregado reexportado al país de origen (VRPO) y iv) Doble conteo puro (DCP). El VAIX corresponde al valor generado en el país de análisis — en nuestro caso, México— y puede referirse a bienes finales o intermedios procesados en los países destino. El VAEX, en cierto sentido, se origina en un país extranjero con la producción de algunos insumos que se exportan y que se importan por el país de análisis como bienes de tipo intermedio o final. Siguiendo a Koopman et al. (2011) —quienes combinan el uso de VAIX con el VAEX— recurrimos a los dos indicadores para medir el grado de participación de los países en la producción compartida. El primero mide la participación del país como “proveedor” de valor agregado, mientras que el segundo la registra como “usuario” del valor agregado incorporado de otros países, medidos ambos como proporción de las exportaciones. Nos valemos de estos indicadores para centrarnos en dos características: i) la importancia de México en la red de comercio mundial de los países seleccionados y ii) el nivel de participación de México en este tipo de comercio en relación con el total de sus exportaciones.

Para ello, nos basamos en la World Input-Output Database (WIOD), versión de 2014 (Timmer *et al.*, 2015); una base de datos de matrices insumo-producto interregionales,<sup>15</sup> con información para 40<sup>16</sup> países y un modelo para el “Resto del Mundo” correspondiente al periodo 1995-2011. Incluye 35 sectores, de acuerdo con la Clasificación Industrial Internacional Uniforme Revisión 3 (CIIU Rev. 3), de los cuales 14 corresponden

<sup>15</sup> Por lo tanto, consideramos los cuadros de insumo-producto en los que la matriz de transacciones intermedias (**Z**) incluye transacciones nacionales representadas en la diagonal, mientras que los bloques fuera de esta diagonal representan los flujos de intermedios entre países a través de exportaciones e importaciones.

<sup>16</sup> Para simplificar el análisis, Europa se divide en dos grupos. El primero, UE15, incluye los países que formaron parte de la Unión Europea en 1996: AUT (Austria), BEL (Bélgica), DEU (Alemania), DIN (Dinamarca), ESP (España), FIN (Finlandia), FRA (Francia), GBR (Gran Bretaña), GRC (Grecia), IRL (Irlanda), ITA (Italia), LUX (Luxemburgo), NLD (Países bajos), PRT (Portugal), (Eslovenia) SVN y (Suecia) SWE. El grupo de UE13 incluye aquellos que se integraron posteriormente a la Unión Europea: BGR (Bulgaria), CYP (Chipre), República Checa (CZE), Estonia (EST), Hungría (HUN), Lituania (LTU), Letonia (LVA), Malta (MLT), Polonia (POL), Portugal (PRT), Rumania (ROM), Eslovaquia (SVK) y Eslovenia (SVN). La lista completa de acrónimos puede encontrarse en el anexo 2.

a la manufactura. Nos concentramos en dos industrias i) textiles y productos textiles y ii) equipo de transporte, y su desempeño en cuatro años, 1996, 2001, 2008 y 2011, este último el año más reciente para el cual se cuenta con información.<sup>17</sup> Hay que señalar que WIOD no aporta matrices con mayor desagregación.

En la revisión 3 de la CIIU, el equipo de transporte incluye, junto con la industria automotriz, otros tipos de vehículos como buques y embarcaciones, locomotoras de ferrocarril y tranvías, aeronaves y naves espaciales. Empero, de acuerdo con las cuentas nacionales de México (INEGI, 2020), el PIB en la industria automotriz representa en promedio un 93% de las actividades relacionadas con equipo de transporte, a lo largo de los años cubiertos en el presente estudio. Más aún, según la información de las empresas que se dedican principalmente a la exportación, el valor agregado de la industria automotriz representa, en promedio, 98% del sector de equipo de transporte entre 2003 y 2011 (INEGI, 2018).

El desglose de Wang-Wei-Zhu identifica el flujo bilateral de valor agregado entre un par de países para cada sector, lo que nos permite presentar este intercambio como una red mundial de valor agregado. Este tipo de análisis destaca la relación entre países, así como la importancia relativa de países individuales en lo que respecta al conjunto completo de participantes. En la gráfica o grafo de la “red”, cada país (o grupo de países como es el caso de UE15 y UE13) representa un nodo, y el valor agregado interno exportado del país  $i$  al país  $j$  ( $W_{ij}$ ) se presenta como la “arista” o “línea” que une a esos dos países. Así, la red resultante es dirigida y ponderada, porque incorpora la dirección e intensidad de las relaciones comerciales entre países. Usamos el filtro siguiente: si  $W_{ij} < 0.01\%$  del total de VAIX en las exportaciones, entonces no se presentan las aristas en el grafo. El tamaño de los nodos o puntos representa el “grado de salida” ponderado<sup>18</sup> o la suma de VAIX que el país exporta a otros países. El color de los nodos o puntos muestra el “grado de entrada” ponderado<sup>19</sup> o la suma que recibe de VAIX de otros países. Finalmente, el grosor de la línea captura la magnitud del VAIX intercambiado entre dos países. En el caso de México, los enlaces que salen se representan en morado y los entrantes son azules.

La figura 1.a muestra la red global de VAIX en las exportaciones de textiles en 1996. La UE15 es el exportador e importador líder de VAIX, principalmente debido al comercio interior en la región europea, donde China es el segundo exportador significativo de VAIX, al comerciar con casi todas las economías en la gráfica. Estados Unidos (USA) es el principal importador de VAIX. La imagen cambia drásticamente en 2011 (figura 1.b) cuando China es el principal exportador en esta red y sus enlaces son considerablemente más gruesos que aquellos del resto de los países en la gráfica, donde son especialmente importantes aquellos que se dirigen hacia la UE15 y USA. En 1996, México exportó VAIX principalmente a Estados Unidos y, en menor grado, a CAN, la UE y BRA. Por otra parte, México recibió VAIX tanto de Estados Unidos como de TWN, CAN, CHN, AUS, KOR y UE15 en orden de importancia. La posición de México en la red global de VAIX en textiles se concentró en el comercio con USA. En 2011, incluso disminuyeron sus enlaces con USA en favor del comercio con CHN.

La entrada de China a la OMC en 2002 y la conclusión del Acuerdo Multifibras en 2005 —lo cual eliminó las tarifas— así como el largo periodo de preparación de los países asiáticos, y en especial la liberalización del comercio de China, crearon las condiciones para el crecimiento impresionante de las exportaciones chinas en escala global y, en particular, a USA. En términos generales, desde 2002 México se ha visto desplazado por China como el principal proveedor de Estados Unidos. La competencia entre China y los países latinoamericanos —como México— radica no sólo en el reducido costo de la fuerza de trabajo. También reside en la capacidad para generar economías de escala, insumos de bajo costo —en muchos casos producidos internamente—, avances tecnológicos crecientes, financiamiento y experiencia en procesos de paquete

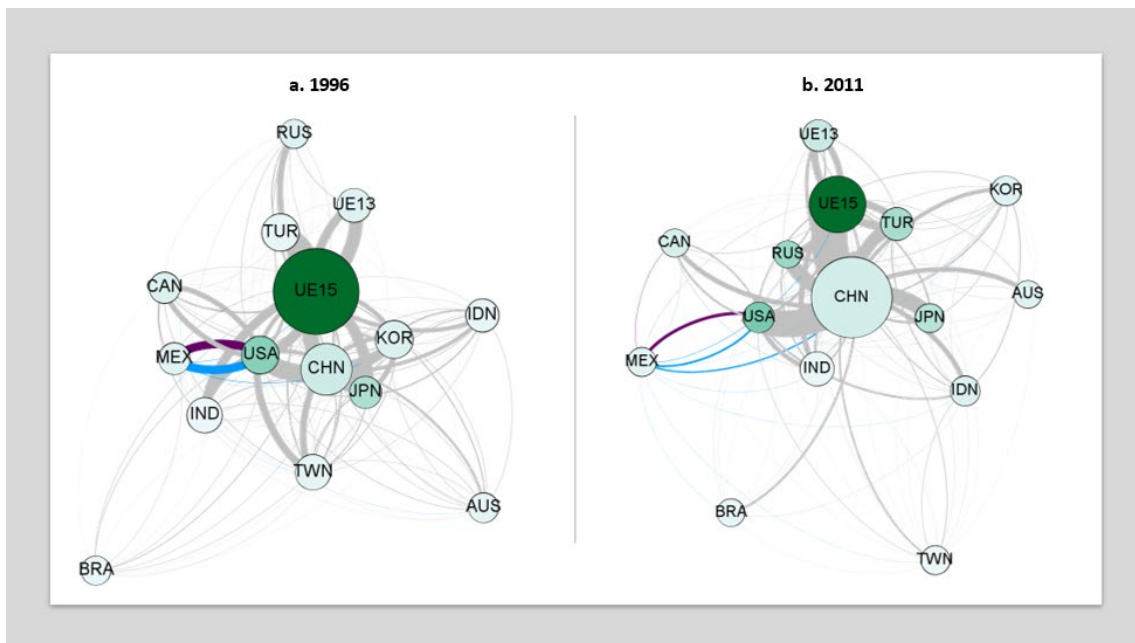
<sup>17</sup> El comunicado más reciente (2016) incluye cuadros del periodo 2000-2014. Sin embargo, éstos no son estrictamente comparables al estar basados en la CIIU Rev 4, que difiere de la CIIU Rev 3 en cuanto al alcance y estructura, en especial en la construcción de las series de tiempos de los indicadores de la actividad industrial (véase UN, 2007). Las dos revisiones, a pesar de que podría parecer que corresponden a actividades similares, pueden enmascarar contenidos distintos. De hecho, hay muy pocas coincidencias cercanas en las equivalencias de dos dígitos entre las dos versiones de CIIU, que es el nivel desagregado en la WIOD.

<sup>18</sup> Calculado como  $S_i^{out} = \sum_j W_{i,j}$ .

<sup>19</sup> Calculado como  $S_i^{in} = \sum_j W_{j,i}$ .

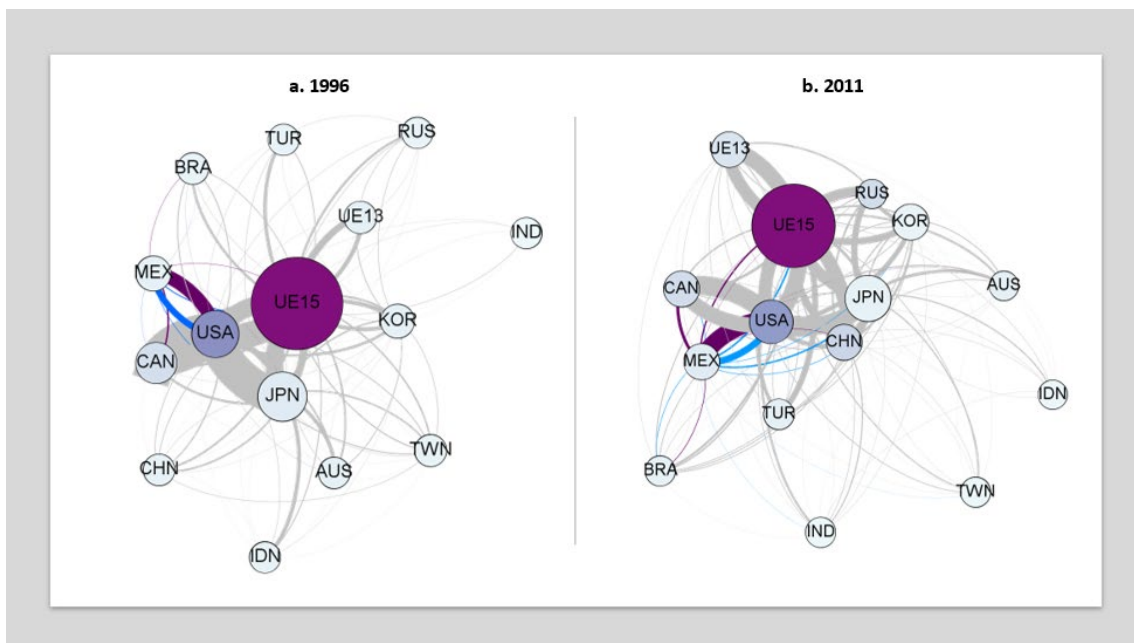
completo; en comparación con la proximidad a los mercados y la capacidad de respuesta rápida ante cambios en la demanda y en los compradores (véase Cárdenas Castro y Dussel Peters, 2007).

► **Figura 1. Valor agregado nacional en la red mundial de exportaciones: textiles 1996 y 2011**



Fuente: elaboración propia con base en WIOD.

La figura 2 muestra la red global de VAIX en el rubro equipo de transporte. UE15, JPN y USA son los actores más relevantes en esta red, pero México y Canadá desempeñan también un papel significativo. Son de particular importancia las conexiones entre JPN y USA, y USA y CAN, como lo muestra el grosor de las aristas. Para 2011 los cambios notables fueron que, a diferencia de la red textil, los vínculos se diversificaron, hubo participación de un mayor número de países, como lo muestra el grosor de los enlaces. En este sentido, muestra los reajustes espaciales de la industria automotriz entre la década de los noventa y 2010, cuando los actores principales de esta red redujeron su presencia, mientras que BRA, IND, MEX, KOR y, de manera más importante, CHN, incrementaron su participación; esta última se convirtió en el líder de la producción mundial en la industria desde 2010. Aun así, empresas con sede en JPN, USA y la UE15 continuaron con su predominio en esta cadena (Toyota, General Motors, Volkswagen, Ford y Hyundai) (Dussel Peters y Gallagher, 2013).

► **Figura 2. Valor agregado nacional en la red mundial de exportaciones: equipo de transporte, 1996 y 2011**

Fuente: elaboración propia con base en WIOD.

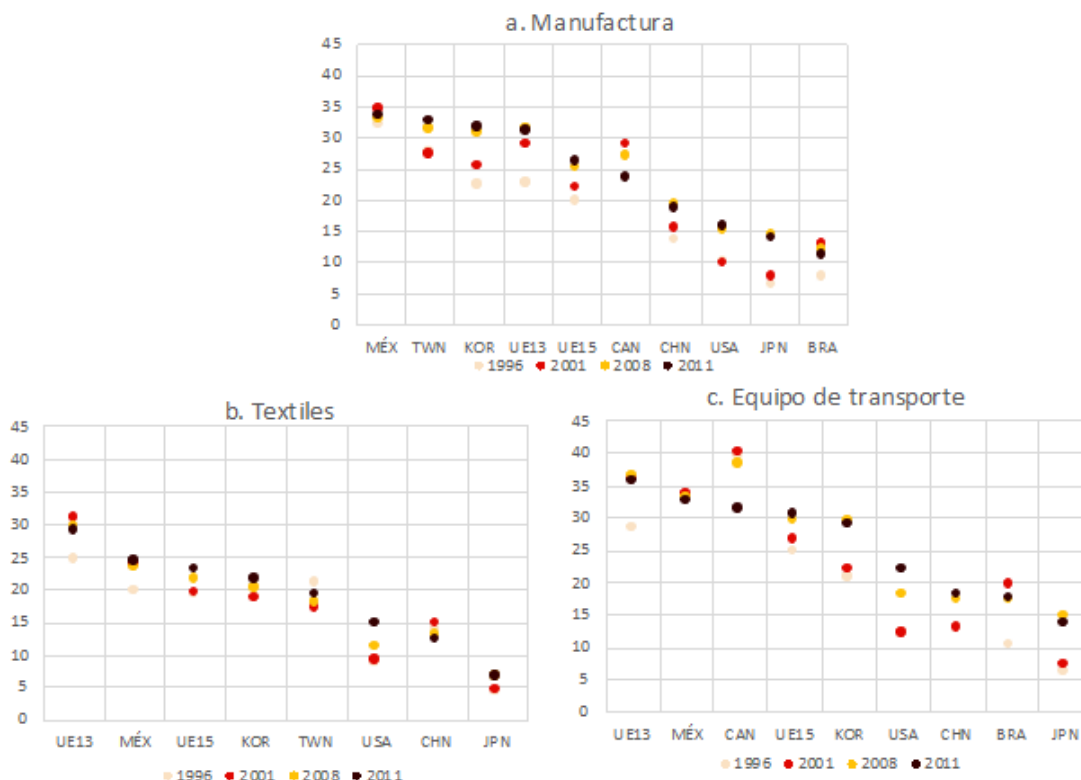
La figura 2 muestra estas tendencias. Los actores más importantes son los mismos, pero los enlaces son menos gruesos y aquellos de otros países son mayores que en 1996. Uno de estos países es México, pues todas las líneas son más gruesas, especialmente la que tiene con USA. En esta industria, México exporta más VAIX de lo que recibe de otros países, principalmente porque el intercambio con USA sigue esa dirección. De hecho, esta actividad tiene el mayor excedente comercial en México, en manufactura, para todo el periodo. En 2019 ascendió a 88 867 millones de dólares (Banxico, 2020). A diferencia de la industria textil, la automotriz está en un estado avanzado de integración con USA, a tal grado que algunos autores se refieren a ésta como la cadena regional de autopartes-automóviles con modelos regionales, insumos, productos y procesos (Dussel Peters y Gallagher, 2013).

Es crucial resaltar el papel de México en la red de cada industria. Sin embargo, también necesitamos identificar cómo participa México en las CGV relacionadas con estas actividades. Una manera de hacerlo es considerar el VAEX como porcentaje de las exportaciones. Trazar la línea del VAEX en la exportación bruta de un país, como en la figura 3, revela patrones interesantes. Casi todos los países vieron incrementarse sus números entre 1996 y 2011, con excepción de CAN. Más aún, parece ser que la participación es mayor en las economías emergentes como México, TWN o KOR en comparación con las economías avanzadas tales como USA y JPN. BRA destaca por su número reducido, lo que refleja su dependencia de exportaciones de productos primarios, que naturalmente tiene un alto contenido local. En textiles y en equipo de transporte es posible distinguir un elevado nivel de VAEX en estos últimos para todos los países. Más aún, los cambios en los niveles entre 1996 y 2011 son más sustanciales en esta industria.

De este grupo de economías, México presentó la mayor participación en exportaciones de VAEX en la manufactura y no experimentó cambios significativos durante el periodo. Es habitual que los países emergentes con mayor participación en las exportaciones en industrias segmentadas necesiten más insumos importados para generar exportaciones, de modo que el VAEX será mayor, como es el caso de México. En las industrias de textiles y equipo de transporte, México tiene la segunda mayor proporción de VAEX en exportaciones, sólo después de la UE13. Este indicador podría reflejar el tipo de participación de los países, donde aquellos que incorporaron más VAEX en sus exportaciones posiblemente se ubiquen en la parte de la cadena que corresponde al ensamblaje. Por lo tanto, necesitan importar más insumos para poder exportar

productos de ese sector, mientras que aquellos con un menor VAEX pueden ubicarse, por ejemplo, en la parte de la cadena dedicada al diseño, especialmente en las actividades automotrices.

► **Figura 3. Valor agregado externo en manufactura, textiles y equipo de transporte 1996-2011, países seleccionados (como porcentaje de las exportaciones de cada país)**



Fuente: elaboración propia con base en WIOD.

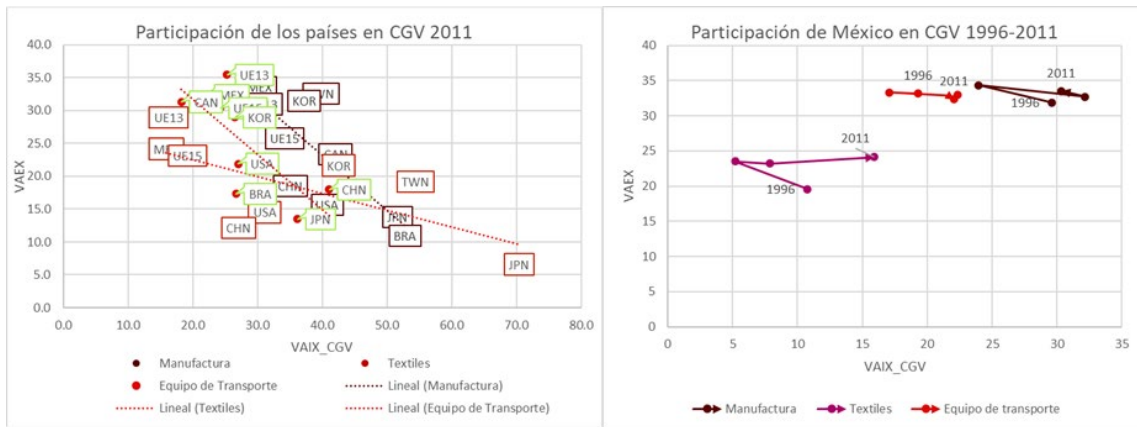
Sin embargo, para comprender completamente la participación de los países en la CGV, también necesitamos considerar el VAIX, en especial el que corresponde a las exportaciones de los bienes intermedios que usan terceros países para exportar,<sup>20</sup> lo cual se indica como  $VAIX_{CGV}$ . A un VAEX más alto en exportaciones, y mientras más alto sea el  $VAIX_{CGV}$ , mayor será la participación de un país determinado en la CGV (Taglioni y Winkler, 2016). No obstante, esto no significa que todos los países presenten un indicador elevado en ambas medidas. De hecho, las características de la participación de los países en la CGV varían dependiendo del tipo de bienes que exportan y su lugar en el proceso de producción mundial. En el caso de los textiles, o de otros bienes de consumo tecnológicamente sencillos, su valor depende de su nivel de sofisticación, el cual se traduce (o no) en una marca comercial. En el caso de productos altamente sofisticados, la empresa dueña de la marca se apropia de una parte significativa de su valor. Suponiendo que el proceso de producción se ha fragmentado internacionalmente, en ese caso, el país de ensamblaje sólo toma la parte del

<sup>20</sup> El VAIX incluye el valor producido localmente (nacional) y exportado una vez que se ha incorporado en los bienes finales, lo cual no se consideraría como actividades propias de la CGV dado que no incluye el procesamiento posterior de otros países. Por lo tanto, contemplamos como actividades de la CGV sólo aquello que corresponde a la parte del valor agregado incorporado en los bienes intermedios que se reexportan.

valor que corresponde a los salarios, mientras que el dueño de la marca se apropia del valor del diseño, la organización de la producción, la distribución y la mercadotecnia.

Por otra parte, para la industria automotriz, sus productos aparecen en categorías con mayor incorporación de tecnología. Este tipo de proceso de producción se desglosa en varias fases. A la cabeza del proceso hay una empresa a cargo de las fases más complejas, lo que le permite generar y apropiarse de una gran porción del valor de los bienes producidos. La posición de un país en la red de comercio y la división del valor de las exportaciones dependerá de las fases en las cuales se especializa. Si se especializa en el ensamblaje de partes producidas en otros países que no exigen una fuerza de trabajo altamente calificada, el valor del producto exportado tendrá un componente alto de importación (de modo que el VAIX incorporado será bajo).

► **Figura 4. Participación de los países en la CGV, VAEX Y VAIX<sub>CGV</sub> en las exportaciones (como porcentaje de las exportaciones de cada país)**



Fuente: elaboración propia con base en WIOD.

En la figura 4, observamos en un diagrama de dispersión tanto el VAEX como el VAIX<sub>CGV</sub> para la manufactura y para las dos industrias que aquí analizamos. En general, se ve que los países presentan un VAEX o un VAIX<sub>CGV</sub> elevado, pero no ambos. Los países con un VAEX mayor presentan niveles más bajos de VAIX<sub>CGV</sub>, lo que indica que estos países podrían estar especializados en ensamblaje. En el caso contrario, aquellos con un VAEX menor tienen un VAIX<sub>CGV</sub> mayor. Hay algunas excepciones, por ejemplo, en equipo de transporte, TWN muestra un nivel elevado de VAIX<sub>CGV</sub>, pero un VAEX no tan bajo. Sin embargo, se trata de un jugador menor en esa red. Si vemos la tendencia lineal de la pendiente, observaremos una tendencia ligeramente diferente en el sector de los textiles. Incluso si la pendiente es negativa, su inclinación es menor que aquella de las otras dos categorías. En promedio, los países presentan un nivel más elevado de VAIX<sub>CGV</sub> en esta industria.

La posición de México en las tres categorías es parecida. Registra un elevado nivel de VAEX y un bajo nivel de VAIX<sub>CGV</sub>, aun si este último se incrementó entre 1996 y 2011. El VAIX<sub>CGV</sub> incorporado en las exportaciones textiles es menor que aquel del equipo de transporte y del total de manufactura. Esto podría responder al hecho de que la industria textil se basa aún más en importaciones de partes y componentes, y exporta productos más acabados (prendas ensambladas) que la industria automotriz, en la que es el proveedor principal de carrocerías y partes, chasis, componentes eléctricos y maquinarias para USA, aun cuando se especializa principalmente en ensamblaje y, por lo tanto, tuvo asimismo un VAEX elevado (Dussel Peters y Gallagher, 2013).

México tiene una importancia relativamente menor en la red de comercio de VAIX en las exportaciones manufactureras mundiales, con excepción de que está relacionado con USA, que es uno de los actores más importantes en la red. La relación comercial de México presenta una gran concentración en su vecino del

norte, si bien en el periodo de análisis (1996-2011) otros países habían ido ganando alguna presencia, de manera más perceptible, China y en conjunto Europa.

La imagen de la industria textil mexicana al igual que la de muchos otros países se deterioró a lo largo de estos años, al ser empujada, o desplazada, por China. De hecho, la manufactura textil de China prosperó y se convirtió en el exportador principal en el mundo, mientras que México redujo la cantidad de sus socios comerciales y la magnitud del valor agregado que comerciaba con éstos. Por otra parte, el equipo de transporte muestra una imagen por completo distinta. A diferencia de las otras redes que analizamos, aquí participan más países. En la mayoría de los casos, las conexiones se hicieron más delgadas, lo que reveló una mayor diversificación. Sin embargo, entre 1996 y 2011, la importancia de México en la red se incrementó, calculada a partir del número de vínculos con otros países y el peso relativo de estas conexiones. A diferencia de lo que ocurrió en la manufactura total y en la industria textil que es parte de ésta, el papel “exportador” de México es más importante que su papel como importador.

## 2.2 Empleos relacionados con el comercio

Una vez analizado el desempeño del comercio de la industria manufacturera mexicana, procedemos ahora a abordar la cuestión del empleo, a cuantificar cuántos trabajos se crearon, digamos, debido a la creciente participación de México en el comercio exterior, en el caso tanto de las exportaciones finales como del comercio en las CGV.

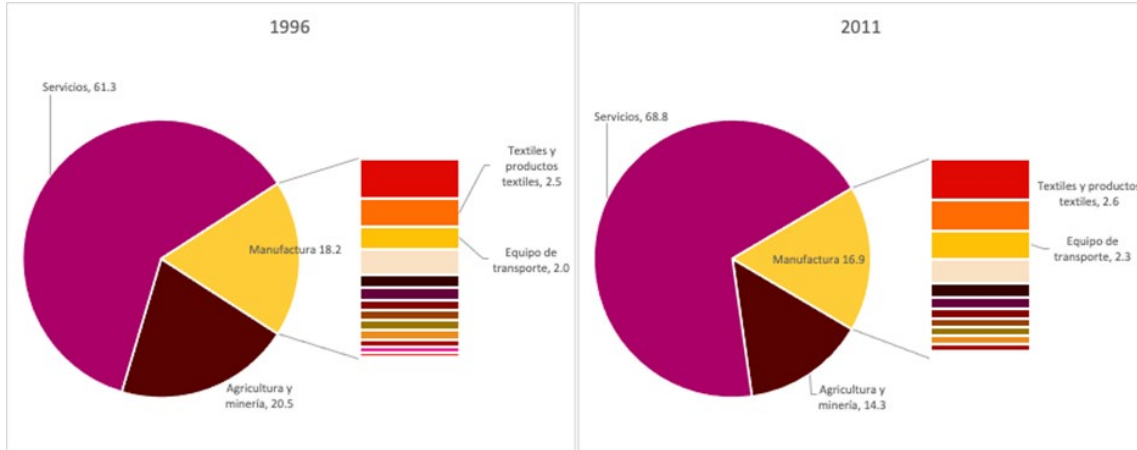
En la figura 5, registramos el empleo total en la economía distribuido por industria. Los servicios contribuyeron con 61% del empleo total en 1996, mientras que la agricultura y la minería lo hicieron con 20.5% y a la manufactura correspondió 18.2%. En lo que respecta a la manufactura, la industria textil fue el segundo empleador más importante, con una participación de 2.5%, mientras que el equipo de transporte ocupó el cuarto lugar con 2%. Para 2011, la participación de los servicios en el empleo total se incrementó, para llegar a 68.8%, lo que implicó una reducción en ambos sectores, el primario y el manufacturero, que decrecieron a 14.3% y 16.9% respectivamente. La proporción del empleo en el sector textil permaneció prácticamente sin cambio (2.6%) y, a pesar de que el rubro de equipo de transporte no se incrementó de manera importante, su porcentaje llegó a la tercera posición como fuente de empleo (del 2.0 al 2.3% del empleo total).

A la inversa, en 1996 las industrias manufactureras representaron aproximadamente 60% del total del DVAIX en las exportaciones, los servicios un 25% adicional, mientras que la agricultura y la minería el 15% restante, como lo muestra la figura 6. El equipo de transporte, que es la industria manufacturera más importante en lo que respecta a la CGV, genera 18% del total del valor agregado en exportaciones, más de una cuarta parte de la manufactura, mientras que textiles ocupa el cuarto lugar y representa el 5%. En 2011, la manufactura todavía representaba dos tercios del total del VAIX; el equipo de transporte contribuyó con una tercera parte del total. Sin embargo, el sector textil redujo su participación a 3.5%. Claramente el equipo de transporte es la fuente principal de VAIX en la manufactura que se genera en México —en el periodo bajo estudio incluso incrementó su proporción en la economía total— pero no es el empleador principal. Textiles, aun cuando redujo su participación en el VAIX en exportaciones, incrementó la proporción de empleos generados en el sector.

La información anterior no captura la relación entre el valor agregado generado en las exportaciones en cada industria y su correspondiente nivel de empleo. Para ello, es común efectuar un análisis de insumo-producto, el enfoque más útil para estimar la contribución de las exportaciones a la creación de empleos. Nuestro análisis aprovecha la metodología estándar que se usa en la literatura (véase Miller y Blair, 2009). Se basa en la clasificación de las actividades productivas en los siguientes grandes rubros: i) nacional, o ii) las que incluyen la participación de la producción de dos o más países (véase Wang et al., 2017). Los detalles se presentan en el anexo 3.

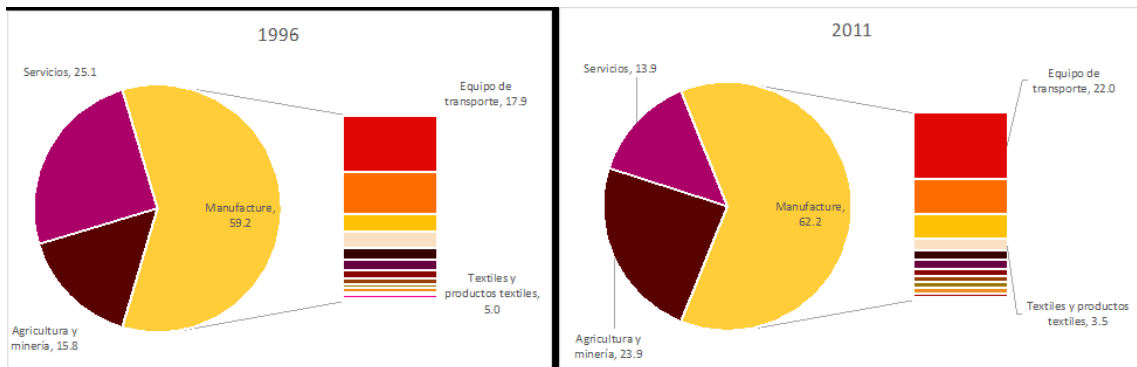


► **Figura 5. Empleo por industria: México 1996 y 2011 (porcentaje del empleo total)**



Fuente: elaboración propia con base en WIOD.

► **Figura 6. Valor agregado interno en las exportaciones por industria, México 1996 y 2011 (porcentaje del VAIX total)**



Fuente: elaboración propia con base en WIOD.

Calculamos los empleos creados, directa e indirectamente, para cada rubro de producción. Esto significa que no considera sólo los empleos creados en cada industria (por ej., empleo directo en la industria misma) sino también aquellos apoyados de manera indirecta por proveedores nacionales (encadenamientos hacia adelante y hacia atrás); en ambos casos para la producción interna y para aquella relacionada con el comercio internacional: i) tradicional (relacionada con exportaciones o bienes finales) y ii) actividades de CGV (exportaciones de bienes intermedios).

En 1996, como lo muestra el cuadro 1, la producción interna dio cuenta de alrededor de 40% del total de los empleos en ambas industrias, casi 20 puntos por debajo de su proporción en el total de la manufactura, y la mitad si consideramos el total de la economía. Vemos que ello da cuenta de la parte más significativa de las cifras de estas industrias en lo que respecta a su participación en empleos vinculados al comercio tradicional (46.4% y 40.7% para textiles y equipo de transporte, respectivamente). En el caso de las actividades de CGV, en éstas sólo había 11% del total de los empleos de la industria textil. En cuanto a equipo de transporte, la proporción llegaba casi a 19%, apenas un poco por encima de los promedios correspondientes a todo el sector manufacturero. En este sentido, el sector textil se asemeja más a la economía mexicana en su conjunto, al dar cuenta de 8.7% en actividades de comercio en CGV.

El panorama cambia de forma radical en los años siguientes. En textiles, la producción interna se convirtió en la principal fuente de empleos (excepto en 2001), y el comercio tradicional perdió importancia (36.3%).

Las actividades de CGV registraron un pequeño incremento hasta representar el 12.4% del total de empleos en la industria. Por otra parte, en cuanto a equipo de transporte, los empleos relacionados con las actividades comerciales se incrementaron en los años siguientes. En el caso de las exportaciones finales, su participación en el total de empleos alcanzó 52.5% en 2011, mientras que la producción de CGV llegó a 29.6%. En otras palabras, la producción interna perdió importancia en lo que respecta al empleo en esta industria, al reducir en más de la mitad su participación (17.9% en 2011). Sin embargo, continuó siendo la actividad principal en la generación de empleo.

► **Cuadro 1. Empleos asociados con la producción interna, tradicional y el comercio de CGV (porcentaje del total de empleos)**

Industria	Tipo	1996	2001	2008	2011
Textiles y productos textiles	Interna	42.6	35.2	53.1	51.3
	Comercio tradicional	46.4	57.9	39.2	36.3
	Comercio de CGV	11.0	6.9	7.7	12.4
Equipo de transporte	Interna	40.6	40.7	34.8	17.9
	Comercio tradicional	40.7	42.6	41.0	52.5
	Comercio de CGV	18.7	16.7	24.1	29.6
Manufactura	Interna	59.7	54.5	56.6	51.8
	Comercio tradicional	22.8	29.3	22.6	26.6
	Comercio de CGV	17.5	16.2	20.8	21.6
Total de la economía	Interna	84.4	84.4	85.9	84.1
	Comercio tradicional	6.9	8.1	5.9	7.2
	Comercio de CGV	8.7	7.5	8.2	8.7

Fuente: elaboración propia con base en WIOD.

Como muestra el cuadro 2, cabe evaluar si estos empleos corresponden a la industria específica del análisis o si están relacionadas con insumos de otras industrias, por ej., empleos indirectos. En el comercio de la CGV no podemos registrar los empleos generados dentro y fuera de la industria. Aquellos incluirían no sólo insumos originados en México, sino también insumos de otros países "integrados" en las importaciones intermedias. Por el contrario, registramos el total de empleos generados en las exportaciones mexicanas de insumos intermedios que otros países incorporan en su producción. La creación de empleos en el periodo 1996-2011 se define más detalladamente como la diferencia en el número de empleos entre ambos años.

En la industria textil hay una gran diferencia entre la producción interna y el comercio tradicional en materia de generación de empleo. En la primera, al inicio del periodo, dos terceras partes de los empleos se generaron en la misma industria, mientras que un tercio provino de otras industrias (ambas en flujo ascendente y descendente). En contraste, en la segunda, aproximadamente 10% de los empleos provinieron de otros sectores; una señal de la reducida capacidad de las exportaciones finales para estimular la creación de empleos afuera del sector. Aunque en 2008 y 2011 la proporción de empleos creados dentro de la industria fue reducida, la diferencia entre la producción interna y el comercio tradicional permanecieron constantes. Como se mencionó, las actividades de CGV en esta industria no son especialmente relevantes en lo que respecta a la generación de empleos tanto como si lo son en el comercio tradicional.

Finalmente, la industria textil creó 477 000 empleos en el periodo, tal y como lo registra el renglón correspondiente a la "diferencia 2011-1996", de donde proviene la gran mayoría de la producción nacional en el sector (305 000). El comercio tradicional generó 86 000 empleos, y resulta interesante señalar que el número de empleos creados fuera de la industria (23.7 miles) es mayor que el número relacionado a la misma categoría, pero de la producción nacional (14.9 miles). Por lo tanto, durante este periodo, la industria no incrementó su demanda de insumos adicionales provenientes de otras industrias; de hecho, ésta se redujo en términos relativos.

► **Cuadro 2. Número de empleos generados dentro y fuera de la industria de acuerdo con la producción, destino México, 1996-2011 (miles)**

Industria	Año	Interna			Comercio tradicional			Comercio de CGV	Total industria
		Dentro	Fuera	Total	Dentro	Fuera	Total	Total	
Textiles	1996	243.2	127.6	370.9	370.3	33.7	404.0	96.2	871.1
	2001	279.2	136.0	415.2	645.5	37.5	683.0	81.6	1179.8
	2008	466.3	119.5	585.8	400.2	31.6	431.9	84.6	1102.2
	2011	548.6	142.6	691.2	432.5	57.4	489.9	166.9	1348.0
	<b>Diferencia 2011-1996</b>	<b>305.4</b>	<b>14.9</b>	<b>320.3</b>	<b>62.2</b>	<b>23.7</b>	<b>85.9</b>	<b>70.7</b>	<b>476.9</b>
Equipo de transporte	1996	248.4	24.7	273.2	269.7	4.2	273.9	126.2	673.2
	2001	335.8	36.6	372.3	382.4	6.8	389.2	152.9	914.4
	2008	319.2	24.1	343.3	400.4	4.2	404.6	237.8	985.8
	2011	176.9	36.9	213.8	621.8	5.4	627.2	353.5	1194.5
	<b>Diferencia 2011-1996</b>	<b>-71.6</b>	<b>12.2</b>	<b>-59.4</b>	<b>352.2</b>	<b>1.2</b>	<b>353.3</b>	<b>227.3</b>	<b>521.3</b>

Fuente: cálculos de los autores con base en WIOD.

Como se señaló anteriormente, en la industria de equipo de transporte, las actividades de comercio tradicional desempeñan un papel central en el empleo. Estos empleos se crearon principalmente en la industria. Un número insignificante proviene de otros; un ejemplo de la desconexión de esta actividad del resto de la economía, en lo que respecta a la generación de empleo. Resulta claro que hubo una reducción en la importancia de la producción nacional. En 1996 ésta creó casi tantos empleos como el comercio tradicional; sin embargo, en 2011, correspondió a la proporción menos importante de la producción en lo que respecta al número de empleos generado. Este sector creó 521 000 empleos en el período, principalmente en actividades comerciales, así como una pérdida de 59 000 empleos en la parte relativa a la producción nacional.

Este análisis apunta a una distinción entre ambas industrias en lo que respecta a la creación de empleos. La industria textil tiene una inclinación por la producción nacional, y una conexión esencial con otras actividades en la economía. El equipo de transporte se orienta al comercio con casi ninguna necesidad de insumos o servicios de posproducción del país. Podemos corroborar esta tendencia mediante el típico análisis de encadenamientos (véase la metodología en el anexo 3). Los encadenamientos miden el efecto de un incremento en el producto de cualquier industria en particular en otras actividades. Debido a que nos preocupan los efectos del empleo, el índice muestra la posición relativa de las industrias en lo relativo a la cantidad de empleos indirectos que se crean, de acuerdo con la taxonomía que se usa más comúnmente en la literatura:

► **Cuadro 3. Taxonomía de la actividad industrial según sus encadenamientos hacia adelante y hacia atrás**

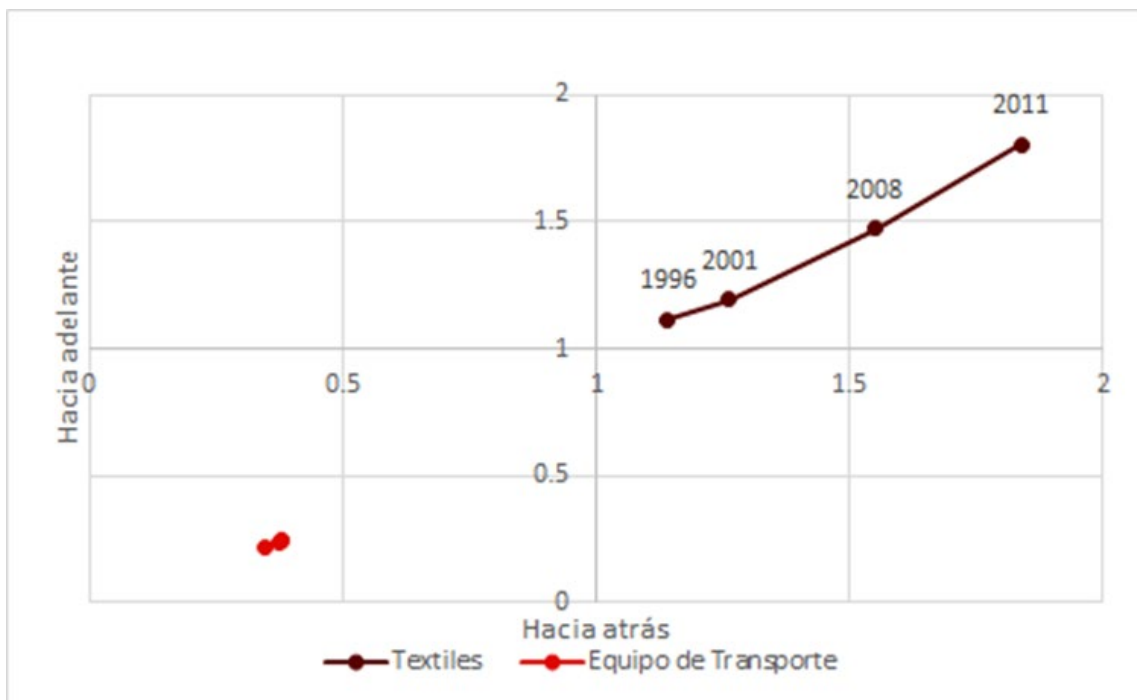
Encadenamientos hacia atrás	Encadenamientos hacia adelante		
	Menor a 1.0	Independientes o isla	Orientado hacia la demanda
	Menos de 1.0	Mayor a 1.0	
	Menor a 1.0	Independientes o isla	Orientado hacia la demanda
	Mayor a 1.0	Orientado hacia la oferta	Clave

Nota: Elaboración de los autores con base en Rasmussen (1957), *inter alia*.

En la figura 7 presentamos los resultados de ambas industrias. No es de sorprender que la industria de equipo de transporte se clasifique como "isla" en los cuatro años de estudio. En contraste, textiles se localiza en el sector "clave" del cuadrante. Esto significa que ella, relativamente hablando, es una actividad en la cual los eslabonamientos con otras industrias son centrales para la generación de empleo.

La industria textil es un generador crucial de empleo en la economía mexicana. A este respecto, al inicio del periodo, la parte de la producción destinada a exportaciones finales representó una fuente de empleo casi tan importante como aquella destinada a la producción interna. Sin embargo, esta situación cambió alrededor de 2011 y la industria empleó principalmente a personas en la producción interna. La porción destinada al mercado nacional en ella, además de generar empleos en su interior mismo, genera empleos de manera indirecta mediante la demanda de insumos para otros sectores. La importancia relativa de estos empleos indirectos se redujo hacia el final del periodo. En las actividades relacionadas con el comercio exterior, el número de empleos indirectos es mucho menor, aunque sigue siendo relevantes. En lo que atañe a la creación de empleos, el estudio de los encadenamientos productivos corrobora el papel central de la industria textil en ello, en la medida en que resulta ser una manufactura “clave” de acuerdo con ambos indicadores.

► **Figura 7. Encadenamientos hacia adelante y hacia atrás para las industrias textil y de equipo de transporte, México, 1996-2011**



Nota: Véase el anexo 3 para la metodología de cálculo de los encadenamientos hacia adelante y hacia atrás

Fuente: elaboración propia con base en WIOD.

La industria de equipo de transporte es la generadora principal de valor agregado en la producción para exportaciones, pero no tiene la misma relevancia en la creación de empleo. En ésta, la creación de empleo se concentra en las actividades de comercio exterior, principalmente aquellas relacionadas con las exportaciones finales, a pesar de la importancia relativa del incremento de la CGV en el periodo.

Como pudimos ver, una proporción significativa de los insumos necesarios para producir exportaciones en ésta y, por lo tanto, el número de empleos creados, provienen del extranjero. Esto parece estar relacionado con el hecho de que la generación de empleos de la industria, en otros sectores es prácticamente nula. En otras palabras, no tiene los importantes encadenamientos hacia atrás y hacia adelante con la economía interna y, por lo tanto, se localiza en el cuadrante “isla”. Esto no significa que el sector no sea intensivo en mano de obra, sino más bien que muy probablemente esos trabajos se generen fuera del país.

Como mencionamos, la información disponible no nos permite profundizar más en el análisis del comercio y el empleo en lo que respecta al Trabajo Decente. La siguiente sección continúa con el abordaje de esta cuestión fundamental mediante la construcción de indicadores multidimensionales de aspectos cualitativos de empleo. De este modo, es posible empezar una evaluación aproximada de la evolución del Trabajo Decente en las industrias textil y automotriz.

### ► 3 Trabajo Decente en las industrias automotriz y textil de México: 1996-2016

---

Una de las características principales de la globalización en las décadas de los 1980s y 1990s fue la expansión acelerada del comercio internacional y el elevado número de países en desarrollo incursionando a CGV. Este hecho, indudablemente, tuvo repercusiones mayúsculas en la reconfiguración de los mercados laborales. En 2008, la OIT adoptó la Declaración sobre la Justicia Social para una globalización equitativa. Dicha Declaración enfatiza la importancia de la universalización de la agenda por un Trabajo Decente mediante la promoción del empleo, la protección y el diálogo sociales, y los derechos laborales.

En 2013, la OIT publicó dos documentos importantes para identificar el camino que conduce al Trabajo Decente. El primero es *Indicadores de Trabajo Decente: directrices para productores y usuarios de indicadores estadísticos y de contexto legal*, que propone un amplio conjunto de indicadores para analizar el Trabajo Decente en cuatro pilares estratégicos: i) Normas internacionales del trabajo, y principios y derechos fundamentales en el trabajo, ii) Creación de empleo, iii) Protección social, y iv) Diálogo social y tripartito. Simultáneamente, la oficina de la OIT en México publicó un documento titulado "Situación del Trabajo Decente en México", con un análisis del perfil del país en los niveles nacional y subnacional en lo que respecta a los distintos indicadores de Trabajo Decente; A su vez, este se divide, en cuatro ejes: i) Acceso a empleo, ii) Seguridad en el empleo, iii) Derechos laborales y iv) Diálogo social. Ambos documentos sirvieron como punto de partida para sintetizar y proponer un marco contextual para analizar las condiciones de Trabajo Decente a nivel nacional y, especialmente, para las industrias seleccionadas (una de las cuales tiene un alto rendimiento en las cadenas de valor del comercio internacional y, la otra, un rendimiento bajo) con base en la mayoría de la información disponible. Hasta donde sabemos, nuestro estudio es el primero en presentar indicadores de Trabajo Decente desagregados por industrias para México, que incluye también información sobre comercio.

Ambas industrias (automotriz y textil) comprenden una serie de actividades diferentes, tal como lo registra el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN). Para determinar las actividades industriales vinculadas a las exportaciones, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), a través del Sistema de Cuentas Nacionales, construyó la base de datos de Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global (VAEMG). Esta cifra agregada representa el contenido nacional de la producción manufacturera que participa en las cadenas globales de valor. Se ha convertido en una herramienta altamente útil para el análisis de la producción manufacturera global. Se construye sobre información de empresas que destinan  $\frac{2}{3}$  de su producción al mercado extranjero y cuya participación mayoritaria proviene de capital foráneo, así como de aquellos exportadores considerados parte de una CGV.

Con base en ambas fuentes (VAEMG y SCIAN), la industria automotriz comprende las siguientes actividades vinculadas al comercio exterior: "3361 Fabricación de automóviles y camiones", "3362 Fabricación de carrocerías y remolques", "3363 Fabricación de partes para vehículos automotores", y "3369 Fabricación de otro equipo de transporte". En el caso de la industria textil, las actividades industriales relacionadas son: "3131 Preparación de hilado y fibras textiles y fabricación de hilo", "3132 Fabricación de telas", "3133 Acabado de productos textiles y fabricación de telas recubiertas", "3141 Confección de alfombras, blancos y similares", "3149 Fabricación de otros productos textiles, excepto prendas de vestir", "3151 Fabricación de prendas de vestir de tejido de punto", "3152 Confección de prendas de vestir" y, finalmente, "3159 Confección de accesorios de vestir y otras prendas de vestir no clasificadas en otra parte".

Para construir un conjunto de indicadores de Trabajo Decente para estas industrias, fue necesario recurrir a las dos encuestas de empleo existentes en México. La primera es la *Encuesta Nacional de Empleo* (ENE), con información anual desde 1995 hasta 2004. La segunda es la *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo* (ENOE), que reemplazó a la anterior desde 2005. En el caso de la ENE, la información sobre las distintas actividades económicas se clasifica de acuerdo con el *Sistema de Cuentas Nacionales de México* (SCNM) 1993.

Por su parte, las actividades económicas de la ENOE se organizan de acuerdo con el SCIAN, que fue preparado de manera conjunta por Canadá, Estados Unidos y México a partir de la firma del TLCAN. En este sentido, se realizó un ejercicio para construir una serie homogénea que permitiera comparar a ambas industrias a través del tiempo.<sup>21</sup>

La construcción de las series de tiempo de los indicadores del mercado laboral se basó en los cuadros comparativos preparados por el INEGI de los distintos sistemas de clasificación (el SCIAN y su predecesor, el Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1993). Con los cuadros fue posible comparar conceptualmente las categorías actuales del sistema con aquellas que lo precedieron, teniendo presente que hay varias limitaciones para obtener algunos datos, principalmente en niveles mayores de desagregación. Nos permitió aproximarnos a la clasificación industrial de tres dígitos tanto a nivel nacional como internacional, así como para las industrias automotriz y textil.

La información más reciente del mercado de trabajo mexicano se recopiló del Sistema de Información Estadística Laboral de la STPS, la cual, junto con el INEGI, presenta una matriz insumo-producto con indicadores contenidos en la ENOE. Esto nos permitió identificar información estadística de la encuesta para cada actividad industrial de 2015 a 2019. Con base en las dos encuestas (ENE y ENOE), fue posible obtener los indicadores correspondientes al eje 1 "Acceso al empleo", que se define más adelante. Para elaborar los indicadores, recurrimos al banco de datos del Instituto Mexicano del Seguro Social, que contiene las estadísticas relacionadas con el acceso a seguridad social y seguridad en el trabajo, en empleos del sector privado. Esta información está disponible hasta 2016, que es el año más reciente para el que es posible hacer comparaciones.

### 3.1 Indicadores seleccionados de Trabajo Decente

En concordancia con lo que anteriormente analizamos, en el presente estudio construimos una batería de indicadores de Trabajo Decente, con base en los lineamientos de la OIT, para analizar las condiciones de empleo tanto a nivel nacional como al de las industrias automotriz y textil. Tomando como punto de partida el reporte de OIT para México (2013a), dichos indicadores los clasificamos en los siguientes cuatro ejes. (Véase el Cuadro 4):

Acceso al empleo es un pilar fundamental en la promoción del Trabajo Decente y tiene como principio la promoción de "oportunidades para que hombres y mujeres puedan conseguir un Trabajo Decente y productivo en condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad humana".<sup>22</sup> Por una parte, esta noción supone la disponibilidad de oportunidades de empleo para todos aquellos que busquen trabajo. En otras palabras, mide el acceso desde una perspectiva positiva del empleo y de la poblacional pertinente. Por otra parte, las oportunidades de empleo también pueden medirse desde una perspectiva negativa, por ejemplo, a través del nivel de desempleo, subempleo y la falta de oportunidades de empleo (ILO, 2008). Además de estos indicadores, es necesario conocer las condiciones generales de empleo basadas en, por ejemplo, salarios justos y en el cumplimiento de los derechos laborales. Para ello, consideramos los siguientes aspectos: insuficiencia de ingresos, tasa de condiciones críticas de ocupación, tasa de informalidad laboral y, finalmente, la tasa de trabajo asalariado.

Seguridad en el empleo aborda "la protección del trabajador contra enfermedades, estén o no relacionadas con accidentes en el trabajo",<sup>23</sup> como elementos fundamentales de la justicia social. En 1985, la Conferencia Internacional del Trabajo adoptó el Convenio sobre estadísticas del trabajo, que establece que "Las estadísticas

<sup>21</sup> Para más detalle sobre la metodología correspondiente, véase el anexo 4.

<sup>22</sup> OIT: Trabajo Decente, Memoria del Director General, Conferencia Internacional del Trabajo, 87ª. reunión, Ginebra, 1999.

<sup>23</sup> El derecho a condiciones de Trabajo Decente se reafirmó en la Declaración de Filadelfia de 1944 y en la Declaración de la OIT sobre la justicia social para una globalización equitativa, adoptada por la Conferencia Internacional del Trabajo en su 92ª. reunión (junio de 2008).

de lesiones en el trabajo deberán recopilarse de manera que sean representativas del país en su conjunto, abarcando en la medida de lo posible todas las ramas de actividad económica". En el caso de México, el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) da cobertura a los empleados formales que trabajan en empresas privadas. Recopila y publica la información sobre la población que abarca, incluyendo lesiones y enfermedades en el trabajo.

► **Cuadro 4. Indicadores de Trabajo Decente por eje**

Eje 1. Acceso al empleo								
1.1 Tasa de participación laboral	1.2 Tasa de desocupación	1.3 Tasa de presión general	1.4 Tasa de subocupación	1.5 Tasa de insuficiencia de ingresos	1.6 Tasa de condiciones críticas de ocupación	1.7 Población empleada con contrato formal	1.8 Tasa de informalidad laboral	1.9 Tasa de trabajo asalariado
Eje 2. Igualdad de oportunidades y trato en el empleo								
2.1 Relación de desempleo por género			2.2 Tasa de participación femenina			2.3 Brecha salarial por género		
Eje 3. Seguridad en el empleo								
3.1 Porcentaje de accidentes sobre el total de trabajadores asegurados				3.2 Porcentaje de asegurados permanentes sobre la población ocupada				
Eje 4. Diálogo social								
4.1 Emplazamientos a huelgas			4.2 Huelgas			4.3 Convenios colectivos de trabajo		

Fuente: elaboración propia con base en ILO (2013a) e ILO (2013b).

Igualdad de oportunidades y de trato en el empleo: otro pilar establecido en los Objetivos de Desarrollo del Milenio fue el de "promover la igualdad de oportunidades y de trato en el empleo entre mujeres y hombres". Como lo establece la Declaración de la OIT sobre la justicia social para una globalización equitativa, la equidad de género y la no discriminación deben considerarse características esenciales del Trabajo Decente. En la actualidad, éste es un tema transversal en los Objetivos de Desarrollo Sostenible en el marco de la Agenda 2030. Los indicadores seleccionados aportan información sobre las mujeres en el lugar de trabajo, el trabajo infantil y el tipo de contrato.

Diálogo social cubre todas las formas de negociación, consulta o simplemente intercambio de información entre representantes de gobierno, patrones y trabajadores, sobre temas de interés común relacionados con las políticas económica y social (ILO, 2008, p. 86). Específicamente, en el mundo del trabajo, el diálogo social exige que la libertad de organización y sindical sea efectiva para trabajadores y patrones, y que se garantice la constante negociación colectiva (ILO, 2013, p. 303). Los indicadores seleccionados para el eje diálogo social a nivel nacional e industrial son huelgas, emplazamientos a huelgas, conciliaciones y contratos colectivos de trabajo. Sin embargo, la información debe interpretarse con cautela debido a que, por ejemplo, la ausencia de huelgas podría ser resultado de excelentes procesos de negociación democrática entre las partes relevantes, o bien, un reflejo de un régimen autoritario que prohíbe todas las manifestaciones y huelgas.

El anexo 5 incluye la metodología y las fuentes de información que se usaron para el cálculo de estos indicadores.



## 3.2 Indicadores de Trabajo Decente para las industrias automotriz y textil

### 3.2.1 Igualdad de acceso, de oportunidades y de trato en el empleo

De acuerdo con la ENOE, en 2019, la población económicamente activa (PEA) fue cercana a 60%, mientras que la tasa de desempleo representó solamente 5.3%. Ambas cifras son relativamente similares a las de 1996. Sin embargo, en general, las condiciones del empleo en México están lejos de ser comendables: la tasa de empleo informal asciende a 59% de la población ocupada, y poco menos de la mitad de los trabajadores cuentan con ingresos suficientes. Como lo muestra el cuadro 5, entre 1996 y 2019, la tasa de empleo precario (caracterizado por pocas horas de trabajo o bien horas excesivas con ingreso insuficiente) tuvo un incremento de 6.5 puntos porcentuales.

En esos años, en la industria automotriz el porcentaje de trabajadores con ingresos menores a dos salarios mínimos (el indicador de insuficiencia de ingresos) se estancó en alrededor de 53%. A pesar de que la tasa de precariedad laboral casi se triplicó en el periodo, ¡todavía equivale a la mitad del nivel nacional! De igual manera, la industria automotriz tiene una elevada participación de trabajadores asalariados que representan 99% del personal empleado y la tasa de empleo informal para 2019 fue de 2.1%, ¡26 veces menor que la tasa nivel nacional!

## ► Cuadro 5. Eje I "Acceso al empleo"

Indicador	Eje 1. Acceso al empleo											
	Nacional				Automotriz				Textil			
	1996	2008	2011	2019	1996	2008	2011	2019	1996	2008	2011	2019
Tasa de participación de la fuerza de trabajo	57.90 %	59.95 %	59.77 %	60.11 %	-	-	-	-	-	-	-	-
Tasa de desempleo	5.26%	4.06%	5.48%	5.28%	-	-	-	-	-	-	-	-
Tasa de presión general	8.68%	6.56%	8.32%	6.21%	-	-	-	-	-	-	-	-
Tasa de desempleo	7.98%	7.10%	9.16%	7.53%	-	-	-	-	-	-	-	-
Indicador de ingreso insuficiente	51.10 %	32.32 %	35.57 %	51.53 %	53.28 %	21.81 %	28.59 %	53.05 %	73.75 %	49.30 %	53.51 %	73.31 %
Tasa de precariedad en el empleo	23.99 %	34.89 %	36.34 %	30.50 %	5.54%	6.61%	7.74%	14.22 %	29.44 %	40.74 %	40.95 %	42.21 %
Empleados con contrato formal	25.50 %	28.95 %	28.74 %	22.84 %	82.02 %	84.43 %	80.68 %	63.9 3%	29.93 %	25.60 %	25.74 %	21.62 %
Tasa de empleo informal	67.50 %	58.12 %	59.42 %	56.49 %	4.33%	2.20%	3.39%	2.13%	58.87 %	64.94 %	66.35 %	62.76 %
Tasa de trabajo asalariado	53.40 %	61.62 %	61.97 %	68.05 %	99.10 %	99.47 %	99.38 %	99.66 %	53.62 %	53.62 %	56.73 %	60.39 %

Fuente: elaboración propia con base en la Encuesta Nacional de Empleo (INEGI), la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (INEGI) y el Sistema de Información Laboral (STPS).

Por otra parte, en la industria textil la inseguridad en el empleo se incrementó durante el periodo de análisis. La proporción de trabajadores informales se incrementó de 58.9% a 62.8% (que es superior a la tasa nacional) y, de la misma manera, la precariedad laboral disminuyó en una mayor proporción que a nivel nacional.

Además, a nivel nacional, entre 1996 y 2019, el porcentaje de trabajadores con contrato formal disminuyó de 25.5% a 22.8%. Mientras que en la industria automotriz la mayoría de los trabajadores tienen contrato (63.9%), esta cifra apenas representa 21.6% del personal ocupado en la industria textil.

El papel de las mujeres en ambas industrias es completamente diferente (véase el cuadro 6). En la industria automotriz, el porcentaje de mujeres empleadas apenas alcanzó 36.9% en 2019, sorprendentemente similar al resto de la economía (37.5%). En la industria textil, las mujeres representan 64% del personal ocupado. En ambas industrias prevalecen algunas desigualdades de género. A nivel nacional, la brecha salarial varió de 0.35 a 0.67 en el periodo de 1996 a 2019, lo que significa que se han hecho algunos progresos en la reducción de la brecha entre los ingresos de mujeres y hombres. Sin embargo, encontramos niveles menores en ambas industrias y una tendencia diferente. En la industria automotriz, a pesar de que la brecha disminuyó (de 0.16 en 1996 a 0.36 en 2019), se perdieron algunas de las mejoras que se habían logrado en los años previos (en 2008 fue de 0.40). En las actividades textiles, al inicio del periodo el indicador era de 0.52, y el año siguiente se redujo a la mitad. Para 2019 se recuperó para llegar a 0.39, pero permaneció a un nivel menor al de 1996.

## ► Cuadro 6 Eje II "Igualdad de oportunidades y de trato en el empleo"

Eje 2. Igualdad de oportunidades y trato en el empleo												
Indicador	Nacional				Automotriz				Textil			
	1996	2008	2011	2019	1996	2008	2011	2019	1996	2008	2011	2019
Tasa de desempleo por género	0.77	1.07	0.99	1.02	-	-	-	-	-	-	-	-
Proporción de mujeres en el empleo	34.26 %	37.24 %	37.55 %	39.10 %	28.15 %	33.17 %	32.55 %	36.86 %	59.71 %	64.56 %	63.56 %	63.89 %
Brecha salarial de género	0.35	0.66	0.66	0.67	0.16	0.40	0.39	0.36	0.52	0.24	0.28	0.39

Fuente: elaboración propia con base en la Encuesta Nacional de Empleo (INEGI), la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (INEGI) y el Sistema de Información Laboral (STPS).

### 3.2.2 Seguridad en el empleo y diálogo social

Las cifras del cuadro 7 revelan una mejora en la seguridad en el empleo a lo largo del periodo 2008-2016 tanto en la industria automotriz como en la textil. El primer indicador, que es el porcentaje de lesiones en el trabajo, muestra una tendencia descendente. Además, el porcentaje de los trabajadores permanentes se incrementó. El indicador de las lesiones atribuidas al trabajo se redujo de 1.9% en 2008 a 1.1% en 2016 en la industria automotriz y de 1.9% en 2008 a 1.4% en 2016 en la industria textil. Ambas cifras están por debajo del porcentaje nacional de 2.3%.

## ► Cuadro 7. Eje III "Seguridad en el empleo"

Eje 3. Seguridad en el empleo						
Indicador	Nacional		Automotriz		Textil	
	2008	2016	2008	2016	2008	2016
Lesiones en el lugar de trabajo como porcentaje del total de trabajadores asegurados	2.9%	2.3%	1.9%	1.1%	1.9%	1.4%
Trabajadores permanentes como porcentaje del total de empleados	28.0%	31.0%	65.5%	70.3%	36.1%	44.6%

Fuente: elaboración propia con base en información del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).

Adicionalmente, el porcentaje de trabajadores permanentes en la industria automotriz se incrementó y fue de 70.3% en 2016, mientras que en la industria textil se incrementó a 44.6% en el mismo año, una brecha de 25 puntos porcentuales entre ambas industrias. Sin embargo, todavía están por encima del indicador nacional (31%). A pesar de que hay oportunidades para aumentar el indicador de trabajadores permanentes, ambos muestran una mejora en cuanto a la seguridad en el empleo en las industrias automotriz y textil.

Los indicadores de Diálogo Social muestran un debilitamiento de la negociación colectiva. Tanto a nivel nacional como en las industrias automotriz y textil, las huelgas y los contratos de negociación colectiva cayeron en forma dramática, sobre todo en el periodo posterior a la crisis (véase el cuadro 8). Como se mencionó en la segunda sección de este estudio, durante décadas la política laboral estaba orientada a "conservar la paz laboral" incluso mediante la represión. En 2014, el entonces secretario del Trabajo, Alfonso

Navarrete Prida, celebró que no hubo huelgas o emplazamientos a huelga.<sup>24</sup> Volviendo a Bensusán (2019), “se reconoció, incluso por las organizaciones económicas internacionales, como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, que la pérdida de poder sindical o el debilitamiento y atomización de la negociación colectiva son factores que explican el incremento en la desigualdad del ingreso y la lenta recuperación económica de México”.

► Cuadro 8. Eje IV “Diálogo social”

Eje 4. Diálogo social									
Indicador	Nacional			Automotriz			Textil		
	1996	2008	2019	1996	2008	2019	1996	2008	2019
Emplazamientos a huelga	7,621	10,814	7,095	2%	2%	3%	7%	4%	3%
Huelgas	40	19	7	8%	5%	22%	14%	5%	0%
Contratos colectivos de trabajo	4,411	5,047	2,110	4%	3%	2%	3%	3%	2%

Fuente: elaboración propia con base en información de la Secretaría del Trabajo (STPS).

Los indicadores de Trabajo Decente nos muestran, en términos generales, mejoras en lo que atañe a la seguridad en el empleo y derechos laborales, pero nos presentan dos realidades diferentes. Por una parte, la industria automotriz refleja mejores resultados en la creación de empleo, trabajadores formales con contratos definidos y sus salarios. Por otra, la industria textil muestra un desempeño pobre en su camino hacia el *Trabajo Decente*. A nivel nacional, la tasa de empleo precario se incrementó, lo que implica que las condiciones de empleo se han vuelto más adversas debido a menores ingresos y menos horas de trabajo para la población empleada, lo cual nos alerta sobre la posibilidad de que enfrentemos incrementos en el subempleo.

En cuanto a la igualdad de género, lejos están de lograrse resultados satisfactorios en ambas industrias. En el caso de la industria automotriz, la participación del empleo femenino se redujo. En la industria textil aumentó, pero las condiciones empeoraron con respecto al promedio nacional. En ambos casos, hay una necesidad de participación de mujeres y hombres en los espacios de trabajo para lograr un mayor equilibrio y condiciones más justas que permitan un ingreso suficiente para los trabajadores. En lo que respecta al diálogo social, con el debilitamiento de los sindicatos el movimiento ha ido en dirección opuesta al Trabajo Decente. El descenso en la relevancia de los contratos colectivos y la reducción de emplazamientos a huelga reflejan una política represiva.

Un elemento crucial de avance hacia el Trabajo Decente es el incremento en la prevalencia de relaciones de trabajo formales y de una estructura más competitiva. Para mayor precisión, hay una diferencia en que los jugadores clave de una industria tiendan a ser empresas grandes, que operan en los mercados formales de trabajo, o si, por el contrario, son principalmente micro y pequeñas empresas en mercados informales. En el caso de la industria textil, 95% de las empresas son PyMEs, por ej., no tienen más de 10 empleados y sólo 0.28% de las empresas tienen más de 250 empleados. En la industria automotriz, las microempresas constituyen sólo 38% del total y las grandes representan 26%. Además, en los últimos 20 años, la IED en la industria automotriz ha excedido aquella de los textiles por un múltiplo de 15 o más. Esta diferencia puede haber sido crucial para explicar sus distintos patrones de inserción en el mercado mundial y la evolución hacia el Trabajo Decente.

<sup>24</sup> <https://www.proceso.com.mx/392209/presume-la-stps-cero-huelgas-y-menor-informalidad>

## Conclusiones

---

Quizá la mejor evaluación de las contribuciones clave, en un sentido amplio, del presente estudio sobre la política de inserción de México en las cadenas globales de valor y su relación con la prevalencia o no del Trabajo Decente -en los casos de los sectores automotriz y textil- sea la que generosamente hizo el Dr. Valentín Solís, experto del INEGI en cuestiones industriales y de comercio internacional. Como lo expresó, “el estudio aporta un recuento sintético de la compleja historia de las políticas de desarrollo económico e industrial de México (o la ausencia de éstas) en los últimos 35 años” y “[muestra que] durante la mayor parte del periodo considerado (de 1985 a 2019), la política institucional relacionada con la legislación en materia laboral tuvo un sesgo en contra de los trabajadores”. En sus palabras, nuestro estudio examina “la hipótesis central que en las empresas insertadas en las cadenas de valor más importantes del mundo moderno, las condiciones laborales son mejores y tienden hacia el afianzamiento del Trabajo Decente, tal como lo define la OIT”. Concordamos con él en que, “aun si esta hipótesis no se verifica por completo, se detecta cierta asociación con el cumplimiento de los cuatro ejes que definen el marco de operación de aquello denominado como Trabajo Decente”.

Como mostró el análisis empírico con base en los indicadores que construimos de Trabajo Decente de los dos casos examinados, en la industria automotriz se observan condiciones laborales que coinciden con la concepción de Trabajo Decente. Se trata de un sector con vínculos sólidos a la producción en Estados Unidos, y en algunos otros países, pero cuyas cadenas de valor nacionales tienen un alcance muy limitado. “En contraste, el sector textil tiene muchos más problemas en relación con el cumplimiento de los estándares correspondientes en la Ley Federal del Trabajo y está más distante de las recomendaciones de la OIT sobre Trabajo Decente. Está mucho más arraigado a la estructura productiva nacional, y comparte la mayoría de problemas que tiene en conjunto el sector laboral en México”. No podríamos estar más de acuerdo con su sugerencia de que “la desagregación sectorial [aquí presentada] refuta algunas de las reconstrucciones [en el ámbito de comercio y trabajo] derivadas de un enfoque exclusivamente macroeconómico”.

El análisis aquí realizado confirma que la generación suficiente de empleos y la creación de mejores condiciones de trabajo en México ha sido y continúa siendo una meta insatisfecha, a pesar de que el país fue pionero en acuerdos de libre comercio y dio pasos muy importantes para su inserción en las CGV. Antes de la crisis de Covid-19, la tasa de desempleo abierto era relativamente baja —algo de esperarse dada la ausencia del seguro de desempleo— y un 57% del empleo era informal. Los salarios mínimos, tras haber descendido en términos reales durante décadas, ya habían comenzado un proceso de recuperación en años recientes, y tuvieron un incremento significativo en 2019 y en 2020. Aun así, hay gran proporción de trabajadores cuyo ingreso es extremadamente precario, por debajo de la línea de pobreza. La discriminación racial y de género es un lastre del mercado laboral, la productividad ha estado más bien estancada y la participación de los trabajadores en el ingreso nacional ha caído por años.

Las razones que explican la situación anterior son varias y están entrelazadas. Van desde la falta de una transformación profunda de la estructura industrial y la persistente restricción de balanza de pagos que impiden la expansión elevada y sostenida de la economía mexicana. Las reformas neoliberales daban por sentado que la firma de tratados de libre comercio en el marco de una agenda pro-mercado, exenta de las distorsiones inherentes a las políticas industriales y la intervención del Estado, colocarían a la economía mexicana en una trayectoria de expansión pronunciada y sostenida impulsada por las exportaciones. Esto no ocurrió. A pesar de que si se detonó el auge exportador. México continúa cada vez más inmerso en una trampa de crecimiento lento. Por si fuera poco, como se documentó, durante décadas —y hasta hace muy recientemente— el sistema regulatorio del mercado laboral ha estado sesgado en contra de la clase trabajadora. Esto incluyó una política de salario mínimo orientada a mantener baja la inflación en el contexto de una estrategia de desarrollo en la cual los salarios bajos eran pieza importante de la competitividad internacional. Más aún, la estructura productiva del país, junto con su sistema de innovación, no favorecen el desarrollo tecnológico. Debido a una formación de capital fijo que dista mucho de ser dinámica y el insuficiente crecimiento económico, hay un sector informal desmesurado, poblado por millones

de micro y pequeñas empresas. La lista de causas probables que explican el lento crecimiento de la economía mexicana es larga, y la relevancia de las diferentes explicaciones depende en gran medida de la perspectiva teórica detrás del análisis empírico.

Las condiciones del mercado de trabajo mexicano han empeorado brutalmente en 2020 debido a la pandemia de Covid-19 y sus repercusiones sobre los confinamientos temporales y el colapso de la actividad económica; misma que ya estaba estancada en el 2019. Al momento de escribir este reporte, se carece de información detallada sobre la evolución reciente de las condiciones laborales en las distintas industrias. Pero a nivel agregado, la información revela una contracción aguda del empleo en especial del formal y de tiempo completo, una reducción masiva de la población económicamente activa a medida que grandes contingentes desempleados han dejado de buscar empleo, desanimados por la fuerte contracción de la economía de -8.5% en 2020. La proporción de trabajadores en condiciones de pobreza laboral subió de manera abrupta en la primera mitad del año y todavía no se ha recuperado. A pesar de un incremento de 15% nominal en el salario mínimo, anunciado por el gobierno para el 2021, el incremento proyectado del PIB real para ese año lejos de compensar el colapso en 2020, siguen siendo muy elusivas en el corto plazo las metas de una importante mejora tanto en la masa salarial como en las condiciones laborales y, con ello, también las perspectivas de aproximarnos al objetivo de Trabajo Decente en México. Hay que recordar que las cifras más recientes indican que 56.5% de la población ocupada lo hace en el sector informal o en un empleo informal en el sector formal.<sup>25</sup>

En este estudio, nos enfocamos en la relación entre el comercio exterior y el empleo, con énfasis -como bien recomienda OIT- en la evolución del Trabajo Decente. Para este propósito, elegimos dos de las industrias manufactureras en México con participación significativa en las cadenas globales de valor: la textil y la automotriz; ambas con venturas muy diferentes en ellas. Con todas las salvedades mencionadas en las primeras páginas, nos propusimos identificar más un grado de asociación que un impacto cuantitativo preciso de las relaciones causales que van de la liberalización del comercio al Trabajo Decente. Se asumió implícitamente que la importancia de las exportaciones en el proceso de generación de valor agregado en una economía semi-industrializada —o en sus actividades manufactureras— estaría correlacionada con mejores condiciones de trabajo, con una prevalencia más significativa del Trabajo Decente. Un supuesto que se exploró fue que la liberalización comercial de México desde el lanzamiento del TLCAN condujo a una mejora en las condiciones de los trabajadores, medidas de acuerdo con los indicadores de Trabajo Decente. El supuesto en realidad no se verificó. Éste parece ser válido en la industria automotriz —quizá debido a la amplia presencia de empresas extranjeras—, mientras que en la industria textil la hipótesis no parece ser correcta.

En una escala más amplia o macro, nuestro estudio confirma que el camino de liberalización comercial, cimentado en los tratados de libre comercio, ha sido una presión para México a que modernice sus normas y regulación laborales. Pero estas presiones externas, combinadas con las internas, de orden político, sólo muy recientemente han llevado a modificar el rol del gobierno en el mercado de trabajo, abandonando su actitud represiva respecto a la democracia laboral y alineándose mucho más con la perspectiva de OIT. Estas dinámicas interactivas trajeron consigo una enmienda, muy necesaria, a la Constitución federal en 2017, en su artículo crucial que trata de las condiciones y organización del trabajo. Como examinamos, la ola progresiva ganó *momentum* adicional y cobró una forma legal concreta cuando el Congreso aprobó la Nueva Ley Federal del Trabajo y ésta se volvió completamente operativa en 2019. Es demasiado pronto para adivinar cuál será su impacto —y el del T-MEC— sobre el Trabajo Decente en México. Pero se trata, sin duda, de una iniciativa que va en la dirección correcta.

La parte empírica de nuestro estudio examinó la asociación entre comercio, empleo y Trabajo Decente en las industrias textil y automotriz en México. Abarcó desde los primeros días del TLCAN hasta el año más reciente para el que tenemos información confiable. Uno de los desafíos del estudio fue la cuestión metodológica: construir indicadores relevantes de la evolución del empleo y del Trabajo Decente en estas dos

<sup>25</sup> Como lo señala Quintana (2020), el incremento aprobado de 15% al salario mínimo aumentará 0.4% los costos totales del trabajo a nivel nacional y 0.7% en la región fronteriza.

industrias, con atención especial a sus interacciones en las cadenas globales de valor. Para este propósito, realizamos el trabajo empírico con base en dos enfoques complementarios. El primero fue un análisis insumo-producto de una serie de matrices mundiales, enfocándonos en los cambiantes flujos de comercio y de valor agregado en ambas industrias. Este enfoque arroja una luz importante en la evolución de estas industrias en lo que concierne a las interacciones de su participación en las cadenas globales de valor y sus capacidades de generación de empleo y de valor agregado en México mediante sus encadenamientos con el resto de actividades económicas. El segundo enfoque se basó en la construcción de series de tiempo de indicadores de Trabajo Decente para ambas actividades, así como para la manufactura total. Para esta tarea, recurrimos al Manual de la OIT y su caja de herramientas. Apoyándonos en la vasta cantidad de fuentes estadísticas y bases de datos -puestas a nuestra disposición por las autoridades del INEGI y de la STPS- construimos series de tiempo de 1996 a 2016 (en algunos casos, 2019) para los cuatro ejes y aspectos diferentes del Trabajo Decente: i) acceso al empleo, ii) seguridad en el empleo, iii) derechos del trabajo y iv) diálogo social.

En resumen, el análisis desde la perspectiva insumo-producto del comercio internacional en valor agregado reveló que México es un país con una importancia relativamente pequeña en cuanto al valor agregado local en las exportaciones globales de manufacturas; a excepción de su sólida relación con Estados Unidos, uno de los tres actores más importantes en escena. En efecto, el comercio de México se concentra en gran medida en su vecino del norte. Sin embargo, en el periodo de análisis, algunos más han ganado mayor presencia en estos mercados, visiblemente China y Europa. La participación de México en las CGV se ha acentuado más como un país de destino y receptor<sup>26</sup> de valor agregado en el comercio internacional que como fuente y proveedor de éste a través de sus exportaciones.

En el periodo de análisis, el desempeño de la industria textil de México —así como la de muchos otros países— empeoró. Y su participación en mercados internacionales se vio desplazada por la manufactura china, que se convirtió en el principal país exportador del mundo. México experimentó una reducción en la cantidad de socios comerciales y, más importante aún, en las magnitudes del valor agregado comerciado con éstos. Sin embargo, la industria textil continúa siendo un generador esencial de empleo en la economía mexicana, principalmente en actividades relacionadas con la producción local tanto directamente en la industria respectiva, como indirectamente mediante la demanda de insumos de otras industrias, medidas a través de sus encadenamientos hacia adelante y hacia atrás.

Por otra parte, el equipo de transporte (industria automotriz) muestra una imagen muy diferente. Entre 1996 y 2011, la importancia de México en la red global de comercio en valor agregado se incrementó en el generado localmente. Y, contrario al desempeño de la manufactura en general y de los textiles, en la automotriz México exporta más valor agregado del que importa. Paradójicamente, a pesar de ser el generador principal de valor agregado en la actividad de exportación de México en las CGV, su relevancia en cuanto a creación de empleo es mucho menor. Su papel en esta materia depende principalmente de su comercio exterior, sobre todo de las exportaciones finales, a pesar de que el peso relativo del empleo en su comercio en la CGV se incrementó en este periodo. En lo que atañe a la intensidad de los encadenamientos del empleo hacia adelante y hacia atrás, esta industria se clasifica en el cuadrante “insular” —es decir, tiene menos conexiones que el promedio de la economía—, reflejo de su forma de inserción en el comercio mundial. Esta industria tiene una proporción elevada de valor agregado generada en el extranjero (VAE); en otras palabras, parte importante de los insumos que usa para manufacturar exportaciones proviene del extranjero. Por lo tanto, el número de empleos que crea en el ámbito nacional tiende a ser muy reducido.

Una limitación obvia del análisis insumo-producto es la incapacidad de distinguir los avances hacia el “Trabajo Decente” en los segmentos relacionados con la producción para la economía interna, para las exportaciones finales y para las exportaciones intermedias dentro de las CGV. Para superar esa limitante, construimos series de tiempo de indicadores de Trabajo Decente, acorde con los lineamientos de OIT. Estos

<sup>26</sup> En el campo del comercio nos referimos alternativamente a importador/receptor/destino de valor agregado o exportador/proveedor/origen de valor agregado.

indicadores nos llevan a concluir que el desempeño de México en ese aspecto crítico del desarrollo social y económico está lejos de ser uniforme en los cuatro ejes considerados. De hecho, a nivel nacional y en las industrias automotriz y textil, hay un claro avance sólo en lo que se refiere a la seguridad en el empleo. Sin embargo, en el resto de indicadores de Trabajo Decente ambas industrias apuntan realidades considerablemente distintas. En la automotriz, el porcentaje de trabajadores informales es uno de los más bajos a nivel nacional. Esto pareciera garantizar un conjunto de derechos laborales que, desafortunadamente, no están presentes en la industria textil. De hecho, la creación de empleos en la industria textil ha tomado la dirección opuesta al modelo de Trabajo Decente. Muestra signos de mayor precariedad en dos aspectos: i) más empleos con horarios extendidos y salarios insuficientes y ii) más empleos con un número insuficiente de horas laborales.

En cuanto al diálogo social, en ambas industrias y a nivel nacional, se observa un debilitamiento del poder sindical; reflejado en la disminución del número de contratos vinculados a la negociación colectiva, así como en el número de huelgas y emplazamientos. Esto último refleja más una política de represión laboral —referida en México a veces como agenda de “pacificación del mundo del trabajo”— que una mejora real en el diálogo social en los trabajadores. La reforma laboral aprobada en septiembre de 2019 se propuso fortalecer la democracia sindical y promover la libertad de asociación. Creemos que, con su implementación, el diálogo social entre trabajadores, empresas y el gobierno puede mejorar. Una conclusión importante es que la diferencia en la prevalencia de Trabajo Decente entre ambas industrias parece estar determinada por factores estructurales de largo plazo, quizás arraigados en la organización del proceso de producción, los tipos de empresas, la estructura de la propiedad y las innovaciones técnicas. Sin duda, estos incluyen asimismo el impacto diferenciado de la liberalización del comercio en cada una de estas dos industrias y el papel que tienen en la estrategia general de desarrollo como fuente de divisas por vía de las exportaciones y de la IED. Por ejemplo, en el caso de la industria textil, 95% de las empresas corresponde a las de tamaño micro y pequeño, es decir, no tienen más de diez empleados. Sólo en un 0.28% del total hay más de 250 empleados, lo cual se compara con la industria automotriz, donde las microempresas ascienden al 38% y las grandes empresas al 26%. Otra diferencia relacionada con lo anterior es la preponderancia de la IED, que es por mucho más significativa en la industria automotriz que en la textil. En cualquier caso, es claro que hay mucho margen en las industrias textil y automotriz para mejorar las condiciones de los trabajadores y avanzar hacia satisfacer la definición de Trabajo Decente de la OIT.

Finalmente, tal como lo subraya Valentín Solís, “las relaciones entre los cuatro ejes o aspectos del Trabajo Decente [y del comercio] y su verificación empírica es una tarea que apenas está comenzando. Todavía hay problemas sectoriales de medición y precisión que deben resolverse, quizá con ayuda de herramientas estadísticas que puedan hacer frente a las asimetrías entre las relaciones sociales y económicas. Un estudio completo de estas actividades podría probablemente realizarse como extensión del presente trabajo”.

Cabe señalar que el Plan Nacional de Desarrollo 2020-2024 de la Secretaría del Trabajo de México tiene, como una de sus cuatro prioridades, la promoción del Trabajo Decente y la productividad laboral con ayuda de inspecciones al lugar de trabajo para asegurar el cumplimiento de las normas y regulaciones oficiales.<sup>27</sup> Como primer paso en esta dirección, la Secretaría ha identificado tres grupos principales: trabajadores del hogar, trabajadores rurales y empleados que tienen un contrato formal pero bajo ciertas formas que excluyen la cobertura de seguridad social.<sup>28</sup> Asimismo, en 2020, incluso en medio de la pandemia, la Secretaría puso en marcha una serie de medidas a favor del Trabajo Decente, especialmente a través del combate a ciertos tipos de subcontratación, el incremento de la protección social de las trabajadoras del hogar, la promoción de acuerdos voluntarios privados y públicos para asegurar el cumplimiento de las normas laborales sin recurrir a la inspección, una mayor prevención de accidentes en el lugar de trabajo, simplificación de las inspecciones laborales, mayor prevención del trabajo infantil y de la discriminación de género.<sup>29</sup> Dado que los inspectores laborales son un instrumento clave en la estrategia de México para

<sup>27</sup> STPS (2020).

<sup>28</sup> La lista de medidas que propuso la Secretaría puede consultarse en STPS (2020), p. 19.

<sup>29</sup> La información sobre la cobertura de estas medidas en 2020 puede consultarse en STPS (2020), pp. 42-55.



lograr el Trabajo Decente, el presupuesto federal debe destinar fondos según se necesite para fortalecer con prontitud y de forma significativa las capacidades de la Secretaría en esta materia.

A pesar del progreso en los ámbitos mencionados y, en general, en la transformación del marco laboral institucional de México en la dirección requerida por el lanzamiento del T-MEC, hay mucho por hacer en la expansión de los nuevos acuerdos de negociación colectiva, en el establecimiento de cortes y sindicatos independientes, y en el fortalecimiento de los inspectores laborales mexicanos y su capacidad de hacer cumplir las disposiciones de la reforma laboral.

Estamos convencidos de que en tanto la economía se mantenga sumida en una trampa de lento crecimiento de largo plazo —situación que se ha agravado de forma dramática debido a la pandemia y a la recesión— lo más probable es que se fracase en lograr mejoras significativas del empleo y de las condiciones laborales. Incluso podrían deteriorarse, y el avance hacia el Trabajo Decente podría descarrilarse de forma muy considerable. Creemos que es necesaria una nueva agenda para el desarrollo incluyente y sustentable. Dos elementos indispensables de esta agenda son una reforma fiscal profunda, comprometida con la igualdad, y una política industrial activa en el contexto de un Nuevo Pacto por el Desarrollo Sustentable (*Green New Deal*).

Ante la ausencia de esa nueva agenda, el avance en cuestiones legales y normativas para transformar el mercado laboral, el fortalecimiento de las inspecciones laborales y la amenaza de sanciones del T-MEC pueden resultar insuficientes para que el Trabajo Decente se vuelva realidad en México, salvo para una proporción reducida de la población ocupada. Además, como se mencionó y por demás preocupante, la pandemia y sus repercusiones en el comercio internacional y en la actividad productiva —y la falta de políticas fiscales contracíclicas en México— están golpeando el mercado laboral de forma brutal, precarizándolo más a la vez que la actividad productiva sufre su contracción más pronunciada en casi un siglo. ¿Qué políticas y programas se pondrán en marcha para abordar esta dramática situación? ¿Cuáles serán los impactos de corto y largo plazo de este impacto adverso en la economía y en la salud en la misión de México para lograr el Trabajo Decente? ¡Éstas son preguntas fundamentales cuyas respuestas definirán el presente y el futuro de todos los mexicanos!

## Anexo

### Anexo 1. Disposiciones principales de los tratados comerciales de México

TLCAN	
Trabajo	
<p>El gobierno de Canadá, el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el gobierno de los Estados Unidos de América, decididos a:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• CREAR nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y niveles de vida en sus respectivos territorios.</li> <li>• PROTEGER fortalecer y hacer efectivos los derechos básicos de sus trabajadores.</li> </ul>	
Industria automotriz	Industria textil
México eliminará cualquier restricción que limite el número de vehículos automotores que una empresa de la industria terminal puede importar a México.	Las Partes revisarán las reglas de origen aplicables a los bienes textiles y del vestido en un plazo de cinco años a partir de la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo, para considerar el efecto de la creciente competencia global en textiles y vestido y las implicaciones de la integración de dichos bienes al GATT, conforme a cualquier acuerdo sucesor del Acuerdo Multifibras.
México podrá adoptar o mantener prohibiciones o restricciones a la importación de vehículos de autotransporte de cualquiera de las Partes hasta el 1º de enero de 1999.	
Para cada uno de los años de 1994 a 1998, México permitirá a cada fabricante de vehículos de autotransporte importar una cantidad mayor o igual al 50 por ciento del número de vehículos de ese tipo que el fabricante produjo en México en ese año.	Una Parte importadora cuyos productos textiles o del vestido esté sujeto a una prohibición, o a un nivel de restricción o consulta, deberá limitar sus exportaciones anuales a los límites o niveles especificados, y la Parte importadora podrá ayudar a la Parte exportadora a implementar la prohibición, o nivel de restricción o consulta mediante el control de sus importaciones
México no podrá exigir que una empresa obtenga un nivel de valor agregado nacional superior a 20 por ciento de sus ventas totales como una de las condiciones para calificar como proveedor nacional o empresa de la industria de autopartes.	La Parte importadora y la Parte exportadora pueden, en cualquier momento y por acuerdo mutuo, ajustar los Niveles de Consulta Designados (NCD).
México derogará el Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Manufacturera de Vehículos de Autotransporte.	El 1º de enero de 1994, Estados Unidos eliminará los aranceles sobre bienes textiles y del vestido que sean ensamblados en México a partir de telas totalmente formadas y cortadas en Estados Unidos y que sean exportados y reimportados a Estados Unidos
Durante los primeros diez años a partir de la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo, México podrá mantener prohibiciones o restricciones a la importación de los productos automotores nuevos que se establezcan en las fracciones existentes.	En lo sucesivo, Estados Unidos no adoptará o mantendrá arancel alguno sobre los bienes textiles y del vestido provenientes de México que cumplan con los requisitos del inciso (a) o (b) o con los requisitos de alguna otra disposición sucesora de la fracción arancelaria estadounidense 9802.00.80.10. (véase el Calendario Arancelario de la Ley de los Impuestos Generales de Importación)
	En cualquier momento, México y Estados Unidos podrán identificar determinadas mercancías textiles o prendas de vestir de mutuo acuerdo.
	La Parte importadora deberá eximir de restricciones y niveles de consulta a los bienes así identificados, cuando sean certificados por la autoridad competente de la Parte exportadora.
	El Convenio Bilateral Textil entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Unidos de América, firmado en Mazatlán el 13 de febrero de 1988, con sus enmiendas y prórrogas (Acuerdo Bilateral), se dará por terminado en la fecha de entrada en vigor de este Tratado.

Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP por sus siglas en inglés)	
Industria automotriz	Industria textil
Requiere que el valor de contenido regional (VCR) sea de al menos 45% del costo de los bienes fabricados. Para ciertas autopartes, el VCR es de 40% o 35%.	Los elásticos e hilo de coser que se utilicen en una prenda de vestir deben ser de la región. Los hilados elastoméricos que se usen en la producción de bienes textiles tienen que ser originarios del TPP, sin excepción.
Las partes originales del TPP o el VCR debe ser al menos de 45% o 40% del valor total del bien (en el método de reducción de valor).	Desgravación a largo plazo de 10 y hasta 16 años en los productos más sensibles del sector (75.5% del universo de productos del sector).
	La disposición De Minimis para mercancía textil o prenda de vestir exige que el peso total de todas las fibras y estambres no originarios del componente que determina la clasificación tarifaria de la mercancía sea menor al 10% del peso total de ese componente.
TRABAJO	
Cada Parte adoptará y mantendrá sus leyes y regulaciones, y en las prácticas que deriven de éstas, los siguientes derechos tal y como se establecen en la Declaración de la OIT:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>a) la libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva;</li> <li>b) la eliminación de todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio;</li> <li>c) la abolición efectiva del trabajo infantil y, para los efectos de este Tratado, la prohibición de las peores formas de trabajo infantil; y</li> <li>d) la eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación.</li> </ul>	
Cada Parte reconoce el objetivo de eliminar todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio, incluido el trabajo infantil forzoso u obligatorio.	
Cada Parte también desalentará, a través de iniciativas que considere apropiadas, la importación de mercancías procedentes de otras fuentes producidas en su totalidad o en parte por trabajo forzoso u obligatorio, incluido el trabajo infantil forzoso u obligatorio.	
Las Partes reconocen la importancia de la cooperación como mecanismo para aumentar las oportunidades para mejorar las normas laborales y para seguir avanzando en los compromisos comunes respecto a asuntos laborales, incluido el bienestar y la calidad de vida de los trabajadores y los principios y derechos establecidos en la Declaración de la OIT.	
Cada Parte solicitará los puntos de vista y, según sea apropiado, la participación de sus partes interesadas, incluidos representantes de trabajadores y empleadores, en la identificación de áreas potenciales para la cooperación y realización de actividades de cooperación. Sujeto al acuerdo de las Partes involucradas, las actividades de cooperación podrán realizarse mediante el compromiso bilateral o plurilateral, y podrán involucrar a las organizaciones regionales o internacionales pertinentes, tales como la OIT, así como a no Partes.	
Las áreas de cooperación podrán incluir:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>a) la creación de empleo y el fomento de empleo productivo y de calidad, incluidas las políticas para generar un crecimiento con alto coeficiente de empleo y promover empresas sostenibles y el emprendimiento;</li> <li>b) la creación de empleo productivo y de calidad, vinculado a crecimiento sostenido y al desarrollo de capacidades para empleos en industrias emergentes, incluyendo industrias ambientales.</li> <li>c) la promoción de mejoras en la productividad empresarial y laboral, particularmente con respecto a las pymes;</li> <li>d) la promoción de conciencia y respeto por los principios y derechos estipulados en la Declaración de la OIT y por el concepto de Trabajo Decente tal y como lo define la OIT.</li> <li>e) las prácticas innovadoras en los lugares de trabajo para mejorar el bienestar de los trabajadores y la competitividad económica y empresarial;</li> <li>f) las leyes y prácticas laborales, incluida la implementación efectiva de los principios y derechos establecidos en la Declaración de la OIT;</li> <li>g) abordar los retos laborales y de empleo de las crisis económicas, por ejemplo, a través de las áreas de interés común previstas en el <i>Pacto Mundial para el Empleo</i> de la OIT;</li> </ul>	

T-MEC	
Industria automotriz	Industria textil
El 75% del contenido de los vehículos debe ser producido en América del Norte.	Las reglas revisadas permiten a los productores utilizar insumos textiles que no suelen estar disponibles en América del Norte e incrementa el porcentaje <i>de minimis</i> para los insumos no originarios permitidos en las mercancías que califiquen, de 7 a 10 por ciento.
Los incrementos del contenido de valor regional para vehículos de pasajeros y camiones ligeros irán de 62.5% a 75%, en un periodo de tres años después de que el T-MEC entre en vigor.	
Incrementa el contenido de valor regional para partes esenciales, principales y complementarias para vehículos de pasajeros y exige que las partes esenciales de vehículos sean producidas en América del Norte, de acero, aluminio y otras partes y materiales clave de origen regional.	Reduce algunos de los NPAs para las importaciones de Estados Unidos de Canadá y México mientras que incrementa sustancialmente los NPAs para las exportaciones a Canadá de mercancías de vestido y otros bienes textiles terminados.
Incrementa el contenido de valor regional para partes principales y complementarias de camiones pesados. Establece un requisito de que por lo menos 70 por ciento del valor de las compras de acero y aluminio se originen en la región de Norteamérica.	Los uniformes y otros productos textiles procurados para la Administración de Seguridad en el Transporte (TSA por sus siglas en inglés) deben estar hechos en Estados Unidos.
Requiere que una mayor cantidad de la producción de autos en América del Norte sea elegible para el tratamiento libre de aranceles mediante la eliminación de las situaciones imprevistas como "la consideración de origen" del TLCAN.	Estados Unidos no aplicará aranceles aduaneros a los textiles y prendas de vestir que se ensamblen en México a partir de telas totalmente formadas y cortadas en Estados Unidos y exportadas y reimportadas a este país.
Incluye una norma de valor de contenido laboral (VCL), primera en su tipo, que estipula que 40 a 45 por ciento del valor del auto debe ser producido en una planta de ensamble o instalación localizada en América del Norte por trabajadores con salarios promedio de por lo menos 16 dólares estadounidenses por hora.	Los nuevos requisitos del T-Mec exigen que el hilo de coser, los tejidos de punto elásticos, el embolsado y telas recubiertas sean originarias de América del Norte.
Trabajo	
El capítulo de Solución de Controversias establece un mecanismo de respuesta rápida, primero en su tipo, que estipulará la supervisión y el cumplimiento expedito de los derechos laborales en México en instalaciones especiales, con respeto a la soberanía y al debido proceso.	
Se estipula que las partes aseguren que los trabajadores migrantes estén protegidos conforme a sus leyes laborales.	
Se estipula la prohibición a las Partes de importar bienes producidos mediante el trabajo forzoso, incluyendo el trabajo infantil forzoso.	
Se estipula a las Partes a adoptar y mantener en sus leyes y regulaciones y en la práctica, normas esenciales del trabajo tal y como las reconoce la Organización Internacional del Trabajo, incluyendo la libertad sindical y el derecho a huelga, para el cumplimiento efectivo de sus leyes del trabajo, sin renunciar a sus normas laborales o derogarlas.	
Estipula que México cree las condiciones de una verdadera unión democrática, incluyendo el voto personal, libre y secreto en la elección y cuestionamiento del liderazgo sindical y para mostrar el apoyo de los trabajadores por contratos colectivos de trabajo con condiciones de competencia más justa entre los trabajadores estadounidenses y mexicanos.	
Incluye medidas legislativas específicas en cuanto a que México debe empezar a reformar su sistema de justicia laboral y asegurar el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva y a garantizar la emisión del voto secreto de los trabajadores en los contratos colectivos de trabajo.	
Incluye estipulaciones, primeras en su tipo, para que las Partes aborden la violencia contra los trabajadores por el ejercicio de sus derechos laborales.	

Acuerdo de libre comercio UE-México	
Trabajo	Acceso al mercado
<p>El capítulo de comercio y desarrollo sostenible contiene una serie de compromisos vinculantes para proteger los derechos de las personas en el trabajo, el medio ambiente y el clima, con base en el sistema multilateral de los convenios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y en los acuerdos ambientales multilaterales (MEA por sus siglas en inglés).</p> <p>Estos compromisos incluyen obligación de poner en marcha lo “fundamental”. Las normas de la OIT respecto a temas como la libertad de asociación y la negociación colectiva, la eliminación de todas las formas de trabajo forzoso y obligatorio, la abolición del trabajo infantil e igualdad de oportunidades para las mujeres y los hombres para obtener Trabajo Decente y productivo. Estas se complementan con la resolución de promover la agenda del Trabajo Decente de la OIT, incluyendo condiciones ocupacionales sanas y seguras e inspección laboral.</p>	<p>En lo que respecta a las reglas de origen específicas del producto (PSR por sus siglas en inglés):</p> <p><b>Las PSR industriales para automóviles y otros vehículos:</b> 45% max NOM (materiales no originarios). Por lo tanto, para todo el sector automotriz, las PSR permanentes son las mismas que en los acuerdos con Japón y Corea.</p> <p><b>Para textiles y vestimenta</b> las normas actuales de doble transformación para textiles y vestimenta se han mantenido con flexibilidad adicional en algunas áreas (textiles técnicos, fibras sintéticas y no tejidas).</p> <p>El acuerdo elimina todas las restricciones a las importaciones o exportaciones en el comercio bilateral y concede trato nacional a los productos importados que estarán sujetos a los mismos impuestos internos que los productos nacionales similares.</p>
<p>Respecto a los derechos al trabajo, el ALC por sí mismo no tiene disposiciones explícitas sobre la materia. Las disposiciones sobre obstáculos técnicos al comercio (TBT en inglés) y las disposiciones sanitarias y fitosanitarias (SPS por sus siglas en inglés), que podrían tener un efecto indirecto en las condiciones laborales (por ej., mediante efectos en el uso de agentes químicos en procesos productivos), son similares a lo que ya se había acordado en la OMC.</p> <p>A lo largo del periodo de evaluación, el volumen de quejas presentadas a la OIT relacionadas con la puesta en marcha de las normas esenciales del trabajo en México parece haber permanecido en gran medida igual. La mayor interacción entre las empresas de la UE y mexicanas pudo haber tenido un impacto en los derechos laborales, pero no encontramos evidencia clara de esto.</p> <p>Para los otros pilares de la agenda del Trabajo Decente (protección social y diálogo social), no se encontró un vínculo claro con el ALC.</p>	<p>Los anexos IV y V permiten excepciones a estas disposiciones para México, siempre y cuando las medidas de excepción sean compatibles con la OMC y no violen el principio de NMF. Las excepciones incluyeron también las licencias de importación y exportación que se aplicarían a algunos productos petroleros, residuos y gases, y permitirían a México mantener las prohibiciones o restricciones para importar productos usados dentro de los sectores textil (vestimenta) y automotriz, mientras que otras restricciones en los sectores automotriz y de maquinaria pueden mantenerse sólo hasta final de 2003. El anexo V permite a México mantener medidas de promoción para la modernización de su sector automotriz, observadas desde 1989 y hasta el final de 2003.</p> <p>México eliminará por completo sus tarifas de importación para 2007. La UE eliminará por completo sus tarifas de importación para 2003, subdivididas en dos categorías de productos: la primera correspondiente a la eliminación inmediata de tarifas y la segunda al periodo de cuatro años (para 2003). Las concesiones tarifarias de la UE consolidan el acceso preferencial otorgado a México por el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)</p> <p>Las reducciones tarifarias se implementaron relativamente rápido. Para una gran cantidad de bienes, se eliminaron las tarifas inmediatamente después de la entrada en vigor del acuerdo. En cuatro años, se eliminaron todas las tarifas de importación sobre los productos industriales mexicanos importados a la UE y, en los siguientes ocho años, se eliminaron todas las tarifas sobre los productos industriales de la UE importados a México.</p>

## Anexo 2. Países de la WIOD

ACRÓNIMO	PAÍS	GRUPO	ACRÓNIMO	PAÍS	GRUPO
AUS	Australia	AUS	IRL	Irlanda	EU15
AUT	Austria	Europa15	ITA	Italia	EU15
BEL	Bélgica	EU15	JPN	Japón	JPN
BGR	Bulgaria	EU13	KOR	Corea del Sur	KOR
BRA	Brasil	BRA	LTU	Lituania	EU13
CAN	Canadá	CAN	LUX	Luxemburgo	EU15
CHN	China	CHN	LVA	Letonia	EU13
CYP	Chipre	EU13	México	México	México
CZE	República Checa	EU13	MLT	Malta	EU13
DEU	Alemania	EU15	NLD	Países Bajos	EU15
DNK	Dinamarca	EU15	POL	Polonia	EU13
ESP	España	EU15	PRT	Portugal	EU15
EST	Estonia	EU13	ROM	Rumania	EU13
FIN	Finlandia	EU15	RUS	Rusia	RUS
FRA	Francia	EU15	SVK	Eslovaquia	EU13
GBR	Gran Bretaña	EU15	SVN	Eslovenia	EU13
GRC	Grecia	EU15	SWE	Suecia	EU15
HUN	Hungría	EU13	TUR	Turquía	TUR
IDN	Indonesia	IDN	TWN	Taiwán	TWN
IND	India	IND	USA	Estados Unidos	USA

## Anexo 3. Metodología: medición de creación de empleos en relación con las actividades nacionales y de comercio

El análisis insumo-producto (I-P) es un enfoque común y de gran utilidad para estimar la contribución de exportaciones en la creación de empleos. El modelo en forma de matriz se especifica de la siguiente manera:  $\mathbf{X} = \mathbf{A}\mathbf{X} + \mathbf{Y}$ , donde  $\mathbf{X}$  es el valor de la producción,  $\mathbf{A}$  es una matriz de coeficientes técnicos y  $\mathbf{Y}$  es un vector de demanda final en la economía. El modelo se resuelve por medio de álgebra lineal, con este resultado:  $\mathbf{X} = (\mathbf{I} - \mathbf{A})^{-1} \mathbf{Y} = \mathbf{L}\mathbf{Y}$  donde  $(\mathbf{I} - \mathbf{A})^{-1} = \mathbf{L}$  se conoce como la matriz inversa de Leontief o la matriz de requerimientos totales de la economía (Miller y Blair, 2009). Es de sobra conocido que la matriz inversa de Leontief captura el impacto total en la economía ante un cambio en la demanda final, tomando en cuenta tanto los efectos directos como los indirectos. Este total comprende la necesidad de insumos desde impacto inicial por el cambio en la demanda final, así como los efectos indirectos de los sectores productivos involucrados. El cambio inicial genera efectos adicionales (efectos indirectos) de los insumos requeridos para satisfacer la nueva demanda y así sucesivamente. En nuestro caso, no estamos interesados en los cambios en la producción, sino en el empleo y, en lugar de analizar el total de la demanda final, la atención se centrará sólo en las exportaciones.

Con este propósito, calculamos los coeficientes de empleo para cada sector mediante la división del empleo en el sector  $i_{th}$  entre el producto del mismo sector. Esta información se configura como una matriz diagonal  $\hat{\mathbf{E}}$  (donde los coeficientes de empleo se colocan a lo largo de la diagonal principal y cero en los otros lugares), y se premultiplica por la inversa de Leontief  $\hat{\mathbf{E}}(\mathbf{I} - \mathbf{A})^{-1}$ , lo que nos permite obtener el número de empleos directos e indirectos que se necesitan para la producción de una unidad de la demanda final en un entorno nacional. Si posteriormente multiplicamos este resultado mediante una matriz de exportaciones  $\mathbf{T}$ ,

obtendremos una medida del número de trabajos necesarios para producir exportaciones netas:  $\hat{\mathbf{E}}(\mathbf{I} - \mathbf{A})^{-1} \mathbf{T}$ . Puede recurrirse a la matriz de coeficientes del trabajo,  $\mathbf{E}$ , para diferentes categorías de empleo, por ejemplo, de acuerdo con el nivel de aptitud o el género. En este sentido, es posible identificar resultados laborales en términos del valor agregado que le corresponde a la fuerza de trabajo en la producción de bienes de acuerdo con clasificaciones diferentes de empleos (género, nivel de aptitud, entre otros). Esta idea, no obstante, debe revisarse a la luz de las CGV; si queremos calcular el número de empleos generado por las exportaciones de un país, debemos tomar en cuenta que esas exportaciones incluyen el valor agregado de los insumos que provienen de otros países. El resultado puede ser engañoso porque estaríamos omitiendo los eslabonamientos productivos transfronterizos, de los que el comercio da mejor cuenta en las estadísticas de valor agregado. Un ejemplo de esa índole está en Jian (2013), que recurrió a los cuadros de insumo-producto de WIOD (Release, 2014) para analizar cinco categorías de efectos en el empleo de las actividades comerciales para el periodo 1995-2009. Específicamente, el contenido de trabajo en las exportaciones, en las importaciones, en el contenido de importaciones de las exportaciones, en el contenido de exportaciones en las importaciones, y los intermedios contenidos en las importaciones de un tercer país. Los tres últimos conceptos representan actividades de CGV. El análisis de Jiang (2013) se centra en los empleos creados por la demanda de trabajo de un país, sin importar si se crearon en el país o en otra parte.

Dado nuestro interés en estimar el número de empleos creados en México asociados con la producción interna *vis à vis* las actividades relacionadas con el comercio, adoptamos las sugerencias de Wang *et al.* (2017) y clasificamos las actividades productivas dependiendo si es interna o si incluye participación en la producción entre dos o más países. La ecuación matricial  $\hat{\mathbf{E}}\mathbf{B}\hat{\mathbf{Y}} = \hat{\mathbf{E}}\hat{\mathbf{L}}\hat{\mathbf{Y}}^{\mathbf{D}} + \hat{\mathbf{E}}\hat{\mathbf{L}}\hat{\mathbf{Y}}^{\mathbf{F}} + \hat{\mathbf{E}}\mathbf{L}\mathbf{A}^{\mathbf{F}}\mathbf{B}\hat{\mathbf{Y}}$  es el número de empleos integrados en las actividades seleccionadas de un país de origen (o sector), que participa directa o indirectamente en la producción final en un sector o país dado, en donde  $\mathbf{B}$  es la matriz mundial inversa de Leontief,  $\hat{\mathbf{Y}}^{\mathbf{D}}$  representa una matriz diagonal con información sobre la producción final para consumo interno,  $\hat{\mathbf{Y}}^{\mathbf{F}} = \hat{\mathbf{Y}} - \hat{\mathbf{Y}}^{\mathbf{D}}$  es la matriz diagonal de las exportaciones de productos finales, y  $\mathbf{A}^{\mathbf{F}} = \mathbf{A} - \mathbf{A}^{\mathbf{D}}$  es una matriz diagonal de coeficientes de insumos importados.

La ecuación  $\hat{\mathbf{E}}\mathbf{B}\hat{\mathbf{Y}} = \hat{\mathbf{E}}\hat{\mathbf{L}}\hat{\mathbf{Y}}^{\mathbf{D}} + \hat{\mathbf{E}}\hat{\mathbf{L}}\hat{\mathbf{Y}}^{\mathbf{F}} + \hat{\mathbf{E}}\mathbf{L}\mathbf{A}^{\mathbf{F}}\mathbf{B}\hat{\mathbf{Y}}$  identifica, para cada país y sector, tres tipos de empleos asociados con actividades productivas:

1.  $\hat{\mathbf{E}}\hat{\mathbf{L}}\hat{\mathbf{Y}}^{\mathbf{D}}$ : empleos para producir y consumir internamente, en los cuales no hay comercio transfronterizo.
2.  $\hat{\mathbf{E}}\hat{\mathbf{L}}\hat{\mathbf{Y}}^{\mathbf{F}}$ : empleo incorporado en las exportaciones de los productos finales. Este factor de contenido interno cruza fronteras nacionales sólo para consumo (bienes y servicios, así como capital) en el otro país. Lo clasificamos como trabajos generados en el comercio "tradicional"
3.  $\hat{\mathbf{E}}\mathbf{L}\mathbf{A}^{\mathbf{F}}\mathbf{B}\hat{\mathbf{Y}}$ : empleo incluido en las exportaciones e importaciones de bienes y servicios intermedios. Las actividades de producción en los distintos países recurren a este valor, exportado desde el país de origen, para producir sus exportaciones. De aquí que los empleos creados en esta porción sean parte del intercambio de producción entre países o actividades de CGV.

Al usar las matrices de WIOD para los años seleccionados, podemos calcular las matrices  $\mathbf{B}$ ,  $\hat{\mathbf{Y}}$ ,  $\mathbf{L}$ ,  $\hat{\mathbf{Y}}^{\mathbf{D}}$ ,  $\hat{\mathbf{Y}}^{\mathbf{F}}$ ,  $\mathbf{A}^{\mathbf{F}}$ .  $\hat{\mathbf{E}}$  se obtiene mediante el número de personas que participan en la producción en las cuentas socioeconómicas (SEA por sus siglas en inglés) de las matrices de WIOD de 2014 y el vector de producción bruta de WIOD. Para información más detallada sobre la construcción del SEA, véase Gouma, *et al.* (2014).

Los términos  $\hat{\mathbf{E}}\hat{\mathbf{L}}\hat{\mathbf{Y}}^{\mathbf{D}}$ ,  $\hat{\mathbf{E}}\hat{\mathbf{L}}\hat{\mathbf{Y}}^{\mathbf{F}}$ ,  $\hat{\mathbf{E}}\mathbf{L}\mathbf{A}^{\mathbf{F}}\mathbf{B}\hat{\mathbf{Y}}$  resultantes corresponden a las matrices de dimensiones (41x35, 41x35), de modo que para obtener la cantidad de personas que participan en cada tipo de actividad, hacemos la suma por cada fila. Para los dos primeros términos, es posible evaluar si esos trabajos corresponden a la industria del análisis o si se relacionan con insumos de otras industrias, por ej., empleos indirectos, porque no corresponden a las matrices diagonales. En el caso de tercer término, el comercio de las CGV, no podemos diferenciar los empleos creados dentro y fuera de cada industria, porque aquellos incluirían no sólo

los empleos que pertenecen a los insumos originados en el país de análisis, sino todo lo que proviene de otros países, y que está integrado en las importaciones intermedias.

Otra manera de medir la creación directa e indirecta de empleo es a través del análisis de encadenamientos productivos. Un análisis de encadenamientos típico muestra el monto en que la producción del sector  $j$  depende de manera directa de los insumos de otros sectores, y puede medirse con la matriz  $\mathbf{A}$ . Para considerar también los efectos indirectos, el análisis debería efectuarse mediante la matriz  $\mathbf{L}$  (la matriz inversa nacional de Leontief) (Miller y Blair, 2009).

Dado que nuestro interés reside en la generación de empleo, debemos pre-multiplicar la matriz de Leontief por los coeficientes de empleo presentes en  $\widehat{\mathbf{E}}$ . Así, para calcular eslabonamientos hacia atrás es suficiente con sumar los elementos  $j$  de la matriz indicada, por columna:  $\mathbf{b}(\mathbf{t}) = \widehat{\mathbf{E}}\mathbf{i}'\mathbf{L}$ . Rasmussen (1957) propuso una estandarización para interpretar estos indicadores de manera más sencilla:  $\mathbf{b}(\mathbf{t}) = \frac{\widehat{\mathbf{E}}\mathbf{i}'\mathbf{L}}{\mathbf{i}'\widehat{\mathbf{E}}\mathbf{i}}$ . En otras palabras, este indicador mide la proporción de empleos creada en todas las industrias para el bien  $j$  y el empleo generado en la industria  $j$ , independientemente de la demanda final del sector. Este indicador puede también medir por aproximación, por decir algo, la importancia económica de las industrias seleccionadas (o los sectores clave). Si es mayor a uno, tiene un impacto más significativo que el promedio de todas las otras industrias sobre el promedio de todas las otras industrias. En el caso de los eslabonamientos hacia atrás, conocidos también como el índice de dispersión, ya sea que los calculemos con la matriz inversa de Ghosh, obtenemos los eslabonamientos hacia adelante.



## Anexo 4. Industrias automotriz y textil: cuadro de equivalencias entre SCNM 1993 y SCIAN 2002

AUTOMOTRIZ	
SCNM	SCIAN
5601 Vehículos automotores. Excluye tractores	3361 Fabricación de vehículos automotrices
5701 Carrocerías y remolques para vehículos automotores	3362 Fabricación de carrocerías y remolques
5711 Motores y sus partes	3363 Fabricación de partes para vehículos automotrices
5712 Partes para el sistema de transmisión	3369 Fabricación de otro equipo de transporte
5713 Partes para el sistema de suspensión	
5714 Partes para el sistema de frenos	
5715 Partes para el sistema eléctrico	
5716 Otras partes y accesorios	
5801 Construcción y reparación de embarcaciones y su equipo	
5811 Construcción y reparación de equipo ferroviario y sus partes	
5821 Motocicletas, bicicletas y otros vehículos de pedal	
5822 Otro material de transporte	

Fuente: elaboración propia con base en INEGI (2013).



## Anexo 5. Metodología: los indicadores de Trabajo Decente en México (1996-2019)

El cálculo de los indicadores de Trabajo Decente para la economía mexicana y, más precisamente, para las industrias textil y automotriz, se basó en el manual de la OIT de los Decent Work Indicators (Indicadores de Trabajo Decente de la OIT, 2013) y en el boletín informativo bianual titulado "Situación del Trabajo Decente en México", publicado también por la OIT en 2013. Con base en ambos documentos y con la información estadística disponible, creamos un grupo de indicadores que se analizaron en cuatro ejes: Acceso al empleo, Seguridad en el empleo, Igualdad de oportunidades y de trato en el empleo y Diálogo social. Para ello, fue necesario incorporar las variables obtenidas del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) y el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).

### Eje 1. Indicadores de Acceso al empleo

#### *Tasa de participación de la fuerza de trabajo (TPFT)*

Objetivo de la medición: porcentaje representado por la fuerza de trabajo con respecto a la población en edad de trabajar (15 años o más).

Fuentes de información: INEGI (Encuesta Nacional de Empleo y Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo).

Método de cálculo

$$TPFT = \left( \frac{\text{(Ocupados + Desocupados)}}{\text{Total de la población en edad de trabajar}} \right)$$

#### *Tasa de desempleo (TD)*

Objetivo de la medición: porcentaje de la población económicamente activa (PEA) que no trabaja, pero que está buscando empleo.

Fuentes de información: INEGI (Encuesta Nacional de Empleo y Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo).

Método de cálculo:

$$TD = \left( \frac{\text{Desocupados}}{\text{Población Económicamente Activa}} \right) \times 100$$

#### *Tasa de presión general (TPRG)*

Objetivo de la medición: porcentaje representado por la población desempleada, más la población empleada en búsqueda de otro empleo, con respecto a la PEA.

Fuentes de información: INEGI (Encuesta Nacional de Empleo y Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo).

Método de cálculo:

$$TPRG = \left( \frac{\text{Personas desocupadas} + \text{Personas ocupadas en búsqueda de otro trabajo}}{\text{Población Económicamente Activa}} \right) \times 100$$

#### *Tasa de subempleo (TD)*

Objetivo de la medición: porcentaje que representa la población en edad de trabajar que tiene la necesidad y disponibilidad de ofrecer más horas de trabajo de lo que su actual ocupación les permite, con respecto a la población ocupada.

Fuentes de información: INEGI (Encuesta Nacional de Empleo y Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo).

Método de cálculo

$$TS = \left( \frac{\text{Personas subempleadas}}{\text{Población ocupada}} \right) \times 100$$

#### *Tasa de precariedad laboral (TPL)*

Objetivo de la medición: el INEGI define precariedad como la población ocupada que trabaja menos de 35 horas a la semana por razones del mercado, más aquellos que trabajan más de 35 horas a la semana con un ingreso mensual por debajo del mínimo y aquellos que trabajan más de 48 horas a la semana, ganando más de dos salarios mínimos. Con base en OIT (2013), la tasa de precariedad en el empleo (como lo establece el INEGI), con respecto a la población ocupada.

Fuentes de información: INEGI (Encuesta Nacional de Empleo y Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo).

Método de cálculo

$$TPL = \left( \frac{\text{Personas con empleo precario}}{\text{Población ocupada}} \right) \times 100$$

#### *Tasa de informalidad laboral (TIL)*

Objetivo de la medición: proporción de la población ocupada que comprende la suma de la población ocupada cuyo empleo es vulnerable debido a la naturaleza de la unidad económica para la cual trabajan, con respecto a aquellos cuya relación laboral o dependencia no es reconocida por su fuente de empleo.

Fuentes de información: INEGI (Encuesta Nacional de Empleo y Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo).

Método de cálculo:

$$TIL = \left( \frac{\text{Personas con empleo informal}}{\text{Población ocupada}} \right) \times 100$$

#### *Indicador de insuficiencia de ingresos (III)*

Objetivo de la medición: representa la proporción de empleados que ganan dos salarios mínimos o más con respecto a la población ocupada.

Fuentes de información: INEGI (Encuesta Nacional de Empleo y Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo).

Método de cálculo:

$$III = \left( \frac{\text{Empleados con más de dos salarios mínimos}}{\text{Población ocupada}} \right) \times 100$$

#### *Tasa de trabajo asalariado (TTA)*

Objetivo de la medición: porcentaje de la población ocupada que recibe un salario de la unidad económica para la cual trabaja o por las actividades desempeñadas.

Fuentes de información: INEGI (Encuesta Nacional de Empleo y Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo).

Método de cálculo:

$$TTA = \left( \frac{\text{Empleados que perciben un salario}}{\text{Población ocupada}} \right) \times 100$$

## Eje 2. Igualdad de oportunidades y de trato en el empleo

#### *Tasa de desempleo por género (TDG)*

Objetivo de la medición: es la relación entre la tasa de desempleo en mujeres y la de desempleo en hombres

Fuentes de información: INEGI (Encuesta Nacional de Empleo y Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo).

Método de cálculo

$$TDG = \frac{\text{Tasa de desempleo de mujeres}}{\text{Tasa de desempleo de hombres}}$$

*Brecha salarial de género (BSG)*

Objetivo de la medición: porcentaje de mujeres ocupadas con tres o más salarios mínimos, con respecto al número de hombres ocupados con tres o más salarios mínimos.

Fuentes de información: INEGI (Encuesta Nacional de Empleo y Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo).

Método de cálculo:

$$BSG = \frac{\text{Mujeres que ganan más de 3 salarios mínimos}}{\text{Hombres que ganan más de 3 salarios mínimos}}$$

*Tasa de Participación Femenina (TPF)*

Objetivo de la medición: porcentaje de mujeres ocupadas con respecto a las mujeres en edad a trabajar.

Fuentes de información: INEGI (Encuesta Nacional de Empleo y Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo).

Método de cálculo

$$TPME = \left( \frac{\text{Mujeres ocupadas}}{\text{Mujeres en edad de trabajar}} \right)$$

**Eje 3. Seguridad en el empleo***Lesiones en el trabajo como porcentaje del total de trabajadores asegurados (LT).*

Objetivo de la medición: representa el porcentaje de accidentes en el trabajo respecto a los trabajadores asegurados en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).

Fuentes de información: INEGI (Encuesta Nacional de Empleo y Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo).

$$LT = \frac{\text{Accidentes en el trabajo}}{\text{Empleados afiliados al IMSS}}$$

*Trabajadores permanentes como porcentaje de la población ocupada*

Objetivo de la medición: representa el porcentaje de empleados permanentes registrados en el Instituto Mexicano del Seguro Social, con respecto a la población ocupada.

Fuentes de información: INEGI (Encuesta Nacional de Empleo y Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo).

Método de cálculo:

$$\frac{\text{Trabajadores permanentes afiliados al IMSS}}{\text{Población ocupada}}$$

## Eje 4. Diálogo social

### *Emplazamientos a huelga*

Objetivo de la medición: Total de emplazamientos a huelga.

Fuentes de información: Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

### *Huelgas*

Objetivo de la medición: Total de huelgas.

Fuente de información: Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

### *Contratos colectivos de trabajo (CCT)*

Objetivo de la medición: Total de contratos colectivos de trabajo

Fuente de la información: Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

## Referencias bibliográficas

---

Alcalde, A. (2013), "El outsourcing en la reforma laboral", *La Jornada*, 27 de julio.

Amador, J. y S. Cabral (2015), "A basic network perspective", en *The Age of Global Value Chains: Maps and Policy Issues*, edited by João Amador y Filippo di Mauro, 58-67. CEPR.

Argerey, P. et al (2020), "The Labour Side Agreement in NAFTA: an example to follow?", *Go-EuroMed Working Paper* núm. 0618.

Arto I., Rueda-Cantuche, J.M., Amores, A. F., Dietzenbacher, E., Sousa, N., Montinari y A. Markandya, (2015), *EU Exports to the World: Effects on Employment and Income*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

Banxico (2020), *Sistema de Información Económica*, en <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/>

Bensusán, G. y K. Middlebrook, (2012a), *Organised Labour and Politics in Mexico: Changes, Continuities and Contradictions*, Institute for the Study of the Americas, School of Advanced Study, University of London.

Bensusán G. y K. Middlebrook, (2012b), "El sindicalismo y la democratización en México", *Foro Internacional* Vol. LII, 4 (210) Oct-Dic.

Bensusán G. y K. Middlebrook, (2013), *Sindicatos y política en México: cambios, continuidades y contradicciones*, FLACSO México/UAM-Xochimilco/CLACSO.

Bensusán, G. y A. Alcalde (2013), "El sistema de justicia laboral en México: situación actual y perspectivas", *Análisis* 1-2013, Friedrich-Ebert-Stiftung.

Bensusán, G. (2020a), "La transformación del modelo laboral mexicano y sus vínculos con la integración en América del Norte", Working paper, OIT, Ginebra.

Bensusán, G. (2020b), "La revolución sindical", *Revista Nexos*. 19 de julio.

Bensusán, G. (2020c), "The Transformation of the Mexican Labour Regulation Model and its link to North American Economic Integration, Working paper, OIT, Ginebra, noviembre.

Blanke, S. (2007), "El sindicalismo mexicano: entre la marginación y la recomposición", *Nueva Sociedad*, Num. 211, septiembre-octubre, Friedrich Ebert Stiftung/Fesur, Uruguay.

Cárdenas Castro, H.L. y E. Dussel Peters (2007), "México y China en la cadena hilo-textil-confección en el mercado de Estados Unidos", *Comercio exterior*, vol. 57, núm. 7, 530-545.

Cárdenas Sánchez, E. (2015), "El largo curso de la economía mexicana: de 1780 a nuestros días", Fondo de Cultura Económica. México.

Contreras, O. y L.F. Munguía (2007), "Evolución de las maquiladoras en México. Política industrial y aprendizaje tecnológico", *Región y sociedad*, vol.19, enero.

Cordera, R. (2012), "Manifiesto por la construcción de un nuevo modelo democrático de Estado de Bienestar", *EconomíaUNAM*, 9 (25), 94-97, México.



Diario Oficial de la Federación, (1977), *Decreto para el fomento de la industria automotriz*, 20 de junio, México.

Dussel P, E. y K. Gallagher, (2013), "NAFTA's uninvited guest: China and the disintegration of North American trade", *CEPAL Review*, núm.110, 83-108.

Dussel, P. E. (2003), "Ser maquila o no ser maquila, ¿es ésa la pregunta?", *Revista de Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 4, abril.

Dutrénit, G., Moreno-Brid, J.C. y J.Sánchez, (2018), *Políticas de Desarrollo Productivo en México. Organización Internacional del Trabajo: OIT, Lima, Perú.*

Embajada de México, Italia (2020), *Principales características del acuerdo comercial UE-México*. En <https://embamex.sre.gob.mx/italia/index.php/es/avisos/235-principales-caracteristicas-del-acuerdo-comercial-ue-mexico>.

European Commission. (2020), *New EU-Mexico agreement*, en [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/april/tradoc\\_156791.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/april/tradoc_156791.pdf)

European Union. (2020), *New EU-Mexico agreement: The Agreement in Principle and its texts*, in <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1833>.

Gobierno de México (2020), *Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico*. En <https://www.gob.mx/tratado-de-asociacion-transpacifico>.

Gobierno de México. (2012), *Pacto por México*. México.

Gobierno de México. (2019), *Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024*. México.

González Guerrero, J. y A. Gutiérrez (2010), *El sindicalismo en México Historia, crisis y perspectivas*, Solidarité Mondiale, Centro Nacional de Promoción Social A.C y Plaza y Valdés.

Gouma, R. M., P. Timmer y G.J. de Vries (2014), *Employment and compensation in the WIOD Socio-Economic Accounts (SEA): Revisions for 2008/2009 and new data for 2010/2011*, Bruselas: WIOD, Seventh Framework Programme.

Gobierno de Canadá. (2020), *Consolidated TPP Text – Chapter 19 – Labor*. En <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/tpp-tppt/text-texte/19.aspx?lang=eng>.

Gobierno de Canadá (2020), *North American Free Trade Agreement (NAFTA)*, in <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/nafta-alena/fta-ale/index.aspx?lang=eng&ga=2.60463341.153121563.1595469300-1279144610.1595469300>.

Cordera, R. y E. Provencio (coord.) (2019), *Consideraciones y propuestas sobre la estrategia de desarrollo para México*, Programa Universitario de Estudios del Desarrollo, Grupo Nuevo Curso de Desarrollo, UNAM.

Günther, T. y L. Alcorta (2011), "Industrial Policy for Prosperity: Reasoning and Approach Development Policy", *Statistics and Research Branch Working Paper 02/2011*, Unido.

Hummels, D., Ishii, J. y K. Yi, (2001), "The nature and growth of vertical specialization in world trade," *Journal of International Economics*, 54, núm. 1, 75-96.

Hutman, A. et al (2020), *The USMCA's Rapid Response Mechanism for Labor Complaints: What to Expect Starting July 1*, EMSNow, en <https://emsnow.com/the-usmcas-rapid-response-mechanism-for-labor-complaints-what-to-expect-starting-july-1-2020/>.

ILO (1999), *Memoria del Director General: Trabajo Decente*, en International Conference of Labor. OIT, Ginebra, junio.

ILO (2008), *Decent Work Indicators for Asia and the Pacific: a guidebook for policymakers and researchers*. International Labor Office, Regional Office, and the Pacific. Bangkok: OIT.

ILO (2013a), *Situación del Trabajo Decente en México*, Oficina de OIT en México, septiembre.

ILO (2013b), *Decent Work Profile: a sub-national perspective in Brazil*. Brasilia: OIT.

ILO (2013c), *Decent Work Indicators*, 2ª versión, Ginebra: OIT.

ILO (2020), *El comercio internacional y el Trabajo Decente: Manual de métodos de evaluación*, Grupo sobre Globalización, Departamento de Investigaciones / OIT Ginebra.

INEGI (2013), *La contabilidad del crecimiento y la productividad total en México*. [http://www.inegi.org.mx/eventos/2013/contabilidad\\_mexico/presentacion.aspx](http://www.inegi.org.mx/eventos/2013/contabilidad_mexico/presentacion.aspx)

INEGI (2013), *Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, México SCIAN 2013*. México: INEGI.

INEGI (2018), *Valor Agregado de Exportación Manufacturera*. México: Instituto de Estadística y Geografía.

INEGI (2019), *Directorio Estadístico de Unidades Económicas*, en [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)

INEGI *Encuesta Nacional de Empleo*, varios números, México.

INEGI *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*, varios números, México.

INEGI. *Sistema de Cuentas Nacionales*, varios números, Mexico.

Independent Mexico Labor Expert Board, (2020), "Interim Report to the Interagency Labor Committee (ILC) and the United States Congress", 15 de diciembre.

International Trade Administration, (2020), *USMCA*, junio, en <https://www.trade.gov/usmca-dayone-0>

Jiang, X. (2013), "Trade and employment in a vertically specialized world", ILO Research Paper No. 5, OIT, Ginebra.

Johnson R. C. y G. Noguera (2012), "Accounting for Intermediates: Production Sharing and Trade in Value Added." *Journal of International Economics*, 86 (2): 224-236.

King y Spalding (2020), "Companies-face-risk-from-the-usmcas-new-rapid-response-mechanism-to-enforce-labor-rights", *Client Alert, News and Insights*.

Koopman, R. Powers, W., Wang, Z. y S. Wei. (2011), "Give Credit Where Credit is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains", *HKIMR Working Paper No.31/201.1*

Koopman, R., Zhi W. y W. Shang-jin, (2014), "Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports". *American Economic Review*, 104 (2): 459-494.

Leontief, W. (1936), "Quantitative Input and Output Relations in the Economic System of the United States". *The Review of Economics and Statistics*, 18: 105-125.

Leontief, W. (1986), *Input-Output Economics*. Oxford University Press.

Meyer-Stamer, J. y F. Waltring (2006), Value Chain Analysis and 'Making Markets Work for the Poor' (M4P): Poverty Reduction Through Value Chain Promotion, Eschborn, German Agency for Technical Cooperation (GTZ).

Miller, R. y P. Blair. (2009), *Input-Output Analysis Foundations and Extensions*, 2ª ed., Cambridge University Press.

Moreno-Brid, J. C. (2013), "Industrial Policy: A Missing Link in Mexico's Quest for Export-led Growth", *Latin American Policy*, 4(2), 216-237.

Moreno-Brid, J.C. (2020), "Pandemic, public policy and the outlook for the Mexican economy in 2020", *Revista EconomíaUNAM*, vol. 17, núm. 51, pp. 335-348.

Moreno-Brid, J. C. y J. Ros-Bosch, (2009), *Development and growth in the Mexican economy: A historical perspective*. Oxford University Press.

Moreno-Brid, J. C. y J. Ros-Bosch, (2010), "¿Por qué ha sido decepcionante el crecimiento posterior al periodo de reformas?", en *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana* (pp. 293-330). México: Fondo de Cultura Económica.

Moreno-Brid, J.C, Sánchez Gómez J. y L.A. Monroy Gómez Franco (2020), "Mexico's latest –and probably last– package of market reforms (2012-18): The remains of the day". *Cuadernos de Economía*, vol. 39, núm. 80, pp. 425-443.

Moreno-Brid et al (2016), "Inversión, cambio estructural y crecimiento", *Revista de Economía Mexicana Anuario UNAM*, núm.1, UNAM, México.

Puyana, A. (2018), "Trump politics towards Mexico. Renegotiating NAFTA while invoking the Monroe Doctrine". *Real-World economics review*, núm. 85, pp.123-141.

Quintana, E. (2020), "A veces la IP es la principal promotora de AMLO", *El Financiero*, 18 de diciembre.

Rasmussen, P. Norregaard (1957), *Studies in Inter-sectoral Relations*. Amsterdam: North-Holland.

Ruiz Durán, C. (2013), "Nueva política industrial ¿Opción para un desarrollo sustentable e inclusivo en México?", México: Friedrich Ebert Stiftung.

Samaniego, N. (2008), "El crecimiento explosivo de la economía informal", *EconomíaUNAM*, 5 (13), 30-41. UNAM, México.

Sánchez Juárez, I. L. y J.C. Moreno-Brid, (2016). "El reto del crecimiento económico en México: industrias manufactureras y política industrial", *Finanzas y Política Económica*, pp. 271-299.

Sander, J.L. et al (2017), *Labor Aspects in North America Free Trade Agreement (NAFTA) Renegotiation*, Jackson Lewis, 6 de diciembre.

Secretaría del Trabajo y Previsión Social. *Sistema de Información Laboral*. México: varios años.

Secretaría del Trabajo y Previsión Social (2020), "Programa Sectorial de Trabajo y Previsión Social 2020-2024". México.

Stehrer, R. (2012), "Trade in Value Added and the Value Added in Trade", Wiiw Working Papers 81, The Vienna Institute for International Economic Studies.

Swanson, A. (2020), "Panel Finds 'Serious Concerns' with Mexican Labor Reforms", *The New York Times*, 15 de diciembre.

Taglioni, D. y D.Winkler (2016), *Making Global Value Chains work for development*. World Bank/Banco Mundial.

Timmer, M. P., Dietzenbacher, E., Los, B., Stehrer, R. y J.G. de Vries, (2015), "An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database: the Case of Global Automotive Production", *Review of International Economics*, 23: 575-605.

UN (2007), *International Standard Industrial Classification of All Economic Activities Revision 4*, Series M: Miscellaneous Statistical Papers, núm. 4, Rev. 4, Nueva York: Naciones Unidas. <https://unstats.un.org/unsd/classifications/Econ/isic>.

United States Trade Representative (2020), *USMCA, Chapter 31 Dispute Settlement*, en <https://ustr.gov/sites/default/files/files/agreements/FTA/USMCA/Text/31-Dispute-Settlement.pdf>.

United States Trade Representative (2020a), *USMCA Fact Sheet*. <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/fact-sheets/rebalancing>.

Wang, Z., Shang-jin W. y Z. Kufu, (2013), "Quantifying international production sharing at the bilateral and sector levels". NBER Working Paper 19677, en <http://www.nber.org/papers/w19677>.

Wang, Z., Shang-jin W., Xinding Y. y Z.Kufu, (2017), "Measures of Participation in Global Value Chains and Global Business Cycles". NBER Working Papers 23222, NBER.

World Bank. *World Development Indicators*. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>

## Agradecimientos

---

Los autores agradecen los valiosos comentarios y sugerencias de la Sra. Marva Corley, de sus colegas en OIT, del Sr. Valentín Solís y de los participantes del Taller sobre Comercio y Trabajo Decente, organizado por el Departamento de Investigaciones de la OIT y la Comisión Europea, Ginebra, 8 de octubre de 2020. Este estudio no habría sido posible sin el apoyo del Sr. Alejandro Encinas y del Sr. Roberto Gerhard Tuma, que nos dieron acceso a la base de datos de la Secretaría del Trabajo de México, creada con profesionalismo y organizada de manera espléndida.

## ► Impulsar la justicia social, promover el trabajo decente

La Organización Internacional del Trabajo es la agencia de las Naciones Unidas para el mundo del trabajo. Reunimos a gobiernos, empleadores y trabajadores a fin de mejorar las condiciones de trabajo de todas las personas, promoviendo un enfoque del futuro del trabajo centrado en el ser humano a través de la creación de empleo, los derechos en el trabajo, la protección social y el diálogo social.

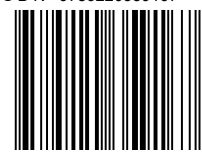
### Contact details

#### Research Department (RESEARCH)

International Labour Organization  
Route des Morillons 4  
1211 Geneva 22  
Switzerland  
T +41 22 799 6530  
[research@ilo.org](mailto:research@ilo.org)  
[www.ilo.org/research](http://www.ilo.org/research)



ISBN 9789220359167



9 789220 359167