



Oficina  
Internacional  
del Trabajo  
Ginebra

Documentos de Estrategias de Empleo

# Efectos de la apertura comercial en el empleo y el mercado laboral de México y sus diferencias con Argentina y Brasil (1990-2003)

Enrique Dussel Peters



Unidad  
de Análisis  
e Investigación  
sobre  
el Empleo

2004 / 10

Departamento  
de Estrategias  
de Empleo

Documentos de Estrategias de Empleo

Efectos de la apertura comercial en el empleo y el mercado laboral de México y sus diferencias con Argentina y Brasil (1990-2003)

**Enrique Dussel Peters**

Universidad Nacional Autónoma de México

Unidad de Análisis e Investigación sobre el Empleo  
Departamento de Estrategias de Empleo

2004/10

## **Agradecimientos**

Estoy muy agradecido con Claudia Tello, quien apoyó intensamente en la elaboración de datos sobre México, así como en diversas funciones del proyecto, y con Iván Darío Gutiérrez Bravo y Luis Daniel Torres, quienes participaron en la captura estadística macroeconómica. Todos los anteriores, al igual que la Organización Internacional del Trabajo (OIT), realizaron comentarios a la primera versión del documento. El autor es responsable único del documento y su análisis no necesariamente coincide con los de la OIT.

## Prólogo

A finales de los años 80 y principios de los años 90, los tres grandes países de América Latina – Argentina, Brasil y México – abandonaron el régimen de industrialización por sustitución de importaciones y abrieron su economía a la competencia externa. En dichos países la bajada de los aranceles fue acompañada por la liberalización de los mercados financieros, y en el caso de Argentina, por la flexibilización de las leyes laborales. Este tremendo cambio de política afectó la estructura de los sectores productivos y comerciales, cuyos efectos en el mercado de trabajo todavía no son bien entendidos.

Este estudio analiza detalladamente los efectos de la apertura comercial en el empleo en México, comparándolos con la experiencia de Argentina y Brasil. El autor abarca un análisis de los principales cambios en la política macroeconómica, el patrón de crecimiento de las respectivas economías, y al nivel sectorial, un análisis de la especialización comercial, su productividad y sus requerimientos de mano de obra. Destaca además las profundas limitaciones de las políticas macroeconómicas implementadas en los países. En los tres países la sobre evaluación del tipo de cambio produjo un sesgo anticompetitivo en el sector productivo, lo cual afectó negativamente la generación del empleo. Asimismo las altas tasas de interés reales dificultaron el aumento de inversiones y la modernización del sector.

En cuanto a la creación de empleo, el sector exportador manufacturero mexicano fue más exitoso que Argentina y Brasil, cuyo empleo manufacturero cayó de hecho notablemente. Sin embargo, la absorción del empleo en el sector manufacturero mexicano sigue siendo limitada, y la calidad del empleo, medida por el nivel del salario real, se ha reducida. El autor muestra que esto fue debido a un proceso de polarización en el plano sectorial, en el cual sólo varias actividades se han beneficiado de la apertura, y éstas tienen pocos vínculos con el resto de la economía. Además, la creciente especialización en commodities por parte de los tres países refleja una creciente competencia en los segmentos inferiores de valor agregado del comercio mundial, lo cual conlleva efectos negativos en sus respectivos precios, empleo y calidad, así como en el desarrollo tecnológico de los países. Continuar con estos patrones de especialización significaría una competición basada más en el precio que en la sofisticación tecnológica, y por ende implica que los futuros empleos generados serían mal remunerados.

El autor sugiere una serie de propuestas políticas para superar algunas de las problemáticas y limitaciones que han surgido desde el proceso de apertura. En primer lugar, el tema de empleo y su calidad debería ser eje fundamental en la política macroeconómica de los países mencionados. Esto supone una política monetaria que permita canalizar financiación al sector productivo, un tipo de cambio competitivo, y el uso de políticas fiscales anticíclicas para fortalecer la demanda interna. En segundo lugar, debe implementarse políticas que generen y fomenten eslabones entre el sector exportador y el resto de la economía con el fin de disminuir el déficit comercial y aumentar la producción. Esto podría consistir en incentivos y apoyo a grupos de empresas con potencial de integración en segmentos de mayor valor agregado o que pueden encadenarse con grandes empresas. No obstante, estas sugerencias dependen de un fortalecimiento del marco institucional privado y público en estos tres países, en el cual el diálogo social desempeña un rol muy importante.

El presente estudio forma parte del proyecto de la unidad de análisis e investigación del empleo del departamento de estrategias de empleo sobre la revitalización del empleo en Argentina, Brasil y México. Este proyecto tiene como objetivo proponer recomendaciones a los interlocutores sociales respecto de la creación de empleo en estos países, en base a un análisis de cuatro áreas: política macroeconómica, política comercial y regional, política del mercado de trabajo y diálogo social. El proyecto forma parte de la implementación de la Agenda Mundial del Empleo, eje del empleo de la Agenda para un Trabajo Decente.

Peter Auer  
Jefe  
Unidad de Análisis  
e Investigación sobre el Empleo

Duncan Campbell  
Director a.i.  
Departamento de  
Estrategias de Empleo

## Indice

<b>Introducción .....</b>	<b>1</b>
<b>1. Efectos de la apertura comercial en empleo, PIB y productividad. Cambios en la política macroeconómica, en el patrón de crecimiento y en la especialización comercial (1990-2003).....</b>	<b>2</b>
1.1. México.....	7
1.2. Argentina .....	17
1.3. Brasil.....	20
1.4. Conclusiones preliminares.....	23
<b>2. Efectos desagregados del proceso de apertura .....</b>	<b>25</b>
2.1. México.....	26
2.2. Argentina .....	38
2.3. Brasil.....	42
2.4. Conclusiones preliminares.....	47
<b>3. Estrategias y propuestas de política .....</b>	<b>50</b>
<b>Bibliografía .....</b>	<b>55</b>
<b>Anexos .....</b>	<b>59</b>

### Cuadros

1. Exportaciones mundiales de países seleccionados según su contenido tecnológico (1985-200).....	2
2. Crecimiento del empleo durante la decade de los noventa .....	4
3. México: variables macroeconomicas seleccionadas (1988-2003) .....	12
4. Argentina y Brasil: variables macroeconomicas seleccionadas (1988-2003) .....	16
5. Empleo del sector manufacturero mexicano (1988-2003).....	27
6. Tipología de la económica Mexicana según su grado de apertura (1988-2001).....	29
7. Tipología del sector manufacturero a nivel de ramas y en base a su grado de apertura: variables seleccionadas.....	30
8. Empleo nacional urbano según el nivel educativo (1995-2003).....	36
9. Empleo urbano: prestaciones (1987-2003) .....	37
10. Muestra de 610 empresas argentinas: tasas de crecimiento de variables .....	40
11. Sector manufacturero: coeficientes de importaciones y exportaciones sobre la producción por agrupamientos de 49 sectores manufactureros (1989-1998) .....	45

## Gráficos

1. PIB per capita de países seleccionados (1900-2003).....	3
2. Sector manufacturero: evolución de empleo, producto y Argentina, Brasil y México (1980-1999) .....	7
3. Tendencias de diversas variables (1990-2003) (a precios corrientes).....	10
4. Estructura exportadora según programa de exportación (1993-2003).....	15
5. Coeficiente de exportaciones e importaciones sobre el PIB (1988-2001) .....	32
6. Balanza comercial sobre el PIB (1988-2001) .....	33
7. Diferencia acumulada entre los salarios reales y la productividad laboral (1988-2001) .....	35
8. Participación de las mujeres en el empleo urbano (1987-2003) .....	36
9. Empleo nacional urbano según nivel de ingreso (1987-2003) .....	37
10. Argentina: participación del empleo industrial en el empleo total (1960-2002) .....	42

## Introducción

América Latina, desde la década de los ochenta, ha realizado una serie de cambios estructurales significativos en el sector productivo y comercial, con respecto a la inversión extranjera y en el mercado laboral, entre otros. Sus resultados y efectos, a inicios de 2004, han sido arduamente debatidos desde una perspectiva conceptual y de política económica, entre otros rubros, y que son de la mayor relevancia para la toma de decisiones en la actualidad y en el futuro. La experiencia de la región resulta de enorme interés debido al período desde que se han llevado a cabo estas medidas, así como sus implicaciones y evaluación, pero también por el proceso de aprendizaje que conllevan para futuras medidas de política, tanto en América Latina como en otras regiones.

En el contexto anterior, el objetivo del presente documento es el de analizar los efectos de la apertura comercial en las economías mexicana, argentina y brasileña, con énfasis en sus respectivos mercados laborales. Se abordarán otras temáticas como los efectos sobre la productividad, empleo y salarios, procesos y productos en los que se han especializado las respectivas economías, sectores ganadores y perdedores, el rol de sectores de mayor nivel tecnológico y del mercado interno, así como los beneficios y las limitaciones del proceso de integración por el que transcurren. El documento no realizará un análisis detallado de cada una de las economías en los rubros señalados, sino que, en base al análisis de la economía mexicana, comparará los resultados con las investigaciones existentes sobre las economías de Argentina y Brasil.

En base a lo anterior, el documento se divide en tres partes. El primer apartado inicia con un análisis de variables con información agregada, desagregada y comparable, incluyendo el empleo y la productividad, de Argentina, Brasil y México. El apartado, de igual forma, analiza los principales cambios en la política macroeconómica y en el patrón de crecimiento de las respectivas economías, incorporando temas específicos sobre el mercado laboral, salarios reales y la población económicamente activa (PEA) durante 1990-2003, así como de políticas comerciales y orientadas hacia el sector manufacturero, particularmente para el caso de México.<sup>1</sup> La segunda sección examina los principales cambios observados como resultado del proceso de apertura, con énfasis en el mercado laboral, e incluyendo otras de las mencionadas variables a nivel desagregado y para el sector manufacturero. La intención es, entonces, explicar con base en las políticas macroeconómicas del primer capítulo, y con mayor detalle sobre los patrones de especialización comercial, productivo y los procesos y sus características que conllevan, los resultados comparables iniciales del documento. El tercer capítulo aborda exclusivamente propuestas de política para sobrellevar las problemáticas específicas analizadas en las conclusiones preliminares de cada uno de los capítulos anteriores.

En ambos capítulos se realizará un análisis con mayor detalle sobre la economía mexicana y se comparará con las investigaciones existentes sobre Argentina y Brasil.

<sup>1</sup> En general se examinará el período 1990-2003 para las tres economías. Sin embargo, y como se verá en lo que sigue, el proceso de apertura comercial inició en diferentes años en los respectivos países.



## 1. Efectos de la apertura comercial en empleo, PIB y productividad. Cambios en la política macroeconómica, en el patrón de crecimiento y en la especialización comercial (1990-2003)

Al menos desde la década de los ochenta la mayor parte de América Latina, incluyendo Argentina, Brasil y México, han transcurrido por profundos cambios estructurales. Si bien el “Nuevo Modelo Económico Latinoamericano” (Dussel y Katz 2003; Katz y Stumpo 2001) desde la década de los noventa se caracteriza por la creciente implementación de instrumentos de mercado y la integración vía exportaciones al proceso de globalización, los mismos autores destacan profundas diferencias, particularmente entre el caso de México, Centroamérica y el Caribe, por un lado, y países como Argentina y Brasil, por otro.

El cuadro 1 refleja algunos de los resultados de estas diferencias entre los países considerados; independientemente de la forma específica de integración al mercado mundial y del significativo aumento de sus respectivas exportaciones, destacan las diferencias en la composición de las mismas: para el caso de México las exportaciones con contenido tecnológico medio y alto más que duplican y triplican la participación de estos rubros de las exportaciones de Brasil y Argentina, respectivamente.<sup>2</sup>

### CUADRO 1

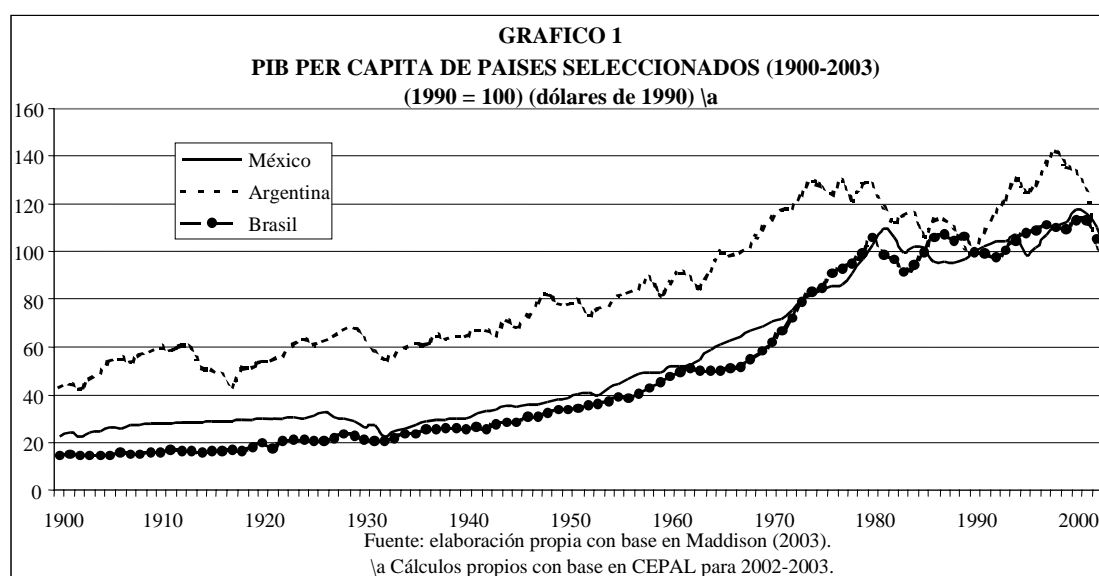
Exportaciones mundiales de países seleccionados según su contenido tecnológico (1985-200)  
(participación de los rubros de contenido tecnológico alto y medios sobre las exportaciones totales)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
América Latina	16.41	18.75	21.64	23.61	24.19	24.39	25.10	27.09
México	27.87	33.76	40.62	43.31	45.04	46.70	49.30	52.81
Argentina	7.12	8.18	8.87	9.07	8.86	9.19	9.74	12.00
Brasil	16.29	18.66	19.92	20.27	19.82	19.39	20.60	21.47
China	10.33	12.36	15.78	18.86	21.45	22.72	23.30	24.25
Países industrializados	50.97	52.39	53.28	53.48	53.73	54.20	54.73	55.62
Estados Unidos	58.68	59.42	59.56	59.42	59.50	60.06	60.57	61.36
Unión Europea	45.71	47.52	48.73	49.23	49.78	50.30	50.84	51.31
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
América Latina	29.06	30.27	31.22	32.13	34.39	36.31	38.19	38.57
México	55.98	57.89	59.27	59.48	61.02	62.24	63.54	63.81
Argentina	13.12	14.00	13.66	15.60	17.49	18.55	17.66	16.31
Brasil	22.04	21.55	21.55	22.93	25.51	27.04	28.34	28.13
China	25.84	28.81	31.15	33.25	34.82	36.50	38.85	39.72
Países industrializados	56.39	57.04	57.33	57.72	58.29	58.88	59.39	59.60
Estados Unidos	61.85	62.11	62.56	63.46	64.78	65.92	66.80	67.17
Unión Europea	51.90	52.69	53.54	54.38	55.19	55.72	56.16	56.29

Fuente: elaboración propia con base en TRADECAN (CEPAL 2002).

<sup>2</sup> El tema será analizado a detalle posteriormente. Independientemente de estas diferentes formas de integración al mercado mundial, destaca un significativo proceso de “desindustrialización” o “terciarización” en América Latina, siendo que la participación del empleo manufacturero sobre el total aumenta de niveles superiores al 16% en 1970 al 16.8% en 1990 y cae al 14.2% en 2000 para la región. El anterior proceso es particularmente pronunciado en el Cono Sur, donde la participación cae del 16.6% en 1990 al 11.8% en 2002 (UNCTAD 2003:95).

El gráfico 1 indica el desempeño del PIB per cápita desde una perspectiva de largo plazo – medido en dólares constantes de 1990 y considerando las dificultades que su metodología conlleva (Maddison 2003) –, siendo que destaca que para 1990-2001 la dinámica para Argentina fue sustancialmente superior a la de Brasil y México, con un crecimiento acumulado de 26.4%.<sup>3</sup> Independientemente de este lento desempeño de las respectivas economías, destaca que en términos absolutos las tres economías alcanzaban un PIB per cápita sustancialmente más alto en 1980 que los calculados para 2003, y considerando la crisis argentina desde inicios del siglo XXI.



De igual forma es fundamental señalar, desde el inicio, que durante la década de los noventa ya se ha analizado y concluido con detalle que el mercado del trabajo en América Latina ha transcurrido por profundos cambios estructurales durante la década de los noventa. Autores como Stallings y Weller (2001) destacan, entre otros temas, la disminución de la tasa anual de crecimiento de la población en edad de trabajar, a la par de un aumento del grado de participación de la fuerza de trabajo, particularmente como resultado de la mayor participación de las mujeres. Adicionalmente, estos autores examinan que para la región en su conjunto no se aprecian cambios importantes, ni positivos ni negativos, en las elasticidades empleo-producto y empleo asalariado-producto entre los períodos 1950-1979 con los noventa, aunque sí en ambos casos con los ochenta.<sup>4</sup> La segmentación y polarización en la calidad del empleo se pronunció durante los noventa para América Latina, particularmente entre los individuos según su calificación. Así, en general en la región aumentó la precariedad del empleo y el desempleo, aunque con diferencias nacionales y sectoriales relevantes (Beccaria, Altimir y González Rosada 2003; Kulfas y Ramos 1999).

No obstante las dificultades para la obtención de información comparable a nivel agregado de empleo, valor agregado y productividad para 1990-2003 para los tres países<sup>5</sup>, el

<sup>3</sup> Desde entonces, y en base a cálculos propios, el PIB per cápita en dólares se ha desplomado y representa en 2003 el -1%, 6.2% y 3.8% de 1990 para Argentina, Brasil y México, respectivamente. El tema será examinado con detalle para el caso mexicano en el capítulo 2.

<sup>4</sup> Los autores estiman que la elasticidad empleo asalariado-producto de América Latina fue de 0.7 para 1950-1999 y cae del 2.0 en 1980-1989 al 0.6 en 1990-1999 (Stallings y Weller 2001).

<sup>5</sup> En la actualidad existen, sorprendentemente, grandes dificultades para obtener datos comparativos sobre valor agregado y empleo, tanto a nivel agregado como desagregado, para Argentina, Brasil y México durante 1990-2003, con el objeto de comparar algunas de las diferencias en estas variables entre los casos planteados. Se realizó una intensa búsqueda

cuadro 2 refleja las diferencias sectoriales en el crecimiento del empleo durante la década de los noventa. Destaca que ni en Argentina, Brasil ni en México el sector manufacturero – y en general los bienes transables – generó una mayor dinámica en el empleo que la totalidad de la economía: en los tres casos, la tasa de crecimiento promedio anual se encuentra significativamente por debajo del desempeño de las respectivas economías en su conjunto durante la década de los noventa. Es decir, y al igual que para América Latina (BID 2003; Weller 2000), la mayor parte del empleo desde el proceso de apertura se creó en el sector servicios.<sup>6</sup> Adicionalmente, conviene considerar que tanto para Argentina como para México la tasa de crecimiento cae sustancialmente si se incorporan datos hasta 2003, mientras que para el caso brasileño el desempeño fue negativo.

Con el explícito objeto de comparar el producto, empleo y productividad de los respectivos sectores manufactureros *con una misma fuente de información*<sup>7</sup> – su desempeño durante 1970-1999, y con énfasis para el período 1990-1999 – las principales tendencias de estas variables se sintetizan de la siguiente forma (véase Anexos 1-3):

<b>CUADRO 2</b>			
<b>CRECIMIENTO DEL EMPLEO DURANTE LA DÉCADA DE LOS NOVENTA</b>			
<b>(tasa de crecimiento promedio anual)</b>			
	Argentina	Brasil	México
Agricultura, caza, forestal y pesca	--	0.2	--
Minería	-5.4	-6.3	0
Manufactura	4.8	-0.7	5.3
Electricidad, gas y agua	1.2	-2.2	5.2
Construcción	12.6	2.1	--
Comercio, restaurantes y hoteles	9.5	3.3	7.2
Transporte, almacenaje y comunicaciones	8.3	1.5	7.3
Servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y empresariales	13.2	-3.5	1.1
Servicios comunales, sociales y personales del gobierno	11.1	2.7	6.4
Total	9.2	1.5	6.8

Fuente: elaboración propia con base en BID (2003:150).

1. En términos del PIB, los tres países reflejan desempeños muy diversos para sus sectores manufactureros. Mientras que Brasil y México presentan importantes crecimientos del PIB durante la década de los setenta – con una tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de 7.6% y 6.0% respectivamente –, en Argentina fue de apenas 1.6%. Estas diferencias se profundizan durante los ochenta, siendo que sólo Argentina presenta una TCPA negativa de -2.1%, mientras que en Brasil y México fue positiva, aunque muy por debajo de la década de los setenta (véase Anexo 1). Por último, y para 1990-1999, sólo Brasil presenta un desempeño de 0.0%, mientras que Argentina manifiesta una TCPA de 3.5% y México de 4.0%. Es decir, en términos agregados México tuvo el mejor desempeño en términos del PIB desde la década de los setenta, la manufactura argentina pareciera recuperarse hasta 1999, y sin considerar su desplome desde 2001 y la de Brasil se estanca durante el período post-apertura.

bibliográfica, con expertos y mediante el *internet*, incluyendo instituciones como la OIT, UNCTAD, ONUDI, BID, CEPAL, entre otras. El tema será profundizado en el capítulo 2 para el sector manufacturero.

<sup>6</sup> Datos de América Latina para 1990-1999 indican que la contribución del crecimiento del empleo de los servicios sociales, incluyendo los comunales y personales, fue de 33.4%, del comercio de 32.7% y de la industria manufacturera de apenas 8.3%, aunque bajo este último rubro fue de -0.6% para los países del sur de la región (Stallings y Weller 2001:203).

<sup>7</sup> La fuente de la información es el programa PADI (2002) de la CEPAL/ONUDI y que, como única fuente en la actualidad, permite realizar este tipo de análisis comparativo de las variables de interés para Argentina, Brasil y México. Se realizó un profundo e intensivo proceso de búsqueda con tal objeto, aunque sin fuentes de información adicionales.

2. En términos del PIB las tendencias desagregadas manufactureras también permiten profundizar el grado de especialización de los respectivos países: durante la década de los noventa Argentina destaca por su dinámica tanto en sectores vinculados a materias primas y su transformación – productos alimenticios, bebidas y tabaco, productos de madera, muebles, papel y celulosa –, así como maquinaria eléctrica y equipo de transporte. Sólo el primer grupo de sectores dinámicos generó el 56.25% del aumento del PIB durante el período, e incluso productos alimenticios el 38.41%, aumentando su participación en el PIB manufacturero al 31.6% en 1999. Por otro lado, la contribución al aumento del PIB del segundo grupo fue más limitada, y del 11.56%. Como contraparte, un grupo de sectores como prendas de vestir y calzado, hierro y acero y metales no ferrosos lograron una dinámica, aunque positiva, muy limitada y no se recuperaron significativamente con respecto a la década de los ochenta. El caso de Brasil presenta una estructura bastante más heterogénea, en el sentido de que 19 de los 28 sectores realizan una TCPA negativa para 1990-1999, destacando bajo este rubro sectores como prendas de vestir (-8.9%), productos de cuero (-6.3%) y bebidas (-3.7), entre otros. Incluso sectores como equipo de transporte presentan una dinámica negativa en promedio para el período y una constante caída en su participación desde 1980 para representar un 6.8% en 1999. Entre los sectores “ganadores” en términos del PIB en Brasil se encuentran los productos alimenticios (con una TCPA de 1.2%), y particularmente refinerías de petróleo (5.2%).<sup>8</sup> A diferencia de Brasil, la manufactura mexicana presenta una dinámica negativa en términos del PIB de sólo dos de sus 28 sectores durante 1990-1999. Adicionalmente, se distingue claramente un superior desempeño para industrias con productos – que no procesos, como se analiza detalladamente posteriormente – de mayor nivel tecnológico, tales como maquinaria no eléctrica, maquinaria eléctrica y equipo de transporte, entre otras. La mayor parte de este crecimiento en el PIB durante 1990-1999 se concentra en sectores manufactureros como maquinaria eléctrica y no eléctrica y equipo de transporte.
3. En términos del empleo a nivel agregado el Anexo 2 también refleja profundas diferencias entre los tres países. Argentina presenta el caso más extremo, siendo que para todo el período 1970-1999 y para cada uno de los subperíodos la participación del empleo manufacturero ha disminuido: para todo el período perdió el 52.6% de su empleo, y sólo durante 1990-1999 perdió 24.7%. Por otro lado, tanto en Brasil como en México la manufactura disminuyó sensiblemente la generación de empleo de la manufactura. En Brasil la TCPA del empleo cayó de 6.1% al 0.4% y -6.0% para los setenta, ochenta y noventa, respectivamente, mientras que en México fue de 3.5%, 0.7% y 0.9%. Es decir, en los tres casos la generación de empleo cayó sustancialmente durante el período de análisis y particularmente durante el período de apertura desde los noventa.
4. En términos del empleo a nivel desagregado también es relevante destacar tendencias puntuales. Para el caso argentino, todos los 28 sectores manufactureros presentan una tendencia a expulsar fuerza de trabajo durante 1990-1999, siendo que sectores como productos alimenticios y bebidas son los que lo hacen en menor medida, mientras que productos de cuero, calzado pero también maquinaria eléctrica y equipo de transporte presentan las mayores TCPA, con signo negativo, y en todos los casos con valores superiores al 5%.<sup>9</sup> La generación de empleo en Brasil a nivel desagregado es igualmente significativa: todos los 28 sectores manufactureros presentan una TCPA negativa durante

<sup>8</sup> El tema es significativo, ya que si bien no se percibe durante los noventa una “masiva” especialización en la transformación de materias primas, parecieran haber sido de las pocas actividades manufactureras, aunque con excepciones (véase el Anexo 1), que se vieron beneficiadas en términos del PIB durante los noventa y mediante el proceso de apertura.

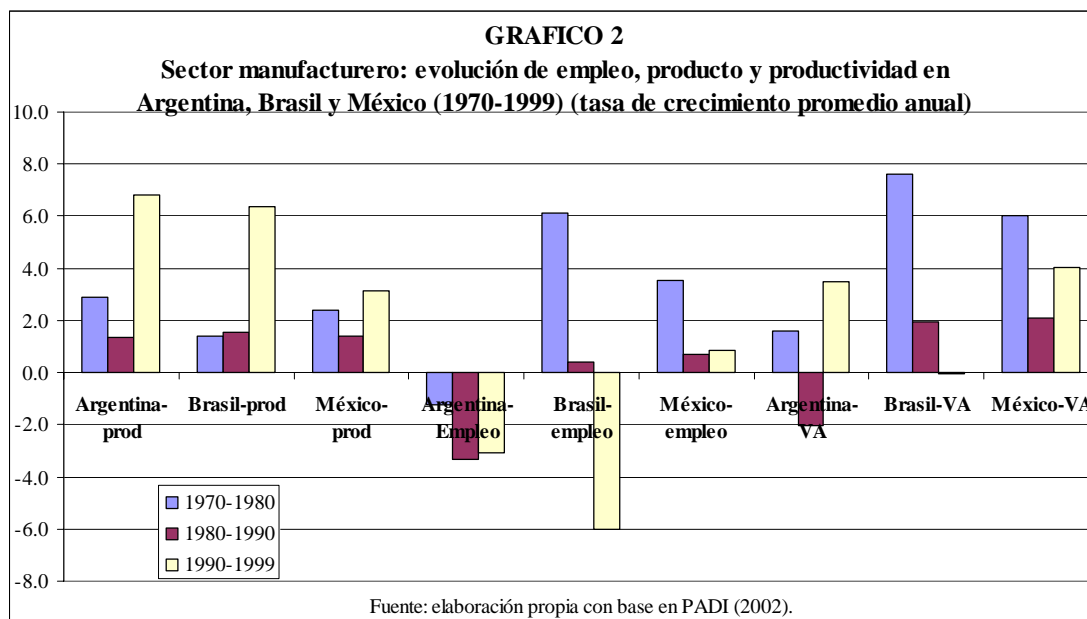
<sup>9</sup> El caso argentino es dramático en términos de empleo, considerando que 18 de los 28 sectores manufactureros expulsan fuerza de trabajo en forma continua desde 1970 (véase el Anexo 2).

1990-1999, aunque es menos profunda para productos alimenticios, bebidas y otros químicos. Sectores como calzado, textiles y prendas de vestir presentan una TCPA del empleo negativa superior al 10% para el período. En comparación, el caso mexicano, si bien empeora en cuanto a la generación de empleo con respecto a décadas anteriores, no es tan negativo: 5 de los 28 sectores mejoran su desempeño en los noventa con respecto a los ochenta, mientras que se acentúan las tendencias de los ochenta: maquinaria eléctrica y equipo de transporte destacan por una TCPA muy superior al resto de la manufactura durante 1990-1999.

5. En términos de productividad laboral agregada de la manufactura – medida como el coeficiente entre el PIB constante y el empleo –, la variable refleja tendencias significativas: para los tres países durante 1970-1999 y sus respectivos subperíodos es positiva y alcanza los mayores niveles de crecimiento durante el proceso de apertura en la década de los noventa: la TCPA fue de 6.8%, 6.4% y 3.1% para Argentina, Brasil y México durante 1990-1999. El resultado, sin embargo, sólo fue socioeconómicamente positivo para el caso de México, con un aumento del producto superior a la generación de empleo durante el período: en Argentina se obtuvo con un crecimiento del producto positivo y un importante recorte en el empleo, mientras que en Brasil el empleo cayó más que el producto, con un aumento del producto de 0.0% (véase el gráfico 2). La productividad de los sectores manufactureros comparados con la obtenida por la manufactura estadounidense refleja brechas absolutas significativas, y particularmente con Brasil y México. De igual forma, estas brechas parecieran haberse cerrado algo, aunque en forma reducida, durante la década de los noventa (véase el Anexo 3).
6. En términos de la productividad laboral a nivel desagregado el Anexo 3 manifiesta que durante 1990-1999 prácticamente la totalidad de los 28 sectores en los tres países, con mínimas excepciones, presentaron una TCPA positiva. Adicionalmente, en los tres países el sector de hierro y acero presenta una TCPA de la productividad elevada y superior al 10% – en Brasil fue de 9.6% –, y muy por encima de la media manufacturera, respectivamente. Para el caso de Argentina se manifiesta que los sectores vinculados a la transformación de materias primas e intensivos en fuerza de trabajo – tales como productos alimenticios, bebidas, textiles, prendas de vestir, papel y celulosa, productos de caucho y plástico, entre otros –, presentan una TCPA de la productividad durante 1990-1999 inferior a la media. Por el contrario, hierro y acero, metales no ferrosos, así como maquinaria eléctrica y equipo de transporte realizan la mayor dinámica en la productividad, en éste último sector con una TCPA de 10.9%. Las tendencias anteriores también se presentan en Brasil: productos alimenticios, bebidas, tabaco, prendas de vestir, productos de cuero, calzado, entre otros, presentan una dinámica significativamente por debajo de la media de la manufactura brasileña durante 1990-1999, mientras que hierro y acero y maquinaria eléctrica presentan la mayor TCPA.<sup>10</sup> Además de hierro y acero, destacan refinerías de petróleo por su dinámica positiva. Para el caso de la manufactura mexicana el desempeño de la TCPA de la productividad laboral es más homogénea entre los sectores, destacando los casos de la industria química y particularmente hierro y acero, siendo que 23 de los 28 sectores mejoraron su desempeño en los noventa con respecto a los ochenta.<sup>11</sup>

<sup>10</sup> Sorpresivamente, equipo de transporte también presenta una TCPA de la productividad inferior a la media durante el período, de 5.5%.

<sup>11</sup> La productividad de los sectores de los tres países con respecto a los Estados Unidos presenta diversas tendencias, destacando que muy pocos sectores presentan niveles superiores a los estadounidenses. El tema, sin embargo, requiere de un análisis detallado, ya que en general más bien refleja especialización en diferentes segmentos de la cadena mercantil global, más que diferencias en actividades o sectores comparables (véase el Anexo 3).



Varios de los temas anteriormente señalados serán profundizados en el capítulo 2. En base a lo anterior, el apartado elabora, en su primera parte, sobre los principales cambios macroeconómicos en México y los resultantes patrones de crecimiento y especialización comercial. La segunda parte hace referencia a los casos de Argentina y Brasil.

### 1.1. México

Desde 1988, y después de varias décadas de un proceso y políticas de industrialización sustitutivas de importaciones (ISI), se impone en México – con la firma del primer Pacto de Solidaridad Económico (PSE) en diciembre de 1987 y la nueva administración de Carlos Salinas de Gortari en enero de 1988 – una variante de la industrialización orientada hacia las exportaciones (EOI), la cual denominamos “estrategia de la liberalización” (Dussel Peters 2000). Esta nueva estrategia, y en directa contraposición a la estrategia de la ISI, parte de una serie de aspectos fundamentales, incluyendo (Aspe Armella 1993; BANCOMEXT 1999; Córdoba 1991; Gurría 1993; Martínez y Fárber 1994; PEF 2001; Villarreal 2000; Zabludovsky 1990; Zedillo 1994):

1. La estabilización macroeconómica “induciría” un proceso de transformación y transición microeconómica y sectorial, es decir, la mayor parte de las políticas sectoriales y específicas se abolirían a favor de políticas “neutrales” u “horizontales”, y particularmente con respecto a la industria, el empresariado y las empresas paraestatales. Se esperaba, además de la reducción de distorsiones, importantes ahorros en el presupuesto del sector público.
2. La principal prioridad económica del gobierno es la de estabilizar la macroeconomía. Desde 1988 el gobierno ha entendido a la macroeconomía como el control de la inflación (o precios relativos) y el déficit fiscal, al igual que la atracción de inversión extranjera, apoyadas por políticas monetarias y crediticias restrictivas por parte del Banco de México.
3. El tipo de cambio nominal se funcionalizó como “ancla antinflacionaria”, es decir, dado que el control de la inflación ha sido la principal prioridad macroeconómica, la estrategia no permitiría una devaluación, con subsecuentes efectos negativos en los niveles de

inflación mediante mayores precios en los insumos importados. Lo anterior ha sido el caso tanto antes como después de la autonomía formal del Banco de México en 1994 – cuya exclusiva finalidad es la de estabilizar el nivel de precios relativos – y la flexibilización del régimen cambiario.<sup>12</sup>

4. Mediante la reprivatización del sistema bancario y financiero desde mediados de los ochenta y masivamente durante los noventa, y la privatización de empresas paraestatales, el sector privado incrementaría su peso en la economía y se especializaría en las exportaciones manufactureras. Desde esta perspectiva, la apertura comercial, y particularmente la reducción de los aranceles de importación, se convierte en uno de los principales mecanismos para fomentar la orientación exportadora de la economía. De igual forma, la liberalización de las importaciones –arancelizando cuotas y otras barreras no arancelarias, y reduciendo los mismos aranceles sustancialmente – permitiría adquirir al sector exportador importaciones e insumos a precios internacionales.
5. Las políticas públicas hacia sindicatos fueron significativas. Como se reflejó en los Pactos desde 1987, sólo un pequeño grupo de sindicatos fueron aceptados por el gobierno para negociar contratos colectivos en las empresas, mientras que el resto fue declarado, en su mayoría, como ilegal. Este proceso, con violentas represiones durante los ochenta y noventa en múltiples casos, permitió la negociación e indexación *ex post* de los salarios y “controlar” el principal factor causante de la inflación, desde la perspectiva de esta estrategia.

A finales de 2003, después de casi 3 años meses de la toma de posesión del nuevo gobierno, es posible señalar, y en forma preliminar, al menos los siguientes aspectos sobre la política empresarial y de competitividad:

1. En general, no es posible vislumbrar una nueva visión de desarrollo empresarial e industrial. El fundamento de la política económica en general, y con implicaciones en todos los ámbitos de la política económica y sectorial, es la estabilidad macroeconómica, tal y como se concibió desde 1988. Con muy pocas excepciones en el sector privado<sup>13</sup>, Banxico y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) han continuado con su enfoque de política monetaria y crediticia restrictiva sin cuestionamiento alguno y sin mayor atención hacia la competitividad del sector productivo establecido en México.
2. En el contexto anterior, la política pública federal dirigida al sector industrial empresarial planteada desde 2000 desaprovechó un momento importante. Particularmente el Programa de Desarrollo Empresarial (PEF 2001) no supo aprovechar un momento coyuntural y de planteamiento de política y “ruptura/cambio”<sup>14</sup> con las administraciones anteriores, también como resultado de la falta de análisis de las políticas industriales y empresariales de los sexenios anteriores. Así, y a diferencia de las políticas empresariales anteriores al 2000, desde entonces, y en el mejor de los casos, la política industrial se

<sup>12</sup> “A partir de que se adoptó un régimen de tipo de cambio flexible a fines de 1994, la política monetaria ha evolucionado hacia un esquema de objetivos de inflación. La finalidad fue establecer un ancla nominal – un amarre- que sustituyera al tipo de cambio como elemento de coordinación de expectativas. Esta medida fortaleció el marco de la política monetaria, propiciando que el proceso desinflacionario se consiga al menor costo social posible” (Ortiz 2002:2). Para un análisis de los múltiples mecanismos que usa en la actualidad el Banco de México para controlar el tipo de cambio – un régimen monetario y cambiario flexible y “sucio” –, véase: Banxico (2003).

<sup>13</sup> Destaca el caso de la Cámara de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), que en múltiples ocasiones en forma pública ha hecho saber su desacuerdo con la política económica, enfatizando la necesidad de crear condiciones de competitividad para el sector productivo en México. La postura anterior, entre otras cosas, le ha costado la ruptura con el Consejo Consultivo Empresarial (CCE), el cual por el momento no ha reflejado mayor interés por la temática.

<sup>14</sup> Lo anterior particularmente al no adoptar o siquiera considerar el análisis y las propuestas elaboradas por los Equipos de Transición durante julio-diciembre de 1999.

atiene a la buena voluntad (y los recursos otorgados) por el Congreso, el Ejecutivo, y el Secretario de la Secretaría de Economía y sus Subsecretarios.

3. Los aspectos anteriores son relevantes, ya que desde 2000 no se aprecia un cambio institucional o conceptual importante en la política empresarial, sino que, en el mejor de los casos, una mayor actividad y compromiso por parte de los funcionarios responsables. Destaca, en el ámbito institucional, la creación de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, la cual se ha convertido en la principal Subsecretaría de la Secretaría de Economía en los rubros de atención directa a empresas, así como por sus programas de capacitación y financiamiento y visión de largo plazo.<sup>15</sup> Si bien esta Subsecretaría ha obtenido alrededor de 1,200 millones de pesos anuales desde 2001, su presupuesto de desplomó de 1,700 millones de pesos en 2002 a 1,000 millones en 2003. Estos programas y recursos son significativos, ya que no existían ni los rubros ni los recursos anteriormente.
4. No obstante lo anterior, por el momento estos programas no se han cristalizado en cambios institucionales en el mediano y largo plazo y pudieran revertirse. Más preocupante aún es que la política empresarial y de competitividad no ha sabido coordinarse ni siquiera mínimamente entre las instituciones federales y menos aún a nivel estatal. Instituciones públicas como el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), Nacional Financiera (NAFIN), el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), Secretaría de Economía y del Trabajo, entre otras, no han concretado esfuerzos para sumar sus programas y mecanismos y hacerlos más eficientes, en forma paralela.
5. Por último, y más relevante incluso, la administración Fox no refleja un compromiso o preocupación particular con respecto al sector productivo en México. Lo anterior es sorprendente, considerando la situación del mismo en 2002, como se verá en lo que sigue. El objetivo de “crecimiento con calidad” planteado en el Programa Nacional de Desarrollo (2001-2006) (PEF 2001) pareciera haber quedado en el olvido.
6. Desde mediados de 2002 se han anunciado una serie de Programas de Competitividad.<sup>16</sup> Estos programas, si bien con un análisis de las condiciones de los respectivos sectores interesantes, destacan como principal instrumento de fomento a la reducción arancelaria. Sorprende que no exista compromiso de recursos y personal especializado adicional, ante la compleja situación de ambos sectores, y particularmente de la electrónica en México desde 2001. Así, en los hechos, la política de competitividad y empresarial con la nueva administración refleja un alto grado de continuidad desde 1988, y se ha fundamentado – en base a los Programas Sectoriales (PROSEC), el ITA-Plus, entre otros – en la continua reducción arancelaria de las importaciones. Lo anterior, sin embargo, ha encontrado serias limitaciones: por un lado, las importaciones ya han reducido, desde finales de los ochenta, en forma significativa el arancel pagado. Por otro lado, el TLCAN también presenta un relativo “desgaste”, dado que los aranceles en Estados Unidos ofrecidos a terceros países, incluyendo a Asia, también han caído sustancialmente.<sup>17</sup>

Desde esta perspectiva, la política empresarial e industrial, también desde la nueva Administración Fox, tampoco ha sabido desprenderse de la égida de las “necesidades macroeconómicas”: esta visión primitiva de la política macroeconómica, en la actualidad,

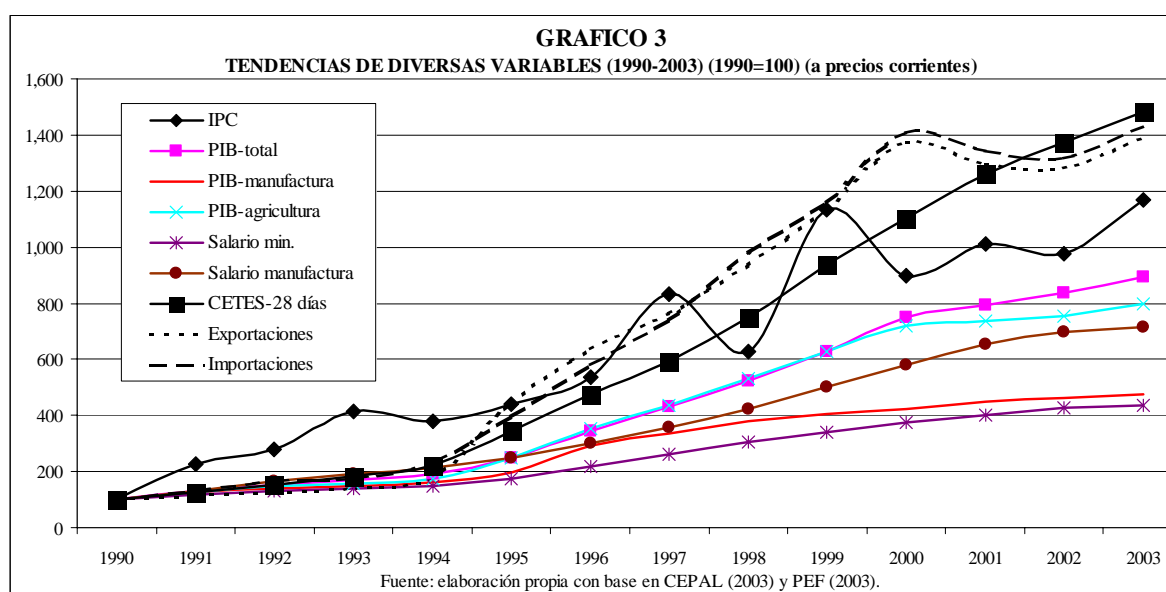
<sup>15</sup> Para una presentación detallada de los mismos, véase: <http://www.economia.gob.mx>.

<sup>16</sup> Hasta finales de 2003 se habían dado a conocer públicamente los programas sobre la industria electrónica y de alta tecnología, así como para la industria de *software*. Véase: <http://www.economia.gob.mx> y Ruiz Chávez (2003).

<sup>17</sup> Véase: Dussel Peters, Galindo Paliza y Loría Díaz (2003).



subsume al resto de las políticas socioeconómicas y territoriales, incluyendo la empresarial, de competitividad e industrial. El “cambio”, desde esta perspectiva, en la política empresarial e industrial, ha sido en el ámbito público sobre todo de forma y discurso, incluyendo algunos recursos que administra la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa. Sin embargo, y como se verá más abajo, no se ha dado un cambio significativo en la visión general de la estrategia de desarrollo, los recursos vertidos al sector productivo, así como alguna preocupación o interés específico en generar condiciones competitivas para el sector productivo y continúa imperando la estrategia que espera que la estabilidad macroeconómica “en algún momento” llevará a beneficios sectoriales y territoriales. El “cambio”, desde esta perspectiva, ha sido discreto.



Esta estrategia ha sido implementada en forma coherente tanto por las administraciones de Carlos Salinas de Gortari, Ernesto Zedillo y Vicente Fox, al menos hasta finales de 2003 (PEF 2003). ¿Cuáles han sido algunos de los efectos y resultados en el patrón de especialización productivo y comercial de este proceso?

En general se aprecia una sustancial reorientación del PIB hacia nuevos sectores socioeconómicos y clases sociales desde los ochenta. Es posible señalar, adicionalmente, que los sectores asalariado y productivo – particularmente los sectores agrícola y manufacturero – han sido los principales perdedores durante 1990-2003, mientras que los sectores inversionistas en el sector financiero y en la bolsa de valores se han apropiado de una creciente parte del PIB generado. El gráfico 3 refleja claramente estas tendencias: medidas todas las variables en pesos corrientes, la brecha entre el crecimiento de los Certificados de la Tesorería de la Federación a 28 días (CETES) y el Índice de Precios y Cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores<sup>18</sup> (IPC) aumenta significativamente con respecto al resto de las variables de la economía mexicana. Aquellos ahorradores en CETES (a 28 días) pudieron aumentar sus inversiones en casi 15 veces durante 1990-2003, mientras que los salarios mínimos lo hicieron en apenas 4.4 veces. El comercio internacional, tanto las exportaciones como las importaciones, de igual forma manifiestan tendencias semejantes a las de los

<sup>18</sup> El IPC es el indicador del desarrollo del mercado accionario en su conjunto, en función de las variaciones de precios de una selección de acciones o muestra balanceada, ponderada y representativa del conjunto de acciones cotizadas en la BMV. Base 30 de octubre de 1978=100.

CETES por encima del IPC. El crecimiento del PIB, y particularmente de la agricultura y la manufactura, de igual forma, presentan una dinámica muy por debajo de las tendencias de los CETES y del IPC.<sup>19</sup>

Adicionalmente, y en forma puntual, es posible analizar y concluir (véase el cuadro 3):

1. Desde finales de la década de los ochenta, la estrategia de la liberalización efectivamente ha logrado sobrellevar algunas de las dificultades macroeconómicas, particularmente en términos del control de la inflación y del balance público, así como con respecto a la atracción de inversión extranjera y el fomento a las exportaciones. Tal y como lo refleja el cuadro 3, desde 1988 se han logrado controlar los precios relativos a dos dígitos y, desde 2000, incluso a niveles inferiores al 10%, así como un balance público con respecto al PIB inferior al -1.5% desde 1991, resultados en ambos casos muy positivos con respecto a los alcanzados durante la década de los ochenta. De igual forma, la inversión extranjera directa (IED) se ha mantenido en niveles relativamente altos – promediando más de 13,500 millones de dólares anuales durante 1994-2003 –, mientras que las exportaciones aumentaron con una tasa de crecimiento promedio anual de 15.1% durante 1988-2000 y de 11.7% durante 1988-2003. Así, y tomando estrictamente la propuesta de la estrategia de la liberalización en “sus propios términos”, la gestión ha sido relativamente exitosa.
2. En términos del PIB per cápita el gráfico 1 refleja que su desempeño se ha estancado durante 1980-2003. Si durante 1930-1980 la tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) del PIB per cápita fue de 2.8%, durante 1980-2003 fue cercana al 0%.<sup>20</sup> La evolución anterior es resultado tanto de tendencias demográficas como de la falta de crecimiento de la economía mexicana desde la década de los ochenta: durante 1980-2003 la economía mexicana apenas creció con una TCPA de 2.3% y de 0.9% durante 2001-2003.<sup>21</sup> Esta evolución durante 1980-2003 contrasta con una dinámica casi tres veces superior durante las cinco décadas anteriores.
3. La estrategia seguida desde 1988, sin embargo, ha generado una serie de resultados macroeconómicos contradictorios. Si bien ha logrado el control de la inflación, del déficit fiscal y de la atracción de inversión extranjera, como contraparte, también ha generado importantes costos en otros rubros macroeconómicos. Destaca, por un lado, que el uso del tipo de cambio nominal como “ancla antinflacionaria” genera una sobrevaluación del tipo de cambio real, tal y como lo refleja el cuadro 3: los niveles de sobrevaluación, según fuentes oficiales, ha llegado a finales de 2003 – no obstante un reciente proceso devaluatorio – a niveles cercanos al 30%. Con excepción de la crisis de 1994-1995 el período 1990-2003 se ha caracterizado por este desempeño de sobrevaluación significativa. Desde esta perspectiva, la sistemática sobrevaluación del tipo de cambio real se ha convertido en la principal distorsión macroeconómica resultante de la estrategia

<sup>19</sup> Desde esta perspectiva, este análisis preliminar concuerda con los resultados de Salas y Zepeda (2003) en el sentido de que, en términos generales, los asalariados no se vieron favorecidos por el proceso de apertura comercial.

<sup>20</sup> La TCPA del PIB per cápita fue de -0.3% y 1.7% para la década de los ochenta y noventa, es decir, incluso en los noventa fue significativamente inferior a la lograda durante las 5 décadas anteriores. Los datos fueron obtenidos en base a Maddison (2003) y fueron calculados en dólares constantes de 1990 para 1900-2001 y estimados para 2002 y 2003. Para un análisis del período, véase: Villarreal (2000) y Urquidi (2003).

<sup>21</sup> Datos al tercer trimestre de 2003, calculados en base a INEGI (2004).

## CUADRO 3

MEXICO: VARIABLES MACROECONOMICAS SELECCIONADAS (1988-2003)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003/p
PIB	1.3	4.2	5.1	4.2	3.6	2.0	4.4	-6.2	5.2	6.8	5.0	3.6	6.6	-0.2	0.9	1.2
PIB per cápita	-0.8	2.1	3.0	2.2	1.7	0.1	2.6	-7.7	3.5	5.2	3.5	2.2	5.2	-1.7	-0.4	-0.4
Población ocupada (1988=100) <sup>1a</sup>	100	103	108	111	113	114	117	114	117	122	127	130	134	129	125	122
Tasa de desempleo abierto (en áreas urbanas)	3.6	3.0	2.7	2.7	2.8	3.4	3.7	6.2	5.5	3.7	3.2	2.5	2.2	2.4	2.7	3.7
Empleos generados en el IMSS (miles) <sup>1f</sup>	536	614	769	576	202	111	352	-82	859	1,629	883	903	694	-83	463	300
Salarios reales, manufactura (1980=100)	68.8	73.5	72.7	76.3	84.2	90.6	93.6	79.3	70.2	69.6	71.3	72.1	76.4	81.0	83.0	84.0
Salarios reales, mínimos (1980=100)	53.7	49.4	43.1	40.7	39.4	38.9	38.8	33.3	30.3	30.1	30.2	29.2	29.4	29.6	30.0	30.0
Formación bruta de capital fijo / demanda global	14.0	14.0	14.8	15.6	16.3	15.6	15.8	12.1	13.1	14.4	14.8	15.0	15.2	14.3	14.0	14.0
Pública	10.5	10.4	11.1	12.1	13.1	12.4	11.7	9.1	10.7	12.0	12.7	12.9	12.7	12.2	11.7	12.0
Privada	3.5	3.5	3.7	3.5	3.2	3.2	4.0	3.0	2.4	2.4	2.1	2.1	2.5	2.2	2.3	2.0
Ahorro total / PIB	22.6	22.9	23.1	23.3	23.3	21.0	21.7	19.8	23.1	25.9	24.3	23.5	23.8	20.9	20.3	19.2
Interno	21.3	20.3	20.3	18.7	16.6	15.1	14.8	19.3	22.4	24.0	20.5	20.5	20.7	18.0	18.1	17.8
Externo	1.3	2.6	2.8	4.7	6.7	5.9	6.9	0.5	0.7	1.9	3.8	2.9	3.1	2.9	2.2	1.3
Inflación	51.7	19.7	29.9	18.8	11.9	8.0	7.1	52.0	27.7	15.7	18.6	12.3	9.0	4.4	5.7	5.0
Tasa de interés real <sup>1b</sup>	2.5	24.2	6.3	5.1	4.3	7.4	7.5	5.7	6.7	5.2	7.7	10.1	6.8	7.2	1.5	2.8
Balance público \ PIB <sup>1c</sup>	--	--	-3.6	-1.4	0.4	0.7	-0.1	0.0	0.0	-0.7	-1.2	-1.1	-1.1	-0.7	-0.6	-0.5
Exportaciones <sup>1a</sup> <sup>1d</sup>	30,691	35,171	40,711	42,688	46,196	51,886	60,882	79,542	96,000	110,431	117,460	136,391	166,455	158,443	160,763	162,000
Importaciones <sup>1a</sup>	28,082	34,766	41,592	49,975	62,129	65,366	79,346	72,453	89,468	109,807	125,373	141,975	174,458	168,396	168,679	170,000
Cuenta corriente <sup>1a</sup>	-2,376	-5,821	-7,451	-14,647	-24,439	-23,399	-29,662	-1,577	-2,508	-7,665	-16,072	-14,000	-18,161	-18,067	-13,915	-15,000
Cuenta de capital <sup>1a</sup>	-1,163	3,176	8,115	24,786	26,486	32,341	14,976	15,332	4,327	16,639	18,591	13,720	17,724	25,182	21,674	24,000
Deuda externa <sup>1a</sup>	--	--	107,416	117,744	117,050	129,979	138,860	165,464	156,443	149,027	160,258	166,380	148,652	144,527	140,099	142,682
Privada <sup>1a</sup>	--	--	9,040	12,035	15,841	23,226	25,428	26,518	26,412	34,794	43,762	55,499	52,849	55,706	55,630	55,679
Pública <sup>1a</sup>	--	--	77,770	79,988	75,755	78,747	85,436	100,934	98,285	88,321	92,295	92,290	84,600	80,339	78,818	80,084
Sistema financiero y Banco de México <sup>1a</sup>	--	--	20,606	25,721	25,454	28,005	27,996	38,012	31,747	25,913	24,201	18,592	11,203	8,481	5,650	6,918
Servicio de la deuda total <sup>1a</sup>	15,473	15,563	50,549	13,346	23,678	28,400	35,669	40,674	55,324	51,454	33,277	42,430	56,091	51,804	42,137	23,955
Tipo de cambio real (1990=100) (promedio anual)	--	--	100.18	91.53	85.92	73.55	75.97	117.30	103.11	85.98	88.24	77.84	68.98	62.93	61.15	73.00

<sup>1a</sup> En millones de dólares.<sup>1b</sup> CETES a 28 días, promedio del período.<sup>1c</sup> Hasta 1992 corresponden al balance financiero, que incluye la intermediación financiera de la banca de desarrollo<sup>1d</sup> A partir de enero de 1991 en esta serie se incluye el valor de las exportaciones de la Industria Maquiladora de exportación que anteriormente se presentaba por separado, por lo cual las cifras no son comparables con las anteriores a esta fecha. Esto se debe a que en la mayoría de los países los registros de comercio exterior tratan de igual manera las importaciones y exportaciones efectuadas por las maquiladoras y las correspondientes al resto de las empresas.<sup>1e</sup> Según el Sistema de Contabilidad Nacional (INEGI).<sup>1f</sup> Asegurados permanentes en el Instituto Mexicano del Seguro Social<sup>1p</sup> Preliminar. En varios casos estimaciones propias con base en las fuentes indicadas.Fuentes: elaboración propia con base en BANXICO (<http://www.banxico.org.mx>, consultado el 14 de noviembre de 2003), CEPAL (2003); PEF (2003) e INEGI (<http://www.inegi.gob.mx>, consultado el 14 de noviembre de 2003 y estimaciones propias con base en diversas fuentes para 2003.

de la liberalización y el proceso de apertura.<sup>22</sup> En segundo lugar, cabe señalar que el sector bancario comercial – considerando que la participación en el financiamiento a la economía por parte de la banca de desarrollo es limitada y no ha superado el 34% durante 1990-2003 – ha reducido constantemente el crédito al sector productivo: el financiamiento de la banca comercial, como porcentaje del PIB, ha caído en sus principales rubros en forma constante desde 1995; al segundo semestre de 2003 el coeficiente total, al sector privado en el consumo y a las empresas representó el 38.8%, el 57.7% y 21.7% de 1995, respectivamente.<sup>23</sup> En tercer lugar, y considerando los diversos datos macroeconómicos representados en el cuadro 3, destaca que desde inicios de la estrategia de la liberalización en 1988 la economía ha estado lejana de estabilizar los coeficientes del ahorro total/PIB y de la formación bruta de capital fijo/demanda global. En ambos casos, si bien con diversas oscilaciones, los coeficientes se han estancado en niveles absolutos relativamente bajos. En cuarto lugar, es importante señalar el aumento de la deuda externa del sector privado – contrario al proceso que se ha dado desde 1995 en el sector público: durante 1990-1999 la deuda externa del sector privado aumentó en más de seis veces para alcanzar 55,499 millones de dólares, aunque desde entonces se ha estabilizado ante la falta de crecimiento de la economía. El alto grado de apalancamiento externo del sector privado – ante las altas tasas de interés real y la posibilidad de los grupos industriales de obtener financiamiento externo – puede generar diversos grados de incertidumbre en el corto y mediano plazo (Garrido 2002).

4. En la actualidad, las remuneraciones salariales juegan un papel crucial en el ingreso de los hogares.<sup>24</sup> En este contexto, el cuadro 3 refleja que el empleo formalmente generado – asegurado en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) – aumentó anualmente durante 1991-2003 en 524,000 empleos, o el 31.09% del aumento de la población económicamente activa (PEA)<sup>25</sup>, es decir, el 68.91% del aumento de la PEA tuvo que recurrir ya sea a diferentes grados de informalidad en el empleo<sup>26</sup> y/o a la migración a los Estados Unidos para obtener un ingreso.<sup>27</sup> Además de la generación de empleo de poca

<sup>22</sup> Los efectos de la sobrevaluación son múltiples, generando sustanciales incentivos para las importaciones y desincentivos para las exportaciones, o que México no sea “competitivo” ante otros países debido a que sus insumos son “caros”. Adicionalmente, sin embargo, destaca que los salarios reales manufactureros, en pesos constantes según INEGI, han aumentado en – 6.3% y los salarios mínimos en – 32.9% durante 1993-2003, mientras que calculados en dólares para el mismo período de la manufactura aumentaron en 26.3%. De igual forma, la productividad laboral, medida en dólares para el sector manufacturero, aumentó en 46.3% para 1993-2001, mientras que sólo lo hizo en 17.9% calculada en pesos constantes (sólo existen datos de la contabilidad nacional hasta 2001). En ambos casos, la sistemática sobrevaluación del tipo de cambio genera estas enormes distorsiones y una evaluación muy diversa de la economía, tanto para inversionistas nacionales como extranjeros y asalariados, entre otros. Frenkel y Ros (2003) también señalan cómo el tipo de cambio real a mediados de los noventa se convirtió en un detonante importante de la competitividad del sector de bienes transables durante 1994-1995, aunque se ha revertido desde entonces.

<sup>23</sup> No obstante lo anterior, se ha recuperado sustancialmente desde el primer trimestre de 2001 exclusivamente para el consumo (cálculos propios con base en Banxico (2004) e INEGI (2004)).

<sup>24</sup> En 2002, el ingreso corriente monetario sobre el ingreso corriente total fue de 79.18% para el total de los hogares. De igual forma, el total de los hogares percibió el 63.41% de su ingreso corriente total por pago al factor trabajo como sueldos y salarios (INEGI 2004; PEF 2003). Estudios para 1970-1990 (Feliciano 1998) destacan que la reducción de los salarios reales afectó positivamente la incorporación femenina al mercado laboral y negativamente al empleo masculino de 55 a 64 años, aunque no al resto del empleo masculino.

<sup>25</sup> Cálculos propios con base en INEGI (2004) y PEF (2003). Tal y como se detalla en Dussel Peters (2003/a), la tasa de desempleo abierta (TDA) – véase el cuadro 3 para su evolución – no es relevante en el contexto socioeconómico e institucional de México, considerando que la definición de la TDA se refiere a toda la PEA que haya trabajado más de una hora por semana durante los últimos dos meses y haya realizado esfuerzos para emplearse. En economías como la mexicana, argentina y brasileña el concepto no tiene utilidad, ante la inexistencia de seguros de desempleo y la opción de “desempleo” bajo este concepto.

<sup>26</sup> El tema será abordado en el capítulo 2.1. con respecto a la información y análisis de las prestaciones del empleo.

<sup>27</sup> Las estadísticas oficiales sobre la PEA – véase por ejemplo PEF (2003) y en base a la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) de INEGI- reflejan tendencias “peculiares” desde 1998: durante 1998-2003 la PEA aumentó en apenas 1.95 millones

calidad – particularmente en ramas económicas de inferiores salarios al resto de la economía como la construcción (Dussel Peters 2003/a)<sup>28</sup> –, destaca que a 2003 los salarios reales mínimos representan un 30% de 1980, mientras que los salarios reales en la manufactura se encuentran en 2003 a niveles cercanos al 84% de 1980 (véase el cuadro 2). En este contexto el coeficiente de la población asegurada en el IMSS / PEA ha disminuido en forma considerable desde 1991, de un 36.3% para alcanzar un estimado de 34.6% en 2003. Las tendencias anteriores se han recrudecido durante 2001-2003, ya que de diciembre de 2000 a octubre de 2003 sólo se generaron 573,000 empleos o menos del 20% del aumento de la PEA durante el período. Por último bajo este rubro de la calidad del empleo generado, destaca que los salarios reales para la maquila – uno de los sectores de mayor dinámica en su crecimiento, como se verá enseguida – apenas aumentaron en un 10% durante 1990-2003, mientras que la productividad, estimada como las exportaciones sobre el empleo, aumentó en más de un 115%.<sup>29</sup> Es decir, además de una mínima generación de empleo según los requerimientos de la población mexicana – y el aumento de la PEA –, el empleo generado se ha especializado en aquellas actividades de baja calidad incluso bajo los estándares de la economía mexicana.

5. También como resultado del incremento de la PEA, la tasa de participación en la actividad económica ha aumentado sustancialmente desde los ochenta y es de esperarse que lo haga incluso más hasta 2010, particularmente la de las mujeres.<sup>30</sup>
6. En la parte inicial del capítulo se había señalado el espectacular crecimiento de las exportaciones, tanto en volumen como con respecto al PIB, convirtiéndose en la principal fuente de crecimiento económico en México. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), así como la devaluación durante 1994-1995 fueron elementos que impulsaron este proceso en forma significativa (World Bank 2003/a). Reconociendo lo anterior, de igual forma, es fundamental constatar el alto grado de dependencia de importaciones de estas exportaciones y la incapacidad del sector exportador de aumentar el coeficiente de insumos nacionales sobre insumos totales.<sup>31</sup> Si bien lo anterior ha sido reconocido por diversas fuentes académicas y oficiales durante décadas – con múltiples propuestas para sobrellevar esta limitación – por el momento no se ha sabido comprender la “racionalidad” de las importaciones temporales y la insuficiencia de la industria maquiladora de exportación (IME) como concepto analítico. A diferencia de un enfoque basado en la IME, consideramos que las importaciones temporales para su exportación (ITE) son el concepto genérico que agrupa a diversos programas desde la década de los sesenta en México, y dentro del cual la IME ha jugado un papel prioritario, pero no ha

de personas e incluso de 2000 a 2001 se redujo, mientras que para 1998-2003 la población económicamente inactiva (PEI) aumentó en 5.37 millones. Lo anterior es sorprendente y poco confiable, y requiere de un mayor análisis en el futuro, debido a que durante 1991-1998 la PEA aumentó en 7.12 millones y la PEI en apenas 2.27 millones. El argumento oficial es que desde 1998 un porcentaje alto de la población se ha desplazado directamente de la PEA ocupada a la PEI, es decir, que trabaja menos de una hora a la semana y que no ha buscado un empleo durante los dos meses anteriores. Ante la dificultad de comprender el argumento, se estimaron tasas de crecimiento de la PEA semejantes a las históricas y que divergen de las oficialmente presentadas para el período.

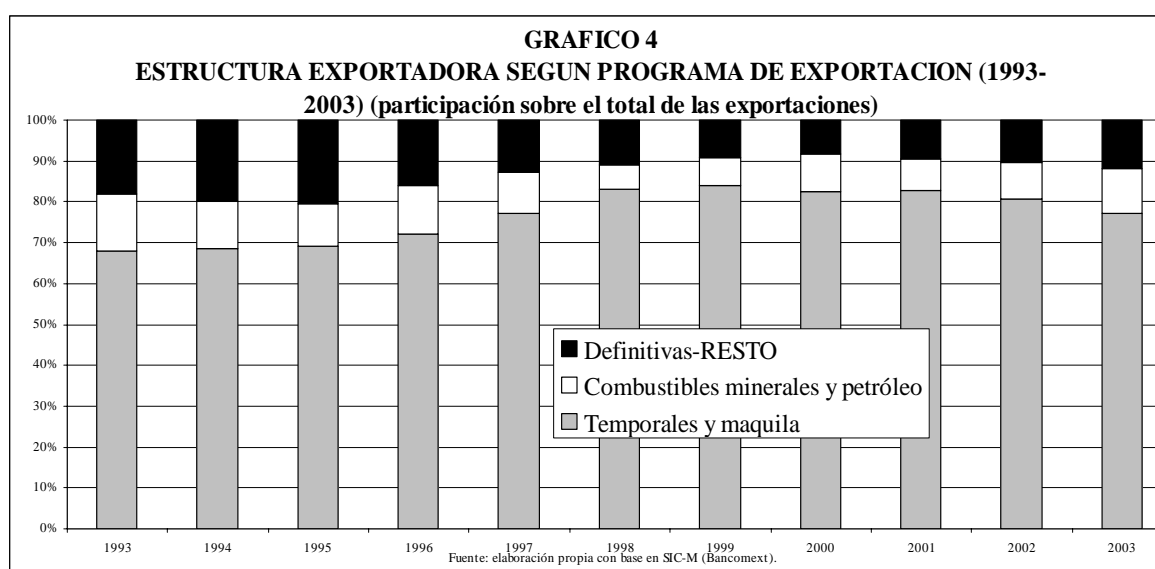
<sup>28</sup> Salas y Zepeda (2003) analizan el tema con base en diversas fuentes de información desde la década de los ochenta.

<sup>29</sup> Las variables fueron estimadas para la maquiladora – no existe información detallada para la ITE – según el Banco de Información Estadística de INEGI (INEGI 2004): los salarios reales en pesos constantes, mientras que la productividad en dólares. Incluso considerando los niveles de sobrevaluación del tipo de cambio real destaca la significativa y creciente brecha entre ambas variables.

<sup>30</sup> Durante 1985-2000 la tasa de participación aumentó de 47.9% al 52.9% y se estima en 55.8% para 2010. Para el caso femenino, la tasa aumentó de 25.7% en 1985 a 33.5% en 2000 y a un estimado de 39.2% en 2010 (CEPAL 2003/b). Para un análisis más detallado, véase López G. (1999) y Weller (2000).

<sup>31</sup> El caso “paradigmático” es la industria maquiladora de exportación, cuyo coeficiente de insumos nacionales / insumos totales ha variado entre un 2%-4% durante 1980-2003, véase también Fujii (2000) e INEGI (2004).

sido el único.<sup>32</sup> Desde esta perspectiva, tal como lo refleja el gráfico 4, las ITE concentran el 78.6% de las exportaciones totales durante 1993-2003. El punto de partida de la racionalidad – los incentivos generados por el sector público para su atracción desde el primer decreto de la maquila en 1965 y posteriores cambios y programas – es el de no pagar impuesto sobre el valor agregado (IVA), no pagar en términos reales impuesto sobre la renta (ISR), no pagar arancel de importación y de realizar importaciones en un período relativamente breve con el objeto de atenerse al régimen de importaciones temporales (Álvarez Galván y Dussel Peters 2001; Dussel Peters 2003/b; Schatán 2002). El aspecto anterior es fundamental, ya que define sin ambigüedad los procesos relativamente primitivos de alrededor del 80% de las exportaciones mexicanas, además de explicar la debilidad de los ingresos tributarios de México, considerando a las exportaciones como motor de crecimiento de la economía mexicana desde 1988. Desde esta perspectiva, ésta es la principal causa de un alto grado de dependencia de las exportaciones de importaciones. Incluso, aunque a debate, esta misma estructura de incentivos generada hace varias décadas y sin mayores cambios cualitativos hasta el 2003, es también la causa de la no integración endógena de las ITE: mientras que el resto del aparato productivo sí tiene que pagar los impuestos y aranceles planteados, incluyendo a micro, pequeñas y medianas empresas, la ITE no, lo cual genera una significativa brecha en la estructura de costos con el resto del aparato productivo nacional. Esta falta de competitividad en términos de costos implica – además de los temas ya mencionados anteriormente – para las empresas que la producción mexicana sea considerada como “cara” con respecto a otros países. Lo anterior, entre otros temas, refleja una “erosión” del TLCAN desde su implementación en 1994 y la necesidad de buscar nuevos fundamentos de competitividad con respecto a los socios comerciales del TLCAN y el resto del mundo.<sup>33</sup>



<sup>32</sup> Históricamente, y desde 1965 con la implementación del primer programa de la IME, han existido múltiples programas de importaciones temporales para su exportación. En la actualidad, además de la IME, existe el PITEX (Programa de Importación Temporal para su Exportación).

<sup>33</sup> El documento de Dussel Peters, Galindo y Loría (2003) refleja, entre otros temas, que la reducción arancelaria hasta 2000, que había llegado a niveles mínimos, no jugó un papel significativo en la atracción de inversión extranjera directa bajo esta condiciones.



**CUADRO 4**  
ARGENTINA Y BRASIL: VARIABLES MACROECONOMICAS SELECCIONADAS (1988-2003)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003 \p
<b>ARGENTINA</b>																
PIB	-1.8	-6.6	-2.0	10.6	9.6	5.9	5.8	-2.9	5.5	8.0	3.8	-3.4	-0.8	-4.4	-10.8	7.3
PIB per cápita	-3.2	-7.9	-1.9	9.1	8.1	4.5	4.4	-4.1	4.1	6.6	2.5	-4.6	-2.0	5.6	-11.9	6.0
Desempleo urbano (tasas anuales medias)	6.3	7.6	7.4	6.5	7.0	9.6	11.5	17.5	17.2	14.9	12.9	14.3	15.1	17.4	19.7	15.6
Remuneraciones medias reales en la manufactura (1995=100)	97.3	83.3	99.1	100.4	101.7	100.4	101.1	100.0	99.9	99.3	99.0	100.1	101.6	100.4	87.0	85.3
Formación bruta de capital fijo (porcentaje sobre el PIB)	18.6	15.5	1.4	14.6	16.7	19.1	20.5	18.3	18.9	20.6	21.1	19.1	17.9	15.8	11.1	13.8
Ahorro total / PIB		14.3	12.1	14.2	17.1	18.6	20.0	17.9	18.5	20.1	20.7	18.7	17.6	15.5	--	--
Interno		13.4	15.1	13.8	14.2	14.6	15.1	15.7	15.7	15.3	15.0	13.7	14.0	13.6	--	--
Externo		0.9	-3.0	0.4	3.0	4.0	4.9	2.2	2.8	4.8	5.7	5.0	3.6	1.9	--	--
Inflación (IPC)	387.7	4,923.3	1,343.9	8.4	17.6	7.4	3.9	1.6	0.1	0.3	0.7	-1.8	-0.7	-1.5	41.0	3.6
Tasa de interés real activa	--	--	--	--	--	3.1	5.7	14.0	10.3	8.7	9.6	12.4	12.2	24.2	--	--
Tasa de interés real pasiva	--	--	--	--	--	0.5	3.8	8.2	7.1	6.4	6.6	9.4	9.4	15.8	--	--
Balance público \ PIB \ b	-6.0	-3.8	-3.8	-1.6	-0.1	1.5	-0.3	-0.6	-2.1	-1.6	-1.5	-1.7	-2.5	-3.1	-1.0	--
Exportaciones \ a	9,134	9,573	12,354	11,978	12,399	13,269	16,023	21,162	24,043	26,431	26,434	23,309	26,410	26,655	25,709	29,309
Importaciones \ a	-4,892	-3,864	-3,726	-7,559	-13,795	-15,633	-20,162	-18,804	-22,283	-28,554	-29,531	-24,103	-23,852	-19,148	-8,470	-12,705
Cuenta corriente \ a	-1,572	-1,305	4,552	-647	-5,654	-8,162	-11,157	-5,211	-6,879	-12,342	-14,632	-12,001	-8,864	-4,429	9,590	8,994
Cuentas de capital y financiera \ a	369	-8,083	-5,884	182	7,645	20,405	11,371	4,928	11,846	16,639	19,047	14,834	8,871	-13,503	-25,208	-16,216
Deuda externa bruta desembolsada \ a	58,473	63,314	62,233	61,334	62,766	72,209	85,656	98,547	110,613	125,052	141,929	145,289	146,338	139,783	134,200	140,400
Interés devengado por deuda externa / exportaciones	42.0	51.2	38.0	36.2	28.3	24.0	26.5	27.8	27.8	29.0	34.6	40.8	39.7	39.2	34.8	29.3
Tipo decambio real efectivo de las importaciones (2000=100)	--	--	--	73.1	64.2	105.2	104.4	110.4	112.5	109.2	106.8	99.4	100.0	95.6	226.4	209.0
<b>BRASIL</b>																
PIB	-0.1	3.2	-4.6	1.0	-0.5	4.5	6.2	4.2	2.5	3.1	0.1	1.0	4.0	1.5	1.9	0.1
PIB per cápita	-1.9	1.4	-6.2	-0.6	-2.1	3.0	4.7	2.7	1.1	1.7	-1.2	-0.3	2.6	0.2	0.6	-1.2
Desempleo urbano en seis áreas (tasas anuales medias)	3.8	3.3	4.3	4.8	5.8	5.4	5.1	4.6	5.4	5.7	7.6	7.6	7.1	6.2	11.7	12.4
Remuneraciones medias reales (1995=100)	103.2	102.3	104.4	88.9	87.0	95.6	96.3	100.0	107.9	110.8	110.8	105.9	104.8	99.6	97.5	88.3
Formación bruta de capital fijo (porcentaje sobre el PIB)	24.3	26.9	22.9	19.6	19.6	20.4	20.0	20.5	20.3	21.5	21.4	21.3	19.8	19.7	18.5	17.1
Ahorro total / PIB	--	20.0	19.2	20.6	18.9	20.2	21.5	22.3	22.4	23.3	23.9	22.0	22.0	22.1	--	--
Interno	--	20.4	18.4	19.7	19.6	19.8	20.7	19.3	18.7	18.5	18.5	17.8	18.0	18.4	--	--
Externo	--	-0.4	0.8	0.9	-0.7	0.4	0.8	3.0	3.7	4.8	5.5	4.1	4.0	3.7	--	--
Inflación (IPC)	993.3	1,863.6	1,585.2	475.1	1,149.1	2,477.2	916.5	22.4	9.6	5.2	1.7	8.9	6.0	7.7	12.5	11.0
Tasa de interés real activa	--	--	--	--	--	209.3	122.2	10.3	27.5	38.2	50.8	49.1	30.0	29.7	--	--
Tasa de interés real pasiva	--	--	--	--	--	88.2	40.7	-11.8	9.8	17.8	24.1	19.8	10.5	9.2	--	--
Balance público \ PIB \ b	-4.8	-6.9	1.2	-0.2	-1.8	-0.8	1.1	-4.9	-3.4	-4.3	-7.4	-3.4	-1.2	-1.4	2.6	--
Exportaciones \ a	33,773	34,375	31,408	31,619	35,793	43,595	49,010	52,641	52,509	59,870	59,037	55,206	64,469	67,545	60,362	72,434
Importaciones \ a	-14,605	-18,263	-20,661	-21,041	-20,554	34,856	43,495	63,293	66,027	77,264	75,757	63,467	72,774	72,652	47,219	48,396
Cuenta corriente \ a	4,156	1,002	-3,823	-1,450	6,089	20	-1,153	-18,136	-23,255	-30,448	-33,450	-25,420	-24,669	-23,217	-7,695	2,713
Cuentas de capital y financiera \ a	-9,137	-11,426	-5,441	-4,868	5,889	6,789	7,578	30,753	32,207	22,574	16,151	14,633	32,731	19,766	-3,483	991
Deuda externa bruta desembolsada / a	113,469	115,096	123,439	123,910	135,949	145,726	148,295	159,256	179,935	199,998	241,644	241,468	236,157	226,067	227,689	235,000
Interés devengado por deuda externa / exportaciones	29.4	29.2	31.4	27.6	21.2	21.6	17.9	21.9	25.3	26.0	28.1	31.6	26.5	26.4	21.9	21.1
Tipo de cambio real efectivo de las importaciones (2000=100)	--	--	--	120.6	130.7	82.4	82.5	73.4	69.0	68.1	71.4	107.6	100.0	119.1	132.1	133.9

\a En millones de dólares.

\b Para 1991 y 1992 los datos excluyen provincias y municipios. Cálculos a partir de cifras en moneda nacional a precios corrientes. Para los datos de 1993 en adelante: resultado operacional SPNF = Sector público nacional no financiero (incluye sólo parcialmente a provincias y municipios).

\p Preliminar.

Fuente: elaboración propia con base en CEPAL (Anuario Estadístico, varios años; Balance Preliminar, varios años).





7. Las tendencias anteriores permiten desagregar el período 1988-2003 en al menos tres diversas fases en torno a los efectos del proceso de apertura: a) 1988-1994, período en el que se profundizan políticas que permiten la apertura más allá del ámbito estrictamente comercial (incluyendo la inversión extranjera, diversos procesos de privatización, el propio TLCAN, entre otros), b) 1995-2000, período iniciado con la crisis de 1994-1995 en el cual el proceso devaluatorio y los efectos iniciales del TLCAN, entre otros, permiten una profundización de la orientación exportadora y, c) el período 2001-2003, en el cual la orientación exportadora se estanca y entra en crisis, sin haberse recuperado hasta finales de 2003.

## 1.2. Argentina

La crisis del sistema de convertibilidad en 2002 y el desempeño de la economía argentina ha llevado a numerosos análisis sobre sus causas, en un intenso y todavía inconcluso debate.<sup>34</sup> Desde mediados de los ochenta, Argentina presenta drásticas oscilaciones en su PIB per cápita medido en dólares – al igual que en el resto de las principales variables reales (Heymann y Ramos 2003) –, y muy por encima de los calculados para México y Brasil (véase el gráfico 1 y el cuadro 4), paralelo a una constante y considerable incertidumbre con respecto al desempeño y a las políticas macroeconómicas. En el mediano plazo, según estos autores, los principales retos macroeconómicos se concentran en los requerimientos de su deuda externa y sus efectos fiscales, paralelos a la grave situación social, además de los desincentivos a la tenencia de activos. El desafío histórico de compatibilizar crecimiento económico con un déficit en cuenta corriente sustentable, sigue latente en la actualidad.

A partir de finales de la década de los ochenta, varios autores coinciden en la conformación de un nuevo “régimen” o “paradigma” (Bonvecchi y Porta 2003), como resultado de la pobre inserción al mercado mundial vía exportaciones, altas tasas de inflación, desinversión pública y privada, varios procesos hiperinflacionarios, la virtual dolarización de la economía, insostenibles déficits fiscales, así como magras tasas de crecimiento del PIB y altas tasas de desempleo. La apertura comercial<sup>35</sup> y los cambios en las regulaciones laborales<sup>36</sup>, además de la disciplina macroeconómica y economía de mercado, fueron los pilares y lemas de la nueva estrategia. El régimen de convertibilidad del peso con el dólar estadounidense – que rigió de abril de 1991 a diciembre de 2001 – se convirtió en una de las principales garantías y regla disciplinadora de la estrategia, con significativas implicaciones en el tipo de cambio nominal y real, la política monetaria y crediticia.<sup>37</sup>

<sup>34</sup> Para un excelente análisis macroeconómico sobre el tema, véase Heymann y Ramos (2003), quienes señalan tanto causas de falta de flexibilidad del sistema de convertibilidad como fiscales, divergentes expectativas entre los actores, la apreciación del tipo de cambio real y la falta de dinámica de las exportaciones, entre otras. Inversiones realizadas antes de la crisis y bajo diferentes condiciones, ajustes en la situación patrimonial de empresas y grupos sociales, la falta de confianza en el sector bancario, la fragilidad fiscal, así como el elevado nivel de desempleo, la caída de los salarios reales y la gran incidencia de la pobreza llevan a concluir que no es de esperarse una recuperación rápida.

<sup>35</sup> “Así, la integración de principios de los ’90 dio paso a un esquema de desgravación automática, lineal y general, abarcando a todos los sectores (aún las excepciones tenían plazos concretos de incorporación a la integración general). De este modo, los acuerdos sectoriales fueron rápidamente desactivados y/o reemplazados por esquemas mucho más abarcativos y amplios, quedando vigentes solamente algunos esquemas de este tipo en sectores particularmente sensibles, tales como los casos del sector automotriz y de algunas ramas de la siderurgia, tanto en el Mercosur como en la Comunidad Andina” (CEP 2002/b:2).

<sup>36</sup> Altimir y Beccaria (1999) señalan que a diferencia de otros países, las reformas en el mercado del trabajo en Argentina se llevaron a cabo e implementaron apenas en 1994-1995, tanto por la fortaleza de los sindicatos, pero, particularmente porque gran parte del sindicalismo forma parte “histórica” del peronismo.

<sup>37</sup> Bonvecchi y Ramos (2003:12) argumentan que, con el sistema de convertibilidad “en condiciones de déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos ... la creación de dinero depende, básicamente, del saldo de la cuenta de capital. Esto es, si el resultado de ésta última cuenta es superior al déficit de cuenta corriente, crecen las reservas, se expande la cantidad de dinero

Bonvecchi y Ramos (2003) definen 4 etapas de la nueva estrategia seguida: a) 1990-1994, período en el que se implanta el sistema de convertibilidad, se liberalizan los aranceles de importación y en el que el PIB crece en forma constante, b) 1994-1995, de contracción del PIB y recesión, también como resultado de turbulencias internacionales y la “crisis del tequila” en México, c) 1995-1998, en la que el PIB crece en forma constante, con flujos anuales de inversión extranjera directa (IED) de 8,000 millones de dólares en 1996-1998 y, d) 1998-2002, período en que la economía argentina presenta tasas de crecimiento negativas.

Sin la intención de realizar un análisis detallado, varios aspectos son relevantes desde inicios de la década los noventa (véase también el cuadro 4). Por un lado, el acelerado proceso de integración comercial con Brasil y el Mercosur<sup>38</sup>. De igual forma destaca que, incluso en el primer período de alto crecimiento económico, la tasa de desempleo urbano aumenta en forma persistente, en 5 puntos porcentuales de 1991 a 1994: los procesos de privatización y la acelerada inversión en bienes de capital llevaron a que, particularmente en el sector industrial y manufacturero, se redujeran tanto el empleo como las horas trabajadas. En tercer lugar, particularmente al inicio del proceso y ante diversas turbulencias y oscilaciones, los salarios reales por obrero ocupado en la industria aumentaron por encima de la productividad, con efectos positivos en la demanda efectiva y las importaciones, la cual fue además impulsada por los incrementos en los gastos de bienes de capital y consumo (Bonvecchi y Porta 2003:16-17). En cuarto lugar, durante todo el período existieron fuertes presiones e incertidumbre con respecto al tipo de cambio, con una significativa tendencia a apreciarse en términos reales: sólo durante 1991-1993 en alrededor de un 43%.<sup>39</sup> Quinto, durante 1993-1998, tanto en 1994-1995 y en 1998 entre otros, la economía argentina fue altamente vulnerable a eventos internacionales y oscilaciones en los flujos de capitales y la macroeconomía sufrió múltiples efectos y generalizada incertidumbre ante salidas de capitales y el sistema de convertibilidad implantado. Sexto, durante la totalidad del período, la economía argentina no supo superar la incertidumbre con respecto al déficit en cuenta corriente y su financiamiento, particularmente en períodos de crecimiento económico. Séptimo, durante el período 1980-1997 se produjo un significativo proceso de desplazamiento de la producción industrial local por las importaciones – o de desustitución de importaciones – que equivalió al 168% del PIB industrial (Bonvecchi y Porta 2003:67), mientras que para 1991-1997 la totalidad del crecimiento manufacturero se debió al aumento de la demanda interna.

Así, ya en la segunda etapa señalada se preveían diversos problemas macroeconómicos que no fueron sobrellevados posteriormente: altos y crecientes niveles de desempleo, prevalecientes déficit fiscales, vulnerabilidad a flujos de capital y un creciente nivel de endeudamiento del sector público y privado, entre otros. Adicionalmente, destacan los efectos negativos del sistema de convertibilidad en la competitividad de la producción local: si bien durante los períodos de crecimiento disminuían los costos y aumentaba la productividad, ante constantes procesos de racionalización, en las fases recesivas “los incrementos de la productividad (la reducción de las horas trabajadas y de los planteles laborales no cesaba en esas etapas) no alcanzaban para compensar la pérdida de competitividad” (Bonvecchi y Porta 2003:25-26).

primario y, vía el multiplicador de los depósitos, se amplía la capacidad prestable del sistema”. Es decir, para permitir bajo este sistema un “ciclo virtuoso” es necesario un flujo de capital neto superior al déficit en cuenta corriente.

<sup>38</sup> Las exportaciones intrazona del Mercosur aumentaron del 8.9% en 1990 a 20.5% en 1995 y se mantuvieron en un 20.9% en 2000; de 1990 al 2000 las exportaciones argentinas a la región aumentaron de 15% a 32% y las importaciones del 20% al 29%, considerando un crecimiento muy superior de las importaciones totales durante el período. Para un estudio detallado sobre la temática, véase: Figueroa y Villalpando (2003).

<sup>39</sup> En algunos períodos, por ejemplo durante 1994-1995, la apreciación del tipo de cambio real fue sin embargo incluso superior en Brasil, lo que permitió coyunturales aumentos de las exportaciones de hasta un 57% en 1994-1995.

Varios detallados estudios recientes analizan las condiciones del mercado de empleo y sus cambios durante los noventa (Altimir y Beccaria 1999; Beccaria, Altimir y González Rosada 2003; cuadro 4), constatando y concluyendo:

1. Un importante aumento de la tasa de actividad, la cual aumenta de 39.4% en 1991 a niveles superiores al 43% a finales de los noventa, y particularmente para las mujeres.
2. Un sustancial aumento del desempleo, del 6.5% en 1991 a niveles superiores al 17% a finales de la década.
3. Una mayor inestabilidad de los puestos laborales y particularmente aquellos ligados tradicionalmente al mercado de trabajo (hombres en edades centrales), paralelo al hecho que el período de transición de la inactividad al desempleo aumentó en un 26.1% de 1991 a 2001.
4. Durante 1991-1998 el empleo urbano aumentó en 1.7% en promedio y la elasticidad empleo-producto fue de 0.24. A 2001 más de la mitad del empleo urbano corresponde a las micro y pequeñas empresas, siendo que el no registro en el total de los asalariados privados disminuye con el tamaño de la empresa: del 67.6% para las empresas hasta 5 empleados a 40% de 6 a 25 empleados y al 13% para el resto de las empresas. No obstante lo anterior, y a diferencia de otros países latinoamericanos y la propia Argentina en décadas anteriores, el sector informal no ganó terreno en los noventa e incluso cayó durante los noventa en períodos de aumento de la tasa de desempleo.
5. La remuneración neta promedio de las ocupaciones urbanas en 2003 fue semejante a la de finales de los ochenta, luego de su máximo en 1994. De igual forma, las remuneraciones de los asalariados registrados y de tiempo completo aumentaron menos hasta 1994, pero se mantuvieron hasta 1998 e incluso lograron aumentar durante 1994-2001. Como contraparte, los salarios por cuenta propia cayeron en 21.5%. En todos los casos anteriores, sin embargo, las remuneraciones medias se desplomaron en 2002 y representaron, para el total de los ocupados, el 78.0% de 1991 (Beccaria, Altimir y González Rosada 2003:Cuadro 7.8).
6. En términos de productividad de la economía los noventa permitieron importantes incrementos, aunque bajo diferentes modalidades: en la primera mitad de la década de los noventa se alcanzaron mejoras por el aumento del PIB y una disminución del empleo, mientras que en la segunda mitad la disminución del PIB fue inferior a la caída del empleo (CEP 2003/c).

En el mediano plazo las condiciones anteriores parecieran generar condiciones más favorables para aquellas actividades con capacidad de sustitución de importaciones e insumos domésticos, orientadas al mercado externo e intensivas en fuerza de trabajo (Bonvecchi y Porta 2003:56ss.).<sup>40</sup> Estas opciones de negocios y crecimiento, sin embargo, se ven ensombrecidas tanto por el patrón de especialización productivo y comercial favorecido durante los noventa – y particularmente sectores como el automotriz –, el alto endeudamiento

<sup>40</sup> La rentabilidad de los sectores orientados hacia el sector externo, de igual forma, ha aumentado desde la devaluación de 2001, aunque los niveles de subutilización récord de la capacidad instalada en muchos sectores es generalizada (CEP 2002/a). A mediados de 2003 sólo el 44.6% de las grandes empresas encuestadas tenían un porcentaje de utilización de la capacidad instalada entre el 80 y el 100%, mientras que más de un 24.1% de las empresas se encontraba por debajo de un 40 y 60% (CEP 2003/b).

de las empresas en dólares, la caída desde 2000 de la IED<sup>41</sup> y la falta de financiamiento en general y para con las exportaciones (Todesca y Acosta Ormaechea 2003).

### 1.3. Brasil

La economía de Brasil, al igual que la de Argentina y México, también fue sacudida por profundas oscilaciones durante el período de estudio – recesiones durante 1990-1992 y 1998-1999, además de un largo período de altas tasas de inflación durante 1990-1994 –, con causas endógenas como exógenas. Desde inicios de los noventa Brasil inició un proceso de integración al mercado mundial vía exportaciones fundamentado en la estabilidad de precios domésticos, la atracción de inversión extranjera y subsecuentes procesos de privatización. El proceso de modernización y competitividad requerido, mediante importaciones de bienes de capital y tecnología, sería financiado por los flujos de inversión extranjera, mientras que el control del tipo de cambio nominal y las altas tasas de interés real<sup>42</sup> permitirían generar un ambiente macroeconómico de largo plazo positivo para la inversión y el consumo, a diferencia de los ochenta (Macedo Cintra 2003). Los incentivos otorgados por los gobiernos estatales y la apertura comercial<sup>43</sup>, de igual forma, permitirían este proceso de integración.

En marzo de 1990 – y durante varios intentos desde 1986 hasta 1994 – se iniciaron los primeros programas de estabilización, aunque no fue hasta el Plan Real en 1994 que inició una significativa estabilización de varias variables macroeconómicas mediante una reforma monetaria, la flotación del tipo de cambio, un control fiscal más estricto y una aceleración de la apertura comercial.<sup>44</sup> No obstante las altas tasas de inflación – que llegaron al 80% mensual y fue de más de 1,500% en 1990 –, la tasa de desempleo urbano se mantuvo en niveles inferiores del 6% hasta 1997<sup>45</sup>, mientras que las remuneraciones medias reales cayeron durante 1990-1994 en alrededor de un 8%. En forma interesante, los salarios reales en la industria se mantienen constantes, mientras caen para el comercio y los servicios (Camargo y Neri 1999). Así, y aunque en una forma más lenta, al igual que en Argentina y México el proceso de apertura no puede comprenderse estrictamente en términos de una reducción arancelaria<sup>46</sup>, sino que directamente vinculada a la política monetaria y de control de precios y como parte de una estrategia de más largo plazo.

El proceso anterior permitió un espectacular crecimiento de la inversión extranjera directa (IED) desde inicios de lo noventa: si durante 1990-1994 había recibido en promedio 1,703 millones de dólares de IED, el promedio anual aumentó a 19,240 millones de dólares

<sup>41</sup> La CEPAL (2003/c) señala al respecto, que la IED cayó continuamente durante 2000-2002. Las empresas transnacionales extranjeras más golpeadas por la devaluación han sido las empresas de servicios financieros y no financieros, así como las de servicios públicos, en general orientadas al mercado interno, tales como Repsol-YPF.

<sup>42</sup> Las tasas de interés nominales y reales permanecieron, aunque con una tendencia a la baja desde 2002, en niveles extraordinariamente altos, incluso en una comparación internacional: siendo de 8.56% la tasa de corto plazo de la deuda externa, fue 3.6 veces superior a la rusa y 20.9 veces superior a la mexicana (Bresser Pereira 2003). Véase también el cuadro 4 y Barros de Castro (2003), quien examina la diferencia de la tasa de interés de corto plazo entre Argentina y Brasil durante 1993-2000.

<sup>43</sup> Coutinho, Hiratuka y Sabbatini (2003) indican que durante 1988-1993 el arancel promedio cayó del 38.5% al 13.2%.

<sup>44</sup> La OCDE (2001:36) indica que ya durante 1989-1992 se dio un importante proceso en este sentido, siendo que los aranceles promedio cayeron de 39% a 15%. Véase también para el proceso de liberalización de las importaciones desde 1980 a Paes de Barros, Cruz, Foguel y Mendonça (1996). Bresser Pereira (2003) destaca que la brusca reducción en la tasa de inflación se logró particularmente mediante la sobrevaluación del tipo de cambio real.

<sup>45</sup> No obstante esta tendencia, Camargo y Neri (1999) analizan que el empleo industrial cayó en poco menos de un 25% durante 1990-1994, mientras que con fuertes oscilaciones se mantuvo relativamente estable en el comercio y en los servicios.

<sup>46</sup> Paes de Barros, Cruz, Foguel y Mendonça (1996:17) señalan que si bien se profundizó sustancialmente la reducción arancelaria, a mediados de los noventa la economía brasileña presentaba coeficientes de apertura – medidos como exportaciones sobre el PIB e importaciones sobre la demanda doméstica- muy por debajo de los alcanzados a inicios de los ochenta.

en 1995-1999 y hasta 32,779 millones de dólares en 2000, aunque ha disminuido desde entonces. Sectorialmente, y a diferencia de México, por ejemplo, la mayor parte de la IED desde la segunda mitad de los noventa se ha orientado a los servicios<sup>47</sup>, y como parte del proceso de privatización en estas actividades: durante 1996-2002 los servicios participaron en cada año con más del 60% de la IED – incluso con el 87.5% en 1998 –, mientras que el resto de la IED se ha orientado casi en su totalidad al sector manufacturero, destacando el caso automotriz (CEPAL 2003/c).<sup>48</sup>

Destacan para el período de los noventa en Brasil que la deuda externa aumentó de 119,964 millones de dólares en 1990 a 226,362 millones en 2001 y los cambios en su composición: para el período la deuda privada contribuyó con el 84% de la deuda externa adquirida, siendo que en 1990 participó con el 18% de la deuda externa y en 2001 con el 43% (World Bank 2003/b). La mayor parte de este desempeño se dio desde 1995, ante expectativas de estabilidad del tipo de cambio.

Si bien la economía brasileña presentaba importantes reservas en 1998, tanto la crisis asiática como la desconfianza en la macroeconomía variable generaron en 1998 una maxidevaluación, además de una acelerada pérdida de las propias reservas, de más de 30,000 millones de dólares de abril a diciembre. Entre las principales variables endógenas, varios analistas destacan para el período 1994-1998 y hasta antes de la devaluación de 1998 (Bresser Pereira 2003; Camargo y Neri 1999; cuadro 4; Macedo Cintra 2003; OECD 2001)<sup>49</sup>:

1. Crecientes niveles de apreciación del tipo de cambio<sup>50</sup>, como resultado del control del nivel de precios, y de las tasas de interés<sup>51</sup>, lo cual contravino a las inversiones realizadas para fortalecer las exportaciones agrícolas e industriales. Para 1994-2000 se nota, de igual forma, un primer período (1994-1998) de aumento de los créditos otorgados y una posterior significativa caída en términos absolutos.
2. Hasta la devaluación de 1998, pero incluso posteriormente, Brasil no ha sido capaz de sobrellevar las dificultades fiscales – tanto por un incremento significativo en el gasto, pero también ante las altas tasas de interés de la creciente deuda pública – y en la balanza de pagos, mientras que la aguda inequidad en la distribución del ingreso ha persistido y continúa siendo una de las más inequitativas a nivel internacional.<sup>52</sup>
3. Durante la década de los noventa creció sustancialmente la deuda externa y su servicio, que sumados al déficit comercial, generaron agudas presiones e incertidumbre sobre su financiamiento y el tipo de cambio.

<sup>47</sup> La CEPAL (1998:192) indica sobre la IED para el caso brasileño hasta 1997: “... existen tres hechos dignos de destacar: el extraordinario crecimiento de activos reales de propiedad de no residentes, el agotamiento gradual del proceso de privatización y el hecho de que la gran mayoría de la IED se ha orientado hacia sectores de productos no comercializables internacionalmente (*non-tradables*)”.

<sup>48</sup> A decir de la CEPAL (2003/c), las fuertes inversiones en el sector automotriz se deben a nuevas estrategias en el sector – al igual que en la agroindustria- para aumentar la capacidad de producción y exportar fuera del Mercosur. En 2002, por ejemplo, las exportaciones al Mercosur cayeron en –54%, mientras que se incrementaron a México en un 26%, entre otros. La devaluación del real y diversas dificultades de las casas matrices en 2002, así como la insatisfacción de empresas extranjeras sobre la regulación en el sector eléctrico, entre otros, también redujo la IED en los servicios.

<sup>49</sup> Autores como Camargo y Neri (1999) indican varios subperíodos: 1990-1994, de recesión hasta que se logra una relativa estabilidad macroeconómica, 1994-1998, período en que la economía se recupera hasta la devaluación de 1998, el período 1999-2001, de gran incertidumbre macroeconómica y de recesión, y el período de 2002 hasta la actualidad.

<sup>50</sup> Coutinho, Hiratuka y Sabbatini (2003) analizan que durante 1988-1996 el tipo de cambio real se apreció, como resultado de la paralela apertura comercial y de la cuenta de capital, en alrededor de un 21%.

<sup>51</sup> “La elevada tasa de interés y correspondiente tasa baja de cambio constituyen, en el modelo macroeconómico brasileño, una verdadera armadura” (Bresser Pereira 2003:13).

<sup>52</sup> Bresser Pereira (2003) destaca que a 2002 la relación de ingresos entre el 10% más rico y 10% más pobre es de un 68.6, mientras que en México de un 32.1 y en la India de un 9.6.

4. La estructura exportadora se fortaleció hacia Argentina<sup>53</sup>, aunque en general se especializó en *commodities* agrícolas, los cuales en general disminuyeron durante los noventa y en parte explica la lenta dinámica exportadora. Aunque mediante diversos indicadores reflejan que durante la década de los noventa las exportaciones agrícolas y aquellas basadas en su transformación se convirtieron en el principal motor de exportación y de especialización, y al igual que durante la década de los setenta. No obstante la supremacía de éstos productos (minería, hierro y acero, café, azúcar, carne y sus preparaciones, entre otros), particularmente el sector automotriz manifestó un desempeño dinámico (OCDE 2001:142ss.).<sup>54</sup>
5. El desempeño comercial de Brasil con el proceso de estabilización y profundización de la apertura comercial generó crecientes déficit comerciales y en cuenta corriente: mientras que a finales de los ochenta la economía brasileña generó superávit comerciales de hasta cercanos a los 20,000 millones de dólares, en 1994-1998 acumuló un déficit de mayor a los 52,000 millones de dólares y déficit en cuenta corriente que aumentaron de -0.31% del PIB en 1994 al -4.73% en 1999. Estas tendencias, según varios analistas (Coutinho, Hiratuka y Sabbatini 2003) reflejan que durante los noventa, e incluso durante 1997-2001 en un contexto de devaluación de la moneda, se profundizó un proceso de sustitución de producción local por importaciones, con importantes efectos en la ruptura de cadenas productivas.<sup>55</sup> Como resultado, el período post-apertura ha generado un proceso de especialización productiva y comercial en productos de sectores de baja tecnología y de *commodities* primarios, y con dificultades para insertarse en los mercados más dinámicos con cierto nivel tecnológico, siendo que las exportaciones de *commodities* primarias e intensivas en trabajo y recursos naturales durante 1989-2002 se mantuvieron con más del 50% exportado.
6. Incluso en círculos oficiales se reconoce que los efectos en el mercado laboral y particularmente en la industria, fueron severos: desde la década de los sesenta, y hasta mediados de los ochenta, la participación de la industria en el PIB total fue cercana al 40% y cayó desde inicios de los noventa hasta niveles cercanos al 30% del PIB en 1998. Esta abrupta caída en el PIB industrial, particularmente desde la implementación del Plan Real, implicó una reducción en casi medio millón de empleos durante 1996-1998, siendo que el sector de servicios (tanto de reparación y distribución de mercancías como en bienes y raíces, educación y el sector público, entre otros) (OECD 2001) fueron los principales generadores de empleo durante el período. La tasa de desempleo a nivel nacional, y particularmente en Sao Paulo, aumentó significativamente, para ésta última región del 11.63% en 1991 al 18.18% en 1998, mientras que a nivel nacional el desempleo urbano aumentó a 7.6% en 1998.<sup>56</sup> De igual forma, la productividad del

<sup>53</sup> Para un análisis de las relaciones comerciales intra-Mercosur, véase: Figueroa y Villalpando (2003:12ss.). Destaca, entre otros temas, la caída en la especialización en cereales, la cual fue transferida al resto de los socios del Mercosur.

<sup>54</sup> Sobre la temática existe un relevante debate: mientras que algunos (OECD 2001) consideran que desde la década de los noventa Brasil está retomando sus ventajas comparativas desde los setenta – proceso que fue “truncado” por las intervenciones de la estrategia de la sustitución de las importaciones –, otro grupo de analistas considera que la destrucción de encadenamientos en sectores manufactureros y la reorientación productiva y comercial hacia las materias primas implica un significativo retroceso.

<sup>55</sup> Como parte del debate sobre la temática, Mesquita Moreira (2002) plantea que la creciente penetración de las importaciones, y particularmente en el sector manufacturero, es un resultado esperado ante productos de mayor calidad y precios más competitivos, paralelo a un proceso de especialización intraindustrial, aunque éste último tema no es examinado. El tema será profundizado en el capítulo 2.3.

<sup>56</sup> Para algunos autores resulta particularmente preocupante que incluso durante el período de crecimiento de la economía y la industria en términos del PIB no se observe una recuperación en el empleo industrial; incluso, el período promedio de desempleo en Brasil aumentó de 3.5 meses a 6 meses durante 1991-1998 (Camargo y Neri 1999).

trabajo aumentó durante el período, promediando niveles cercanos al 2.5% anual, aunque con grandes oscilaciones.

7. En cuanto a las principales causas de la devaluación de 1998 existen diversas y debatidas reflexiones con diferentes énfasis, aunque no excluyentes: por un lado, una visión más estructuralista que destaca la fragilidad en la balanza de pagos de la economía brasileña, y particularmente como efecto de la sobrevaluación del tipo de cambio, la falta de una estrategia productiva coordinada, y el generalizado embate de las importaciones. Por otro lado, la OCDE (2001) examina que el presupuesto y particularmente sus gastos, al igual que el aumento de los salarios y jubilaciones en el sector público y su deuda, aumentaron significativamente durante el período y no fueron sustentables: las altas tasas de interés, requeridas para controlar el tipo de cambio, implicaron que el déficit del sector público consolidado aumentara de 4.5% del PIB en 1997 a niveles cercanos al 8% en 1998.<sup>57</sup>

Desde entonces se lograron atenuar los efectos inflacionarios de la devaluación y se implementó la flotación del tipo de cambio. Conjuntamente con la reducción de las tasas de interés se logró atenuar el proceso recesivo, aunque en general existe coincidencia en la falta de diversificación e integración estratégica al mercado mundial.<sup>58</sup> El paquete fiscal 1999-2001 implicó políticas fiscales y monetarias restrictivas, y esperando un superávit consolidado anual superior al 3.1% del PIB y considerando, como contraparte, apoyos de recursos superiores a los 40,000 millones de dólares por parte de agencias multilaterales y bilaterales. Institucionales internacionales como la OECD (2001) calculaban condiciones positivas y un “punto de quiebre” para un nuevo sendero de crecimiento desde 2000. Por otro lado, sin embargo, la macroeconomía requiere en el corto y mediano plazo generar condiciones para permitir un superávit comercial significativo – de entre el 3% y 4% del PIB – para financiar el servicio de la deuda externa pública y privada y crecientes flujos de remesas de utilidades y dividendos de la inversión extranjera directa<sup>59</sup>. Según otros autores (Barros de Castro 2003; Bresser Pereira 2003), sin embargo, desde 1994 la economía logró una importante estabilidad de precios, aunque no macroeconómica: las respectivas autoridades responsables, y particularmente de la política monetaria, requieren sobrellevar la ecuación de altas tasas de interés e incertidumbre con respecto al tipo de cambio, sin haber logrado una estabilidad en las áreas fiscales y de la balanza de pagos.

#### 1.4. Conclusiones preliminares

El capítulo refleja que tanto Argentina como Brasil y México han iniciado durante la década de los noventa un profundo proceso de integración al proceso de globalización. No obstante sus significativas diferencias, los tres países conceptualizaron e implementaron estrategias con este objeto, y dentro de cuyas concepciones la apertura comercial jugó un papel significativo. El capítulo destacó, por otra parte, las singularidades de cada una de las

<sup>57</sup> Esta versión de las dificultades macroeconómicas, sin embargo, no le da relevancia alguna al desempeño del sector industrial y privado, particularmente su deuda acumulada durante los noventa.

<sup>58</sup> “Durante el período caracterizado como de desarrollo nacional existió una interacción virtuosa entre la inversión y el gasto público y las decisiones privadas. El gobierno actual ignoró el papel estratégico de los gastos de inversión del sector productivo estatal en la coordinación de las decisiones privadas. Tal vez, el resultado habría sido menos desastroso si el proceso de privatización hubiese permitido la diversificación sectorial y el fortalecimiento financiero y tecnológico de las grandes empresas nacionales privadas aumentando su capacidad de competencia en el mercado interno e internacional” (Macedo Cintra 2003:112).

<sup>59</sup> La CEPAL (1998:192) destaca que los crecientes flujos de IED desde mediados de la década de los noventa también implican crecientes flujos bajo estos rubros: entre 1996 y 1997 aumentaron de 3,841 millones de dólares a 6,508 millones, y es de esperarse que lo hagan en forma significativamente superior en el futuro.



estrategias macroeconómicas, sus condiciones, logros, diversas limitaciones y respectivos desempeños.

A nivel macroeconómico el capítulo examina varios de los aspectos comunes desde la implementación del proceso de apertura. Por un lado, un alto grado de incertidumbre y enormes oscilaciones en variables como el PIB y el PIB per cápita, el consumo, ahorro e inversión, independientemente de sus niveles. Por otro lado, relativos logros en el control de la inflación y en la orientación exportadora de las respectivas economías, así como la implementación de políticas macroeconómicas ortodoxas, y particularmente en lo que respecta a la política monetaria, aunque con importantes diferencias en los países. El control de la inflación vía el uso del tipo de cambio nominal como ancla “antinflacionaria” fue, de igual forma, un instrumento usado masivamente en Argentina hasta 2001 y en México hasta la actualidad, así como durante varios períodos en Brasil.

Si bien las políticas macroeconómicas lograron algunos éxitos en los rubros mencionados, destacan profundas limitaciones y tópicos que hacen cuestionar la sustentabilidad socioeconómica y territorial de la estrategia en el mediano y largo plazo. En los tres países el uso del tipo de cambio – con la excepción de Brasil en algunos períodos – resultó en altos grados de sobrevaluación del tipo de cambio real y con significativos efectos negativos para el sector productivo y la generación de empleo. De igual forma, altas tasas de interés reales en los tres países generaron grandes dificultades para el aumento de inversiones y la modernización de las actividades establecidas.<sup>60</sup>

El proceso de apertura, a 2003, no ha sabido sobrellevar las estructurales limitaciones de las respectivas economías desde al menos mediados del siglo XX: la inestabilidad y dependencia de la economía de la balanza de pagos y específicamente de la cuenta corriente. Adicionalmente, el proceso de apertura en los tres países también coincide con un deterioro – o “precariedad” – en la generación de empleo y su calidad. Los sectores de bienes transables, en primera instancia los directamente afectados por la reducción arancelaria, generaron empleos muy por debajo de su contribución durante décadas anteriores – un tema que será analizado en el próximo capítulo – y sorpresivamente han sido los sectores de bienes no transables los que han contribuido sustancialmente en su generación. De igual forma, y desde una perspectiva agregada y macroeconómica, el proceso de apertura pareciera haber cambiado significativamente algunas condiciones en el mercado de trabajo: mientras que la participación, particularmente de la mujer, ha aumentado, al igual que mayores requisitos en la escolaridad y capacitación, también lo ha hecho el desempleo y el período durante el cual los individuos permanecen bajo tal condición. La falta de generación de empleo de calidad durante la década de los noventa ha sido un denominador común en los tres países y se ha convertido en uno de los principales, si no es que el principal, reto socioeconómico. Para el caso de México, por ejemplo, sólo el 68.91% del aumento de la PEA obtuvo un empleo formal durante 1991-2003, con lo cual aumenta el sector informal y la migración hacia los Estados Unidos, mientras que el aumento en la TDA ha sido apenas de 2.7% al 3.6% y no refleja mínimamente la dimensión de la problemática.<sup>61</sup>

El caso de México, analizado con mayor detalle, es paradigmático en varios de los aspectos anteriores. Si bien macroeconómicamente relativamente exitoso durante los noventa, y con excepción de la crisis de 1994-1995, en cuanto al control de la inflación, del déficit fiscal, de la atracción de la IED y la orientación exportadora, el capítulo 1.1. señala que las

<sup>60</sup> En varios de los países, y dependiendo del período específico, el sector productivo simplemente no tuvo acceso a financiamiento, independientemente de la tasa de interés real. En el caso de México, por ejemplo, el financiamiento de la banca privada comercial a las empresas cayó en un 78.3% durante 1995-2003, y en niveles superiores para las empresas de menor tamaño.

<sup>61</sup> El capítulo no abordó el tema del mercado de trabajo informal por cuestiones de espacio, y requeriría en el futuro de una comparación entre los tres países, sus características y la capacidad de absorción de empleo.

condiciones anteriores generaron un padrón de especialización productivo y comercial basado en importaciones temporales para su exportación y que por definición – en base a los incentivos y respectivos programas y decretos desde la década de los sesenta del siglo XX – están altamente asociados con importaciones. El aspecto es crucial, y será examinado en el siguiente capítulo, en el sentido que distingue entre procesos y productos: para el caso mexicano, probablemente el más exitoso en términos de exportaciones de América Latina desde el proceso de apertura, los productos pueden ser categorizados como de alta tecnología, pero incorporan procesos de ensamble de partes y componentes y son, por los incentivos generados, relativamente primitivos.<sup>62</sup> De igual forma, este tipo de especialización productiva y comercial ha generado graves dificultades en los ingresos tributarios y en el presupuesto público.

Los aspectos anteriores son de la mayor relevancia, por un lado, debido a la influencia y asociación que existe entre la macroeconomía y la generación de empleo. Por otro lado, sin embargo, la estrategia seguida en Argentina, Brasil y México, con sus diferencias examinadas, parecieran haber generado un sesgo anticompetitivo –particularmente vía sobrevaluación y la falta de acceso a financiamiento – para con el sector productivo y especialmente para las empresas de menor tamaño y orientadas al mercado doméstico, y con efectos negativos, a nivel agregado, en la generación de empleo y su remuneración.

Este proceso ha sido particularmente profundo en los países considerados, ya que en todos el PIB y el PIB per cápita disminuyeron sensiblemente en la década de los noventa con respecto a las décadas anteriores y los respectivos sectores de bienes no transables fueron los principales generadores de empleo después del período de apertura. Tal y como se analizó a inicios del capítulo – tema que será analizado a detalle en lo que sigue –, durante el período post-apertura sólo el sector manufacturero en México logró superar el crecimiento de la década de los ochenta, y considerando la debacle socioeconómica en Argentina. Como contraparte, y en términos de empleo, el período post-apertura refleja profundos cambios en la generación del empleo, siendo que presentó una TCPA de -3.1%, -6.0% y 0.9% para los sectores manufactureros de Argentina, Brasil y México. Es decir, e independientemente de los importantes logros en el ámbito de la productividad, los tres países transcurrieron por una significativa caída en el empleo manufacturero.

## 2. Efectos desagregados del proceso de apertura

En el contexto anterior de los efectos generales de la apertura en México, Argentina y Brasil analizados en el capítulo 1, ¿qué efectos se perciben a nivel más desagregado, y con énfasis en el sector manufacturero y sus sectores ganadores y perdedores en variables como el producto, el empleo y su calidad, entre otras? Al igual que en el apartado anterior, el subcapítulo iniciará con un análisis detallado para el caso de México, con base en cálculos de las elasticidades del PIB con respecto al empleo para varios sectores y el conjunto de la economía, un estudio a nivel de ramas en base al Sistema de Contabilidad Nacional (SCN) del Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía e Informática (INEGI) y, en tercer lugar, breves resultados de una investigación con base en la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) para 1987-2003 y la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) para 1991-2003. En los tres casos, se busca, con diversas metodologías, períodos y grados de desagregación de la información, destacar las características de las actividades que más han sido afectadas por el

<sup>62</sup> El tema requiere de un mayor análisis para Argentina y Brasil. Si bien, como veremos en el capítulo 2, existe evidencia sobre la temática, todavía es muy débil y poco sistematizada.

proceso de apertura. Los siguientes subapartados comparan estos resultados con los obtenidos por diversos estudios sobre los efectos del proceso de apertura en Argentina y Brasil a nivel más desagregado que lo expuesto en los capítulos 1.2. y 1.3. El capítulo culmina con conclusiones preliminares.

## 2.1. México

El cuadro 5 refleja algunos de los principales cambios en el mercado laboral mexicano desde el inicio del proceso de apertura en 1988 y considerando las significativas brechas entre el aumento de la PEA y la generación de empleo durante 1988-2003 elaboradas en el capítulo 1.1. En base a información proporcionada por el SCN – y cuyo universo de ocupaciones es superior a los empleos asegurados bajo el IMSS reportados en el cuadro 3 –, refleja<sup>63</sup>:

1. Considerando los tres períodos indicados en el capítulo 1.2. – 1988-1994 como de profundización de las políticas de la apertura, 1995-2000 como de efectiva orientación exportadora del aparato productivo y 2001-2003 como de estancamiento y crisis de la misma –, destaca que los sectores de bienes transables o manufactureros apenas generaron el 7.03% de los empleos de la economía mexicana durante 1988-2003. Es decir, los sectores menos afectados directamente por la apertura fueron los principales generadores de empleo. No obstante lo anterior, durante el período de auge 1995-2000 de las exportaciones, las manufacturas aportaron más de 200,000 empleos anuales o el 22.28% de los empleos generados, mientras que durante 2001-2003 expulsaron poco menos de 150,000 empleos anuales.
2. Este complejo desempeño se comprende con mayor profundidad al desglosar al sector manufacturero entre los sectores que se atienen al programa de la IME.<sup>64</sup> Para el período 1988-2003 la IME aumentó su empleo con una tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) – y no obstante sus dificultades durante 2001-2003 – en 7.4%, mientras que la manufactura no-IME lo hizo en -0.3%, es decir, el único sector a este nivel de agregación de bienes transables que generó empleo fue la IME. El período refleja, además, el significativo y creciente peso de la IME en las manufacturas mexicanas, el cual aumenta de 12.18% en 1988 a más del 30% desde 2000, aunque disminuye desde entonces.
3. Las elasticidades del empleo con respecto al producto – calculadas como la relación entre la tasa de crecimiento del empleo y del PIB (véase el cuadro 5) – indican diversos cambios estructurales durante 1988-2003, y disminuye sensiblemente para la economía en su conjunto para cada uno de los subperíodos desde 1988 y con respecto a períodos anteriores.<sup>65</sup> Adicionalmente, el sector no-IME de la manufactura expulsa fuerza de trabajo durante el primer período 1988-1994 de la apertura, y es capaz de realizar una elasticidad positiva durante el período de expansión de la orientación exportadora 1995-2000, aunque se desploma desde entonces.<sup>66</sup> Como contraparte, la elasticidad del empleo

<sup>63</sup> Los datos agregados para la economía en su conjunto y el sector manufacturero para 2002 y 2003 se estimaron con base en la información del IMSS y del propio SCN, dado que todavía no existía información definitiva a finales de 2003.

<sup>64</sup> Como se analizó en el capítulo 1.1., la industria maquiladora de exportación (IME) sólo constituye uno de los programas de fomento a las importaciones temporales para su exportación (ITE).

<sup>65</sup> Si para el período 1970-1988 la elasticidad empleo con respecto al producto fue de 0.729 y 0.504 para el total de la economía y la manufactura, la misma disminuyó a 0.647 y 0.337 para los respectivos sectores en 1988-2003. Lo anterior refleja la necesidad de crecientes tasas de crecimiento del PIB para absorber la oferta de fuerza de trabajo desde el proceso de apertura en 1988.

<sup>66</sup> El período 2001-2003 es complejo en cuanto al análisis de las elasticidades del empleo con respecto al producto, ya que ambas variables presentan tasas de crecimiento negativas, aunque caen más para el empleo que para el producto, por lo cual las estimaciones son positivas y con valores relativamente altos (véase el cuadro 5).

**CUADRO 5**  
**EMPLEO DEL SECTOR MANUFACTURERO MEXICANO (1988-2003)**

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002 <sup>1a</sup>	2003 <sup>1a</sup>	1988-1994	1995-2000	2001-2003	1988-2003	
	<b>EMPLEO</b>																				
																	generación anual de empleo				
Total	24,069,999	24,764,012	25,957,661	26,723,916	27,160,072	27,467,478	28,165,783	27,347,482	28,270,286	29,346,956	30,635,319	31,363,158	31,993,581	31,890,120	32,000,000	32,200,000	682,631	929,220	154,940	542,000	
Manufactura	3,034,654	3,167,969	3,275,202	3,307,128	3,379,765	3,309,755	3,238,906	3,066,717	3,278,436	3,566,045	3,773,206	3,913,387	4,102,052	3,898,545	3,816,286	3,606,390	34,042	207,067	-146,078	38,116	
Industria maquiladora de exportación (IME)	369,489	429,725	446,436	467,352	505,698	542,074	583,044	648,263	753,708	903,528	1,014,006	1,143,240	1,285,007	1,201,575	1,081,717	1,076,242	35,393	127,349	-62,666	47,117	
No-IME	2,665,165	2,738,244	2,828,766	2,839,776	2,874,067	2,767,681	2,655,862	2,418,454	2,524,728	2,662,518	2,759,200	2,770,147	2,817,045	2,696,970	2,734,569	2,530,148	-1,551	79,718	-83,411	-9,001	
Empleo asegurado en el IMSS																					
Total	7,765,000	8,801,000	9,529,000	10,049,000	10,104,000	10,048,000	10,293,000	10,112,000	10,916,000	12,511,000	13,415,000	14,369,000	15,054,000	14,920,000	15,317,000	15,627,000	421,333	988,400	353,500	524,133	
Manufactura	2,714,000	2,876,000	3,021,000	3,136,000	3,019,000	2,885,000	2,956,000	2,870,000	3,209,000	3,655,000	3,966,000	4,243,000	4,399,000	3,922,000	3,839,000	3,764,000	40,333	305,800	-79,000	70,000	
	<b>PARTICIPACION</b>																				
Manufactura	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Industria maquiladora de exportación (IME)	12.18	13.56	13.63	14.13	14.96	16.38	18.00	21.14	22.99	25.34	26.87	29.21	31.33	30.82	28.34	29.84	104.55	61.50	42.90	123.62	
No-IME	87.82	86.44	86.37	85.87	85.04	83.62	82.00	78.86	77.01	74.66	73.13	70.79	68.67	69.18	71.66	70.16	-4.55	38.50	57.10	-23.62	
	<b>TASA DE CRECIMIENTO</b>																				
Total	--	2.9	4.8	3.0	1.6	1.1	2.5	-2.9	3.4	3.8	4.4	2.4	2.0	-0.3	0.3	0.6	2.7	3.2	0.5	2.0	
Manufactura	--	4.4	3.4	1.0	2.2	-2.1	-2.1	-5.3	6.9	8.8	5.8	3.7	4.8	-5.0	-2.1	-5.5	1.1	6.0	-3.8	1.2	
Industria maquiladora de exportación (IME)	--	16.3	3.9	4.7	8.2	7.2	7.6	11.2	16.3	19.9	12.2	12.7	12.4	-6.5	-10.0	-0.5	7.9	14.7	-5.4	7.4	
No-IME	--	2.7	3.3	0.4	1.2	-3.7	-4.0	-8.9	4.4	5.5	3.6	0.4	1.7	-4.3	1.4	-7.5	-0.1	3.1	-3.1	-0.3	
Empleo asegurado en el IMSS																					
Total	--	13.3	8.3	5.5	0.5	-0.6	2.4	-1.8	8.0	14.6	7.2	7.1	4.8	-0.9	2.7	2.0	4.8	8.3	2.3	4.8	
Manufactura	--	6.0	5.0	3.8	-3.7	-4.4	2.5	-2.9	11.8	13.9	8.5	7.0	3.7	-10.8	-2.1	-2.0	1.4	8.9	-2.0	2.2	
	<b>TASA DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO</b>																				
Total	--	4.2	5.1	4.2	3.6	2.0	4.4	-6.2	5.2	6.8	5.0	3.6	6.6	-0.2	0.9	1.0	3.9	5.4	0.9	3.0	
Manufactura	--	7.9	6.8	3.4	4.2	-0.7	4.1	-4.9	10.8	9.9	7.4	4.2	6.9	-3.7	-0.6	-2.5	4.2	7.8	-1.6	3.4	
Industria maquiladora de exportación (IME)																					
Exportaciones	42.8	21.5	12.5	14.1	18.0	17.0	20.2	18.4	18.7	22.3	17.5	20.3	24.5	-3.3	1.6	-2.4	17.2	20.6	-0.4	14.4	
Valor agregado bruto	--	8.3	20.7	-5.8	18.2	4.7	10.7	11.0	19.7	13.8	11.7	12.4	13.8	-9.5	-14.0	-5.0	9.1	14.2	-9.6	6.8	
No-IME (valor agregado bruto)	--	7.9	6.1	3.9	3.5	-1.0	3.7	-5.9	10.2	9.6	7.0	3.5	6.3	-3.2	0.6	-2.3	4.0	7.3	-0.9	3.2	
	<b>ELASTICIDAD EMPLEO-PRODUCTO</b>																				
Total	--	0.687	0.951	0.699	0.450	0.580	0.576	0.471	0.655	0.562	0.874	0.656	0.307	1.908	0.383	0.625	0.679	0.588	0.510	0.647	
Manufactura	--	0.556	0.500	0.284	0.528	3.071	-0.526	1.076	0.637	0.883	0.789	0.882	0.699	1.336	3.517	2.200	0.257	0.766	2.457	0.337	
Industria maquiladora de exportación (IME)																					
Exportaciones	--	0.758	0.311	0.331	0.456	0.423	0.374	0.608	0.870	0.890	0.698	0.628	0.507	1.995	-6.301	0.210	0.460	0.711	12.437	0.513	
Valor agregado bruto	--	1.971	0.187	-0.811	0.450	1.538	0.703	1.016	0.826	1.436	1.049	1.026	0.901	0.685	0.713	0.101	0.866	1.030	0.538	1.080	
No-IME	--	0.348	0.538	0.100	0.343	3.878	-1.091	1.519	0.430	0.566	0.517	0.112	0.269	1.347	2.351	3.237	-0.015	0.424	3.616	-0.107	
Empleo asegurado en el IMSS																					
Total	--	3.178	1.632	1.292	0.151	-0.284	0.552	0.285	1.543	2.156	1.438	1.963	0.727	5.252	2.957	2.024	1.230	1.528	2.465	1.576	
Manufactura	--	0.756	0.745	1.109	-0.896	6.581	0.604	0.589	1.090	1.399	1.155	1.658	0.533	2.920	3.527	0.781	0.338	1.140	1.309	0.643	

<sup>1a</sup> Diversas estimaciones propias.

Fuente: estimaciones propias con base en INEGI (SCN).

con respecto al producto de la IME – medida tanto con respecto a las exportaciones como al valor agregado bruto – aumenta sustancialmente de 1988-1994 a 1995-2000, aunque presenta un desempeño negativo en términos de ambos rubros del coeficiente para 2001-2003. Como resultado, la elasticidad del empleo con respecto al PIB de la IME es de 1.08 y de  $-0.107$  para la no-IME manufacturera para 1988-2003. Este diametralmente opuesto desempeño del crecimiento económico con respecto al empleo desde la apertura será elaborado con más detalle en lo que sigue.<sup>67</sup> Destaca, por último aunque no en importancia, la significativa diferencia en la elasticidad empleo-producto y empleo asegurado en el IMSS-producto:<sup>68</sup> para cada uno de los subperíodos y el período 1988-2003 la elasticidad empleo-producto es muy superior para el segmento del IMSS que para el total del empleo y es de 1.576 y 0.643 para la economía en su conjunto y el sector manufacturero. No obstante estas altas elasticidades, y como se examinó, el desempeño refleja la dimensión del reto de la generación de empleo, en sus diversas modalidades, desde el proceso de apertura: una muy alta elasticidad empleo-producto en empleos formales, asalariados y asegurados bajo el IMSS, particularmente en la IME, pero con una participación limitada en la generación del empleo total y del aumento de la PEA, como se examinó anteriormente.

Con el objeto de profundizar los efectos del proceso de apertura en la economía mexicana con la información pública disponible, se realiza una tipología a nivel de ramas según el SCN del INEGI.<sup>69</sup> El grado de apertura comercial se definió – al igual que en la mayoría de la bibliografía existente sobre el tema (Dussel Peters, Galindo y Loría 2003) – como la suma de las exportaciones e importaciones sobre su respectivo PIB. Así, y con el objeto de presentar las características de las ramas que han sido afectadas por el proceso de apertura comercial se definió como criterio inicial de selección la diferencia de este coeficiente de apertura entre 2001 y 1988 (véase el cuadro 6). Adicionalmente, se constituyeron tres grupos según la diferencia en el coeficiente de apertura durante 1988-2001: el primer grupo, con una diferencia superior al 100%; un segundo grupo con una diferencia entre un 0% y un 99.99% y un tercer grupo con una diferencia negativa. Desde esta perspectiva, e independientemente de diversas medidas tomadas – arancelarias, no arancelarias, políticas de fomento y apoyo, entre otras – el primer grupo constituye aquellas actividades económicas en las cuales la apertura ha tenido impactos muy significativos en su respectivo PIB, mientras que en el tercer grupo las respectivas ramas han visto caer el coeficiente durante 1988-2001. Esta tipología analiza las variables existentes en el SCN para el mismo período (véase el cuadro 7).

La tipología destaca desde múltiples perspectivas, incluyendo: a) el Grupo 1 se constituye exclusivamente por ramas manufactureras, es decir, y tal como se hubiera esperado, el rápido proceso de apertura comercial afectó sustancialmente a las ramas de bienes transables; b) un enorme diferencial agregado entre los tres grupos, es decir, un coeficiente ponderado promedio 1988-2001 de 230.59% para el Grupo 1 y de  $-1.63\%$  para el Grupo 3; c) el que actividades que tradicionalmente han sido consideradas como las más

<sup>67</sup> Esta estructura polarizada de la generación del empleo – elevado porcentaje de generación de empleo con baja productividad y reducidos nuevos empleos en segmentos de bienes transables y de mayor productividad –, coincide con el análisis para América Latina y el Caribe durante los noventa de Weller (2000) y López G. (1999) para México.

<sup>68</sup> Se realizó esta diferenciación, y en base a lo planteado por Stallings y Weller (2001), con el objeto de comparar entre la calidad de empleo, siendo que el empleo asegurado en el IMSS es asalariado, tiene una serie de prestaciones y puede considerarse como el de mayor calidad con las estadísticas disponibles.

<sup>69</sup> El SCN de INEGI consta de 73 ramas, de las cuales las 1-10 se refieren al sector agrícola, las 11-59 a la manufactura y la 60-73 a servicios. Esta información incluye a la industria maquiladora de exportación y en las exportaciones sólo se incluye al valor bruto, el cual no se encuentra desagregado a nivel de ramas. Esta es la causa por la cual los coeficientes de exportaciones e importaciones difieren en forma tan significativa con la información elaborada en el primer capítulo, en el que se presentaron valores de las importaciones temporales y el programa de la IME en su totalidad.

**CUADRO 6**

TIPOLOGIA DE LA ECONOMIA MEXICANA SEGUN SU GRADO DE APERTURA (1988-2001) \a \b

	Coeficiente de apertura
TOTAL	10.44
MANUFACTURA	79.10
<b>GRUPO 1</b>	<b>230.59</b>
36 Abonos y fertilizantes	649.76
51 Maq. y equipo no electrico	488.65
55 Aparatos electricos	304.69
41 Productos de hule	241.43
24 Hil. y tej. fibras blandas	240.16
34 Petroquímica básica	233.92
37 Resinas sintet. y fibras artif.	220.28
56 Automóviles	214.97
33 Petróleo y derivados	214.64
35 Química básica	184.73
59 Otras inds. manufactureras	173.34
48 Muebles metálicos	133.04
52 Maq. y aparatos electricos	126.18
47 Metales no ferrosos	117.52
50 Otros metálicos, excep. maquinaria	114.46
<b>GRUPO 2</b>	<b>36.02</b>
26 Otras industrias textiles	86.55
40 Otros prod. químicos	83.86
25 Hil. y tej. de fibras duras	82.27
46 Hierro y acero	76.02
28 Cuero y calzado	75.99
20 Bebidas alcohólicas	74.66
05 Carbón, grafito y derivados	74.13
54 Aparatos electrónicos	66.55
31 Papel y cartón	59.86
53 Electro-domesticos	59.30
29 Aserraderos, triplay	57.34
43 Vidrio y productos	49.43
27 Prendas de vestir	41.97
18 Alimentos para animales	41.50
39 Jabones, deterg. y cosmeticos	36.81
08 Minerales metálicos no ferrosos	33.81
42 Artículos de plástico	32.72
58 Equipo y material de transporte	30.97
38 Productos farmaceuticos	28.93
23 Tabaco	28.70
49 Metálicos estructurales	28.27
30 Otros prod. madera y corcho	27.13
32 Imprentas y editoriales	26.18
17 Aceites y grasas comestibles	25.27
12 Frutas y legumbres	22.78
21 Cerveza y malta	22.72
01 Agricultura	22.71
45 Prod. de minerales no metálicos	16.34
04 Caza y pesca	11.32
13 Molienda de trigo	10.95
61 Electricidad, gas y agua	10.66
22 Refrescos y aguas gaseosas	4.01
11 Carnes y lácteos	3.21
09 Canteras, arena, grava y arcilla	2.45
03 Silvicultura	1.41
14 Molienda de nixtamal	0.21
<b>GRUPO 3</b>	<b>-1.63</b>
06 Petróleo crudo y gas	0.00
60 Construcción	0.00
62 Comercio	0.00
63 Restaurantes y hoteles	0.00
64 Transporte	0.00
65 Comunicaciones	0.00
66 Servicios financieros	0.00
67 Alquiler de inmuebles	0.00
69 Servicios de educación	0.00
70 Servicios medicos	0.00
72 Otros servicios	0.00
73 Administración pública y defensa	0.00
71 Servicios de esparcimiento	-0.13
68 Servicios profesionales	-0.27
07 Mineral de hierro	-3.06
02 Ganaderia	-3.27
19 Otros productos alimenticios	-13.95
44 Cemento	-18.45
15 Beneficio y molienda de cafe	-36.17
10 Otros minerales no metálicos	-37.35
16 Azúcar	-41.35
57 Motores y accesorios para automóviles	-57.41

\a En base a la diferencia del coeficiente de exportaciones e importaciones sobre el PIB (como porcentaje) para 1988-2001.

\b Incluye a la industria maquiladora de exportación, en el caso de las exportaciones, sólo su valor agregado bruto.

Fuente: elaboración propia con base en INEGI (2003).

CUADRO 7 TIPOLOGIA DEL SECTOR MANUFACTURERO A NIVEL DE RAMAS Y EN BASE A SU GRADO DE APERTURA: VARIABLES SELECCIONADAS <sup>1a</sup>														
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
(Exportaciones + importaciones) / PIB (porcentaje)														
TOTAL	24.32	23.98	24.75	23.14	23.34	21.88	24.61	35.65	39.77	39.07	39.07	38.11	38.80	34.76
MANUFACTURA	78.67	84.55	91.84	92.16	96.26	98.35	113.88	146.28	155.81	158.57	165.58	162.54	168.27	157.77
GRUPO 1	116.04	129.21	146.87	152.58	163.84	180.17	212.83	269.52	292.56	293.97	313.66	323.57	342.43	346.63
GRUPO 2	35.58	37.38	38.09	38.64	41.90	40.57	48.30	64.80	70.62	74.42	77.56	75.04	78.49	71.60
GRUPO 3	6.28	5.74	5.67	5.19	4.76	4.41	4.77	6.15	6.15	5.77	5.75	5.63	5.43	4.65
Exportaciones (1988 = 100)														
TOTAL	100.00	101.54	106.31	114.22	115.60	124.69	142.05	197.52	233.83	252.70	267.15	289.00	320.10	315.15
MANUFACTURA	100.00	103.11	110.36	118.52	123.61	135.90	163.36	242.55	292.91	317.71	339.11	376.13	421.40	413.57
GRUPO 1	100.00	110.44	131.70	153.34	162.97	187.07	226.78	326.28	400.80	434.39	458.67	500.96	578.75	574.80
GRUPO 2	100.00	107.35	109.36	113.75	108.17	119.02	136.24	222.84	259.39	288.25	313.01	348.68	377.62	367.04
GRUPO 3	100.00	87.66	81.18	76.07	78.38	76.91	88.61	113.78	120.98	116.57	125.41	145.65	151.94	146.71
Exportaciones (porcentaje sobre el total)														
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
MANUFACTURA	63.41	60.70	57.96	63.80	64.78	69.84	73.22	77.49	76.45	79.06	84.69	82.51	78.19	80.62
GRUPO 1	29.74	28.85	31.48	36.24	37.61	41.18	43.17	46.19	46.41	46.69	49.63	47.74	46.77	48.98
GRUPO 2	21.86	21.64	20.76	22.96	22.88	24.63	24.59	26.29	24.79	27.03	29.41	28.85	26.35	27.13
GRUPO 3	19.31	17.06	13.98	13.51	12.32	12.55	13.12	12.16	10.58	10.39	11.09	11.19	9.68	9.60
Importaciones (1988=100)														
TOTAL	100.00	121.28	149.24	181.10	224.97	223.02	269.00	195.82	245.42	311.59	359.22	396.86	475.78	478.86
MANUFACTURA	100.00	122.32	152.41	187.24	231.47	232.32	279.44	201.92	250.64	321.03	372.33	411.70	498.01	498.54
GRUPO 1	100.00	122.72	148.96	186.26	236.89	236.83	291.06	219.37	285.71	374.42	443.87	496.16	596.48	605.49
GRUPO 2	100.00	120.30	145.30	173.83	221.25	214.23	258.87	182.55	232.68	295.34	336.61	365.53	434.83	443.65
GRUPO 3	100.00	120.34	158.25	185.55	207.49	212.31	243.55	173.89	186.67	212.24	226.95	251.91	305.70	283.88
Importaciones (porcentaje sobre el total)														
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
MANUFACTURA	90.33	91.18	92.70	94.12	93.69	94.77	94.40	93.71	91.94	93.59	94.40	95.08	95.64	94.98
GRUPO 1	40.87	41.01	40.99	42.16	42.78	43.03	43.59	45.64	46.93	48.56	49.67	50.54	50.63	50.90
GRUPO 2	40.97	40.94	39.31	38.47	39.47	38.86	39.30	38.36	39.61	39.09	38.73	37.60	37.17	37.50
GRUPO 3	18.16	18.05	19.71	19.37	17.75	18.10	17.11	16.00	13.46	12.35	11.60	11.86	12.19	11.60
Exportaciones / PIB														
TOTAL	11.90	10.98	11.07	9.25	8.22	8.06	8.84	17.84	19.45	17.90	16.59	16.39	16.44	14.35
MANUFACTURA	31.63	30.43	30.84	28.66	26.28	29.56	34.49	66.30	69.05	66.07	65.97	64.30	63.16	58.97
GRUPO 1	47.66	48.15	56.27	55.54	52.95	64.52	75.93	135.72	142.27	131.84	133.15	134.61	138.47	139.90
GRUPO 2	12.04	11.54	11.40	10.99	10.03	10.95	12.53	26.39	26.46	27.46	27.86	27.50	26.89	24.14
GRUPO 3	3.17	2.55	2.07	1.65	1.30	1.27	1.43	2.66	2.64	2.40	2.38	2.34	2.00	1.71
Importaciones / PIB														
TOTAL	12.42	13.00	13.69	13.89	15.12	13.82	15.78	17.80	20.32	21.17	22.48	21.73	22.36	20.41
MANUFACTURA	47.04	54.12	61.00	63.50	69.98	68.80	79.39	79.98	86.75	92.49	99.61	98.24	105.11	98.79
GRUPO 1	68.37	81.06	90.60	97.04	110.89	115.65	136.90	133.80	150.29	162.13	180.51	188.97	203.96	206.73
GRUPO 2	23.54	25.84	26.69	27.65	31.86	29.62	35.76	38.41	44.16	46.96	49.70	47.54	51.60	47.46
GRUPO 3	3.11	3.19	3.61	3.54	3.45	3.14	3.34	3.49	3.51	3.37	3.37	3.29	3.43	2.94
Balanza comercial / PIB														
TOTAL	-0.52	-2.02	-2.62	-4.64	-6.91	-5.76	-6.94	0.04	-0.87	-3.27	-5.88	-5.34	-5.93	-6.06
MANUFACTURA	-15.40	-23.70	-30.16	-34.84	-43.70	-39.24	-44.90	-13.69	-17.70	-26.42	-33.64	-33.95	-41.95	-39.82
GRUPO 1	-20.71	-32.91	-34.33	-41.50	-57.93	-51.12	-60.97	1.92	-8.02	-30.29	-47.36	-54.36	-65.49	-66.83
GRUPO 2	-11.51	-14.30	-15.29	-16.66	-21.83	-18.68	-23.23	-12.03	-17.70	-19.50	-21.83	-20.04	-24.71	-23.31
GRUPO 3	0.06	-0.64	-1.54	-1.90	-2.15	-1.87	-1.90	-0.83	-0.87	-0.97	-0.99	-0.95	-1.43	-1.23
Formación bruta de capital fijo (1988=100)														
TOTAL	100.00	105.75	119.63	132.78	147.17	143.45	155.49	110.39	128.49	155.52	171.51	184.73	205.73	
MANUFACTURA	100.00	112.65	135.63	161.91	188.14	172.34	189.01	120.58	148.31	198.50	232.02	255.97	296.67	
GRUPO 1	100.00	119.94	142.35	174.27	208.92	188.01	201.47	125.97	150.92	209.14	243.23	262.80	293.82	
GRUPO 2	100.00	104.40	109.01	113.89	119.46	119.11	123.04	126.13	133.89	145.06	151.73	156.39	156.86	
GRUPO 3	100.00	101.67	109.93	115.82	122.82	125.17	134.59	103.43	119.11	132.59	138.29	145.92	157.01	
Formación bruta de capital fijo (total = 100)														
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
MANUFACTURA	46.84	48.90	49.61	50.56	50.91	46.17	45.77	47.40	49.74	51.09	52.94	52.07	50.67	
GRUPO 1	31.62	34.81	34.66	36.22	37.38	33.25	32.06	32.60	33.02	35.00	36.23	34.78	32.42	
GRUPO 2	12.72	11.41	12.49	11.62	10.88	10.63	11.33	12.05	11.95	11.83	12.54	12.95	13.81	
GRUPO 3	55.66	53.78	52.86	52.16	51.75	56.13	56.60	55.35	55.02	53.17	51.23	52.27	53.77	

Formación bruta de capital fijo / PIB														
TOTAL	20.16	18.81	19.54	20.39	21.43	20.19	21.04	17.67	19.64	21.56	22.86	23.15	23.41	
MANUFACTURA	39.59	42.00	46.61	50.08	53.88	48.95	51.35	40.17	45.37	51.42	56.80	57.34	58.30	
GRUPO 1	85.85	99.55	109.39	122.42	137.28	130.48	134.30	94.87	102.24	119.03	133.89	138.59	136.70	
GRUPO 2	11.86	10.42	12.11	12.26	12.44	11.83	13.76	11.98	12.88	14.47	16.36	17.45	20.07	
GRUPO 3	15.48	13.77	13.81	14.01	14.27	14.23	14.72	12.00	13.87	14.79	15.15	15.45	15.82	
Empleo (1988=100)														
TOTAL	100.00	102.88	107.84	111.03	112.84	114.11	117.02	113.62	117.45	121.92	127.28	130.30	132.92	132.49
MANUFACTURA	100.00	104.39	107.93	108.98	111.37	109.07	106.73	101.06	108.03	117.51	124.34	128.96	135.17	128.47
GRUPO 1	100.00	104.66	110.44	110.80	110.54	105.62	101.52	94.57	102.84	114.02	119.77	121.69	125.50	117.88
GRUPO 2	100.00	98.86	100.55	99.99	99.16	100.07	100.64	97.87	100.88	100.38	104.70	106.32	106.08	105.00
GRUPO 3	100.00	104.80	111.34	116.52	119.75	121.52	125.93	122.39	126.42	133.02	138.87	142.65	146.63	146.88
Empleo (total=100)														
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
MANUFACTURA	12.61	12.79	12.62	12.38	12.44	12.05	11.50	11.21	11.60	12.15	12.32	12.48	12.82	12.22
GRUPO 1	3.23	3.28	3.31	3.22	3.16	2.99	2.80	2.69	2.83	3.02	3.04	3.01	3.05	2.87
GRUPO 2	32.13	30.87	29.95	28.93	28.23	28.17	27.63	27.67	27.59	26.45	26.43	26.21	25.64	25.46
GRUPO 3	64.65	65.85	66.74	67.84	68.60	68.84	69.57	69.64	69.58	70.53	70.53	70.77	71.31	71.67
Productividad laboral (total = 100)														
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
MANUFACTURA	147.68	150.71	155.27	157.11	157.05	158.01	165.03	171.44	174.73	171.69	173.17	171.90	167.83	169.78
GRUPO 1	156.49	158.26	162.56	167.17	172.42	172.13	182.81	186.60	199.63	196.91	200.15	201.19	202.60	204.10
GRUPO 2	57.67	60.43	62.80	63.50	64.09	64.36	64.91	68.17	69.15	71.75	72.18	72.77	72.62	73.04
GRUPO 3	122.10	119.41	117.37	116.23	115.35	115.69	115.06	113.55	112.01	110.36	110.04	109.78	109.44	109.63
Productividad laboral (1988=100)														
TOTAL	100.00	101.28	101.52	102.77	104.79	105.64	107.57	103.95	105.74	108.77	109.43	110.76	115.69	115.87
MANUFACTURA	100.00	103.35	106.73	109.33	111.43	113.02	120.20	120.68	125.11	126.45	128.31	128.93	131.48	133.21
GRUPO 1	100.00	102.43	105.46	109.79	115.46	116.19	125.66	123.96	134.89	136.86	139.96	142.40	149.79	151.13
GRUPO 2	100.00	106.14	110.55	113.17	116.46	117.90	121.09	122.89	126.81	135.33	136.97	139.77	145.70	146.77
GRUPO 3	100.00	99.05	97.59	97.83	99.00	100.10	101.37	96.67	97.01	98.31	98.62	99.59	103.70	104.04
PIB (total = 100)														
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
MANUFACTURA	21.02	21.81	21.13	20.15	19.81	18.26	17.25	16.85	17.32	17.53	17.68	17.75	18.11	17.51
GRUPO 1	6.98	6.96	6.82	6.49	6.27	5.57	5.09	4.94	5.17	5.33	5.36	5.30	5.36	5.05
GRUPO 2	17.09	17.03	16.01	15.05	14.46	13.71	13.14	13.01	13.09	12.84	12.76	12.81	12.87	12.65
GRUPO 3	75.93	76.02	77.17	78.46	79.27	80.73	81.77	82.05	81.74	81.83	81.88	81.89	81.77	82.30
PIB (1988=100)														
TOTAL	100.00	104.20	109.48	114.10	118.24	120.55	125.87	118.11	124.20	132.61	139.28	144.32	153.78	153.52
MANUFACTURA	100.00	107.89	115.19	119.15	124.11	123.27	128.29	121.95	135.16	148.59	159.54	166.26	177.73	171.13
GRUPO 1	100.00	107.20	116.47	121.64	127.62	122.73	127.57	117.23	138.73	156.05	167.62	173.29	187.98	178.15
GRUPO 2	100.00	104.93	111.16	113.16	115.48	117.99	121.86	120.27	127.92	135.85	143.41	148.60	154.55	154.11
GRUPO 3	100.00	103.80	108.65	113.99	118.55	121.64	127.65	118.32	122.63	130.78	136.96	142.06	152.06	152.82
Salarios reales por trabajador (total=100)														
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
MANUFACTURA	166.71	170.52	167.50	162.79	159.22	151.52	150.01	150.27	149.38	144.24	143.52	142.22	141.29	143.26
GRUPO 1	216.26	211.87	206.43	201.48	198.17	186.25	181.84	184.00	183.03	176.70	176.43	175.72	175.86	175.95
GRUPO 2	53.19	55.15	53.44	52.01	51.23	48.66	47.56	47.00	47.44	48.53	48.29	48.87	50.20	49.69
GRUPO 3	117.46	115.45	115.63	115.65	115.54	117.27	117.53	117.82	117.47	116.02	116.08	115.71	114.66	114.83
Salarios reales por trabajador (1988=100)														
TOTAL	100.00	100.67	101.10	107.03	116.27	123.16	127.52	109.08	103.55	109.85	112.96	116.59	123.14	128.02
MANUFACTURA	100.00	102.96	101.58	104.52	111.04	111.94	114.75	98.32	92.78	95.04	97.25	99.46	104.36	110.01
GRUPO 1	100.00	98.62	96.50	99.72	106.54	106.07	107.22	92.81	87.64	89.75	92.16	94.73	100.14	104.15
GRUPO 2	100.00	104.38	101.57	104.66	111.99	112.67	114.03	96.39	92.35	100.22	102.56	107.12	116.22	119.59
GRUPO 3	100.00	98.94	99.52	105.39	114.37	122.96	127.60	109.42	103.56	108.50	111.64	114.86	120.21	125.15
Salarios reales por trabajador (1988=100) - productividad laboral (1988=100)														
TOTAL	0.00	-0.61	-0.42	4.26	11.48	17.52	19.95	5.13	-2.19	1.08	3.53	5.83	7.45	12.14
MANUFACTURA	0.00	-0.39	-5.16	-4.81	-0.39	-1.08	-5.45	-22.35	-32.33	-31.41	-31.06	-29.46	-27.12	-23.19
GRUPO 1	0.00	-3.81	-8.96	-10.07	-8.91	-10.12	-18.44	-31.15	-47.25	-47.11	-47.80	-47.67	-49.65	-46.98
GRUPO 2	0.00	-1.76	-8.98	-8.51	-4.47	-5.23	-7.05	-26.50	-34.46	-35.11	-34.41	-32.65	-29.47	-27.18
GRUPO 3	0.00	-0.11	1.93	7.56	15.37	22.87	26.23	12.74	6.55	10.19	13.02	15.27	16.50	21.11

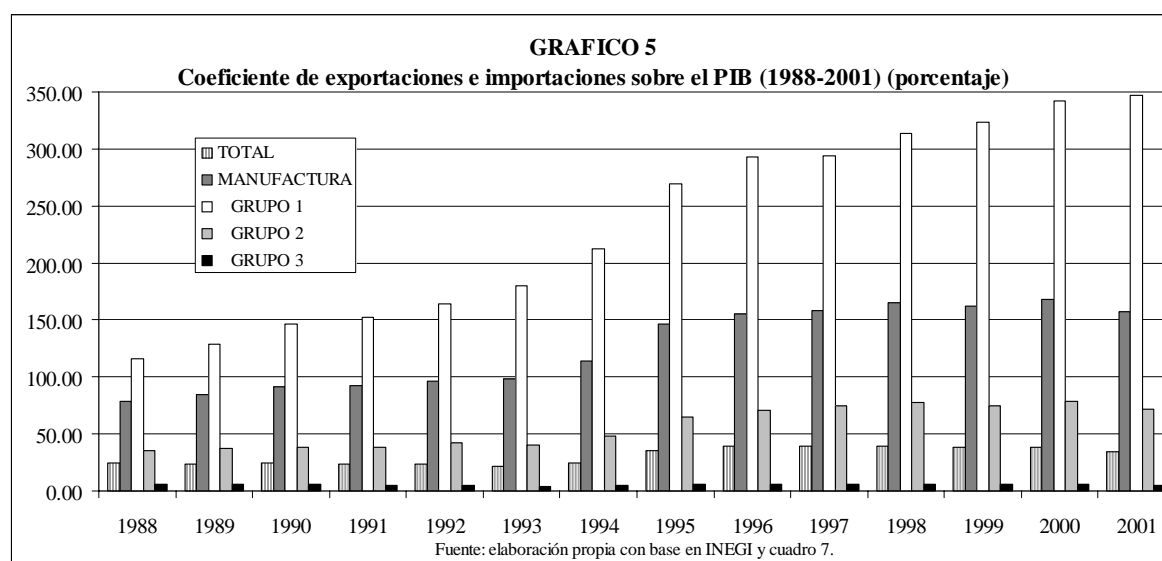
La suma de los porcentajes con respecto al total de las exportaciones no es igual a 100 dado que el Sistema de Contabilidad Nacional incluye en el total el valor agregado bruto de la industria maquiladora de exportación, cuyo valor no se desagrega a nivel de ramas.

Fuente: elaboración propia con base en INEGI/BIE/SCN (<http://www.inegi.gob.mx>) y Cuadro 2.



exitosas en términos del comercio internacional – tales como la electrónica, textiles y confección y autopartes, entre otras – no se hayan incluido en el Grupo 1, con la excepción del sector automotriz. Lo anterior indica que en términos dinámicos un grupo adicional de ramas – las 15 del Grupo 1 – ha presentado una evolución significativamente superior a las esperadas; y d) que prácticamente la totalidad de los servicios – las ramas de la 60 a la 73 – se encuentren en el Grupo 3, dada su escasa participación en el comercio internacional. Adicionalmente, el Grupo 3 se constituye por 10 actividades agrícolas y manufactureras cuyo coeficiente disminuyó durante 1988-2001.<sup>70</sup>

Los resultados del ejercicio y la tipología son múltiples y reflejan la complejidad y profundidad del proceso de integración de la economía mexicana al mercado mundial y de la apertura comercial desde 1988. El cuadro 7 señala las principales características y efectos de este proceso de apertura en base a la tipología diseñada, destacando:

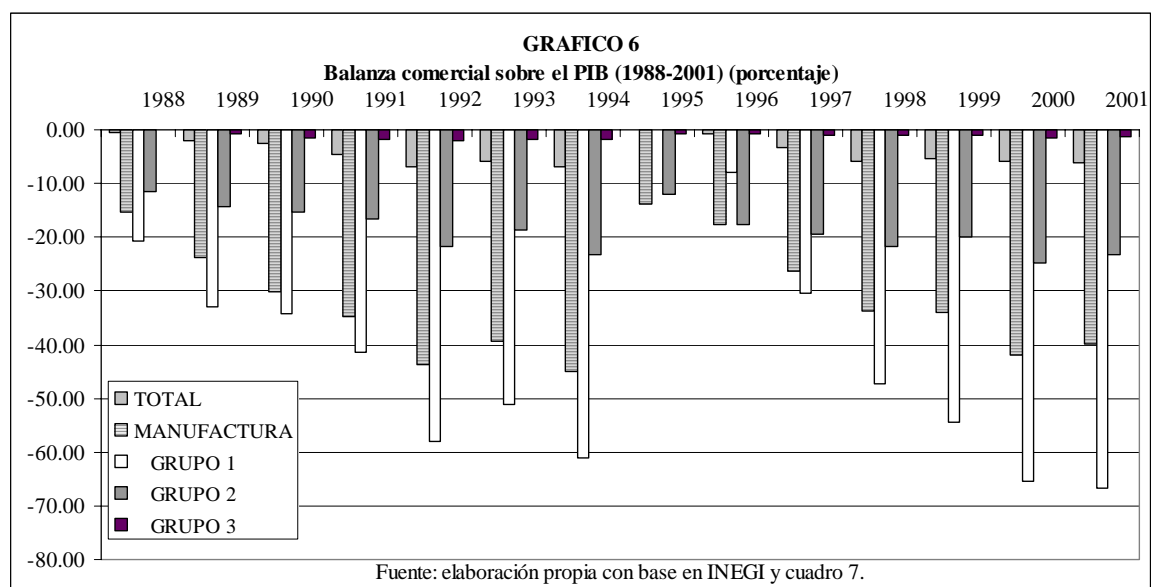


1. Las diferencias en el grado de apertura entre el total de la economía y las ramas del Grupo 3 son enormes con respecto a la manufactura y particularmente al Grupo 1: en 2001, por ejemplo, el Grupo 1 presentó un coeficiente de 346.63%<sup>71</sup>, mientras que apenas fue de 4.65% para el Grupo 3. Destaca que en todos los grupos el coeficiente aumenta, con excepción del Grupo 3. Es decir, la dinámica de las 22 ramas del Grupo 3 es contraria a lo esperado en términos de la apertura comercial y del resto de la economía.
2. Además de estas diferencias entre los grupos, cabe señalar que ya desde 1988 las diferencias absolutas e iniciales entre los grupos establecidos fueron significativas, es decir, el grado de especialización comercial se acentuó mediante la apertura comercial (véase el gráfico 5).

<sup>70</sup> Destaca el caso del sector de autopartes (rama 57), cuyo coeficiente de apertura cayó en 57.41% durante el período. El caso es relevante en el sentido que si bien las exportaciones e importaciones más que se duplicaron, el aumento del PIB fue incluso superior. Al respecto es significativo recordar que la rama de autopartes es el principal proveedor de partes y componentes para el sector automotriz, por lo que bien pudieran agregarse los valores de ambas actividades dado su alto grado de integración.

<sup>71</sup> Todas las ramas del Grupo 1 tienen en 2001 coeficientes de grado de apertura superiores al 180% y ramas como maquinaria y equipo no eléctrico alcanzaron coeficientes superiores al 800%. Lo anterior refleja que estas actividades se han especializado en procesos basados en importaciones temporales para su exportación – adicionales a la industria maquiladora de exportación que son considerados en forma agregada y no en las 73 ramas de la economía mexicana- y/o de un alto coeficiente de importación con un limitado proceso de transformación y una alta participación de consumo interno, tal y como se examinó en el capítulo 1.1.

3. El Grupo 1 destaca por un espectacular desempeño en términos de comercio internacional, y también como resultado de los criterios de la tipología: su participación con respecto al total de las exportaciones durante 1988-2001 aumentó de 29.74% a 48.98%<sup>72</sup>, mientras que representaron en 2001 el 139.90% de su PIB. Como contraparte, las ramas del Grupo 3 disminuyeron su participación en las exportaciones e importaciones, tanto con respecto al total como a su respectivo PIB. No obstante esta tendencia – cambio estructural en la economía mexicana y particularmente en las manufacturas –, las importaciones aumentaron incluso en forma superior a las exportaciones para todos los grupos, incluyendo el Grupo 1. El coeficiente de las exportaciones netas – las exportaciones menos las importaciones – sobre el PIB refleja en el cuadro 7 y el gráfico 6 que todos los grupos, así como la manufactura y la economía en su conjunto, es negativo y con tendencia a aumentar sustancialmente desde 1988. Esta tendencia se vio interrumpida durante la crisis de 1994-1995, cuando el PIB cayó en 6.2%, pero se acentuó con el crecimiento de la economía desde 1997. Es de particular relevancia que las ramas del Grupo 1, las de mayor grado de apertura durante 1988-2001, obtengan durante todo el período los mayores niveles del coeficiente de la balanza comercial / PIB, con signo negativo. Es decir, el sector que se vio afectado en mayor medida por la apertura comercial – al igual que la manufactura o bienes transables – es el generador de mayor déficit comercial con respecto al PIB. Las tendencias anteriores evidencian la significativa polarización de las ramas económicas, en donde un relativamente pequeño agrupamiento de éstas se ha insertado en forma dinámica al comercio internacional, mientras que en el resto de las actividades su participación en términos del PIB y de su participación con respecto al total ha disminuido. Ambos temas son de la mayor relevancia para comprender las dificultades de balanza de pagos de la economía mexicana.<sup>73</sup>



<sup>72</sup> Como se indica al inicio, el valor agregado bruto de las exportaciones según el SCN no se incluye a nivel de rama, por lo que la participación de las ramas del Grupo 1, con una alta participación de ITE, seguramente es incluso superior.

<sup>73</sup> Para un análisis sobre la temática a nivel territorial, véase: Dussel Peters (2000); Fuentes (2003).

4. Las ramas del Grupo 1 presentan una compleja dinámica en cuanto a la productividad laboral, la generación del empleo y del PIB. Resalta, por un lado, su mínima participación con respecto al empleo y el PIB de la economía mexicana, que con tendencia a la baja durante 1988-2001, apenas lo hace con el 2.87% y 5.05% en 2001, respectivamente. Por otro lado, destacan las enormes disparidades con respecto a la productividad laboral entre los grupos y sus respectivas tendencias. Mientras que el Grupo 1 presenta un sustancial incremento de su productividad con respecto al total de la economía y al sector manufacturero – que en 2001 refleja niveles superiores en más de 100% y casi 50%, respectivamente – la productividad del Grupo 3 se estanca durante estos 13 años. Desde otra perspectiva, el Grupo 3 aumentó significativamente su participación en el empleo y en el PIB durante el período de análisis – para representar en 2001 el 71.67% del empleo y el 82.30% del PIB –, aunque su productividad apenas aumentó en un 4.04% durante 1988-2001, y con una tendencia a la baja en comparación a la de la economía durante el período.<sup>74</sup> El sustancial aumento en la participación en el empleo total por parte del Grupo 3, en más de un 7% durante el período, refleja que contrario a lo esperado han sido sorprendentemente los sectores de bienes no transables los principales generadores de empleo desde el proceso de apertura en México.<sup>75</sup> Lo anterior también es resultado de la relativamente pequeña participación de la ITE y la maquila en la PEA de la economía, inferior al 4% durante 1988-2003. Las tendencias anteriores reflejan una dinámica opuesta en términos de generación de empleo: el Grupo 1 apenas generó el 1.78% del empleo durante 1988-2001 y el Grupo 3 el 93.28%.<sup>76</sup>
5. El desempeño anterior, particularmente con respecto a la productividad, la especialización y polarización comercial, así como el empleo y el PIB, tiene significativas implicaciones en la calidad del empleo y estructura de los salarios reales. Por un lado, todas las agrupaciones presentan aumentos en los salarios reales durante 1988-2001. No obstante lo anterior, son las ramas del Grupo 1 – con los mayores salarios reales absolutos – las que presentan el menor incremento real, de apenas 4.15% durante el período.<sup>77</sup> Como contraparte, las ramas bajo el Grupo 3, las que vieron caer su coeficiente de apertura, fueron las que generaron el mayor aumento del salario real, del 25.15% durante el período. Lo anterior resulta paradójico: todos los grupos, así como la manufactura y la economía en su conjunto, con la significativa excepción del Grupo 3, presentan una diferencia entre los salarios reales y la productividad negativa: en el caso del Grupo 1, por ejemplo, fue acumulada durante 1988-2001 de -46.98%, es decir, los dramáticos aumentos de la productividad no se distribuyeron vía salarios en las ramas de mayor grado de apertura. Como contraparte, el Grupo 3 es el único que aumentó los salarios reales por encima de la productividad, con aumentos mínimos en la productividad. El

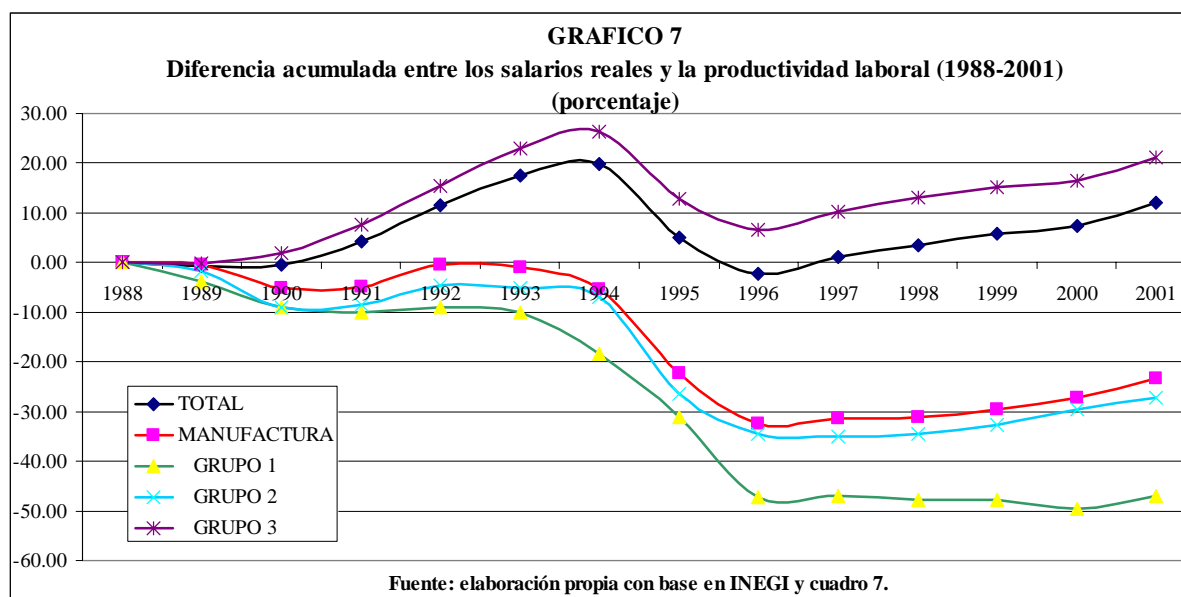
<sup>74</sup> Los resultados son relevantes al compararse con las conclusiones de otros recientes estudios. Frenkel y Ros (2003), Stallings y Weller (2001) y Weller (2000), destacan que los sectores de bienes transables, particularmente de la manufactura, se mantuvieron con un crecimiento significativo del empleo durante 1990-2000. Estas conclusiones sin embargo, y ante las tendencias desde entonces de la economía en general y particularmente del sector manufacturero y de bienes transables, se revierten al incluirse el período de estancamiento y crisis 2001-2003.

<sup>75</sup> Los resultados son compatibles con los calculados por Hernández Laos (1999) hasta mediados de los noventa, aunque se acentúan significativamente desde entonces.

<sup>76</sup> En términos absolutos de la productividad laboral – calculada como el producto interno bruto (PIB) sobre el empleo– las ramas del Grupo 2 presentan el peor desempeño. Lo anterior también se debe a que actividades como la silvicultura, agricultura, caza y pesca, prendas de vestir, cuero y calzado, así como aserraderos, entre otros, presentan una especialización en segmentos intensivos en fuerza de trabajo y, como resultado, una productividad del trabajo absoluta reducida.

<sup>77</sup> Los resultados son congruentes con las conclusiones de Frenkel y Ros (2003) y lo planteado en el primer capítulo del documento: los salarios reales del sector de mayor dinámica de la economía mexicana, aquél vinculado a las importaciones temporales, si bien reflejan niveles salariales absolutos superiores al resto de la economía, aunque con una tendencia a cerrar estas diferencias desde la apertura, han incrementado drásticamente la brecha con respecto a la productividad desde 1990.

panorama de este tipo de especialización es complejo y no deja lugar a simplismos: el sector más afectado por la apertura comercial, las ramas del Grupo 1, presenta una tendencia a la baja de los salarios reales, y así disminuyendo su brecha con respecto al resto de las ramas de la economía. Esta tendencia a la baja de los salarios reales relativos de las ramas de mayor grado de apertura, y en contra de lo esperado, se refuerza como resultado de la mínima participación de las actividades del Grupo 1 en el empleo y el PIB. Como contraparte, las ramas del Grupo 3, con menores salarios reales, han cerrado la brecha salarial con respecto al resto de la economía (en términos relativos, véase el gráfico 7), y considerando la dramática caída de los salarios reales desde 1980 analizada anteriormente.<sup>78</sup>



El análisis de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) para 1992-2003 y la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) para 1987-2003, ambas elaboradas por INEGI, profundizan algunas de las tendencias anteriormente señaladas para las ocupaciones generadas:

1. Independientemente de los valores absolutos de la generación de empleo las tendencias de la ENE indican que para 1998-2003 la PEA se ha generado crecientemente fuera de los principales centros socioeconómicos del país – el Distrito Federal, el Estado de México, Nuevo León y Jalisco – y en entidades federativas como Quintana Roo, Querétaro y San Luis Potosí: durante el período la participación en la PEA de las 4 principales entidades federativas disminuyó de 34.46% a 34.15%.

<sup>78</sup> Los resultados concuerdan con las conclusiones de otros recientes estudios sobre el sector manufacturero (Fuji 2000; López G. 1999), en el sentido de que las variaciones en el empleo dependen fundamentalmente de la demanda interna. Ambos estudios, adicionalmente, estiman con varios métodos limitados, que entre los principales efectos netos del proceso de apertura, como resultado del aumento de las importaciones, destaca la destrucción de empleos en la economía y particularmente en la manufactura.

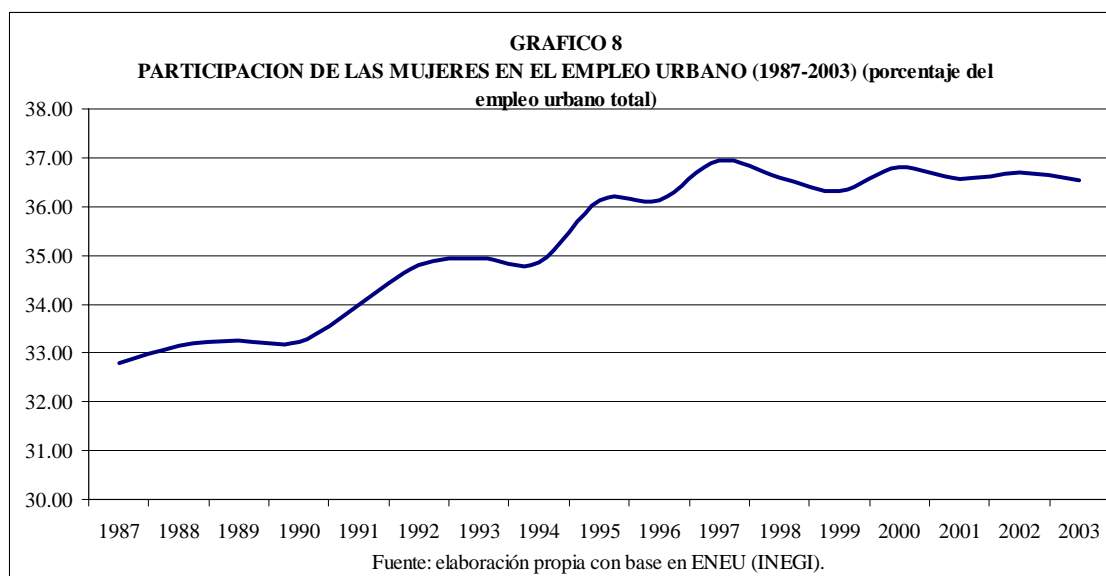
**CUADRO 8**

Empleo nacional urbano según el nivel educativo (1995-2003)  
(porcentaje sobre el empleo total)

	Seis años de primaria o menos	Tres años de secundaria o menos	Tres años de preparatoria o menos	Seis años de licenciatura o menos	Tres años de maestría o menos	Tres años de doctorado o menos	TOTAL
1995	34.84	34.54	12.95	16.47	1.15	0.06	100.00
1996	33.46	33.69	13.44	18.05	1.28	0.09	100.00
1997	32.37	34.08	13.97	17.94	1.52	0.12	100.00
1998	32.34	34.44	14.04	17.72	1.36	0.10	100.00
1999	31.72	34.08	14.30	18.55	1.25	0.10	100.00
2000	30.35	34.28	14.91	18.96	1.40	0.10	100.00
2001	29.90	33.73	15.98	18.98	1.31	0.10	100.00
2002	28.99	33.88	16.08	19.52	1.42	0.12	100.00
2003	28.07	33.57	16.93	19.82	1.52	0.11	100.00

Fuente: elaboración propia con base en la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU).

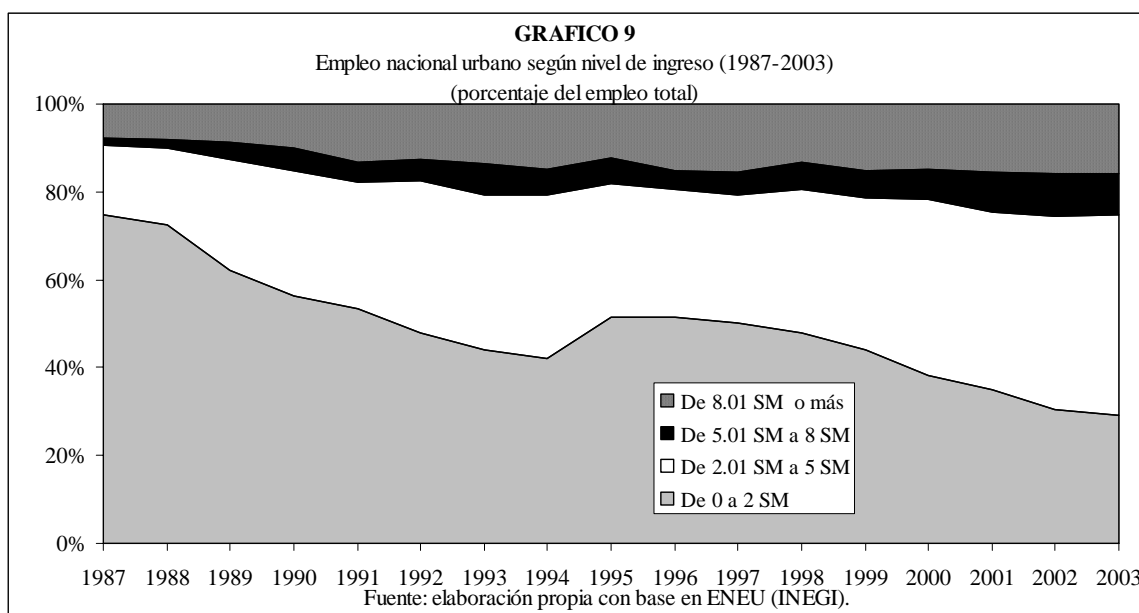
- El gráfico 8 refleja, como se examinó anteriormente, una profunda tendencia a aumentar la participación de las mujeres en el empleo urbano durante 1987-2003, del 32.79% en 1987 al 36.94% en 1997, aunque con una tendencia a la baja desde la crisis del sector productivo.



- En términos de la escolaridad del empleo existente, y considerando las tendencias anteriores sobre la evolución de la generación del empleo urbano, resalta que ha aumentado significativamente el nivel educativo: si bien la participación de los individuos empleados urbanos con primaria y secundaria ha disminuido durante 1995-2003, el proceso anterior es resultado del aumento del empleo urbano con estudios de preparatoria y licenciatura: estos dos rubros aumentaron durante el mismo período su participación en el empleo del 29.41% al 36.75%. Por otro lado, sin embargo, el nivel educativo de los

individuos empleados con estudios de maestría y doctorado se ha estancado durante el período y ha incluso disminuido ligeramente al comparar 1996 con 2003.

- En términos de la composición de los salarios del empleo urbano, el gráfico 9 refleja que ha existido una mejoría en términos relativos, considerando la drástica caída absoluta de los salarios mínimos reales. Así, los individuos que obtuvieron un ingreso de hasta 5 salarios mínimos cayó del 90.50% en 1987 al 74.75% en 2003. En términos del ingreso salarial lo anterior refleja que sólo poco más del 25% de los individuos generan ingresos por encima de la pobreza extrema y pobreza.



**CUADRO 9**

Empleo urbano: prestaciones (1987-2003)  
(porcentaje sobre el empleo urbano total)

	TOTAL	Aguinaldo	Vacaciones	Utilidades	IMSS	ISSSTE	Sistema al Ahorro para el Retiro (SAR)	Crédito para vivienda	Seguro médico particular	Otros
1987	100.00	53.15	20.24	50.08	15.31	37.67	6.41	10.27	0.57	58.25
1988	100.00	53.29	18.85	50.38	14.59	37.69	6.62	10.02	0.54	49.08
1989	100.00	51.49	16.37	48.66	12.01	37.54	5.28	9.19	0.42	49.35
1990	100.00	52.21	17.54	49.41	11.56	38.53	5.67	9.47	0.45	50.43
1991	100.00	52.57	16.55	50.05	10.43	39.98	5.15	9.34	0.40	50.55
1992	100.00	50.90	15.88	47.63	11.04	38.29	5.05	9.68	0.40	48.36
1993	100.00	49.53	15.75	46.14	11.69	37.53	4.78	9.60	0.31	33.96
1994	100.00	49.40	15.99	46.48	12.93	38.65	4.31	8.40	0.10	23.36
1995	100.00	45.46	42.82	13.81	35.32	8.81	35.24	13.62	3.87	6.54
1996	100.00	45.01	42.29	12.59	33.96	7.89	36.69	16.49	4.30	8.73
1997	100.00	45.38	42.95	13.11	34.92	7.34	38.95	17.29	4.39	13.10
1998	100.00	46.76	44.63	13.66	36.63	7.26	41.53	19.25	4.04	15.51
1999	100.00	47.83	45.64	13.91	37.84	7.08	43.83	21.71	3.71	15.66
2000	100.00	49.78	47.41	15.00	38.90	7.15	45.00	27.57	4.20	16.72
2001	100.00	49.65	47.36	13.93	39.05	7.03	45.13	30.27	4.00	15.48
2002	100.00	48.60	46.63	12.81	38.26	6.94	43.73	32.88	3.51	16.93
2003	100.00	47.77	46.13	11.67	37.78	6.77	44.15	33.04	3.51	14.75

Fuente: elaboración propia con base en la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU).

5. El cuadro 9 refleja las prestaciones recibidas por los individuos ocupadas durante 1987-2003, así como varias tendencias relevantes. Destaca, por un lado, el significativo aumento del empleo urbano en cuanto a su adscripción al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), del 15.31% en 1987 al 37.78% en 2003. Como resultado de las reformas del Seguro Social a mediados de los noventa, de igual forma aumentó en forma importante la adscripción al SAR. Destaca, por otro lado, sin embargo, el bajo nivel, y con tendencia a la baja, obtención de aguinaldos por parte de los empleados urbanos durante 1987-2003, variable que también depende del desempeño micro y macroeconómico.

## 2.2. Argentina

Cabe recalcar que tanto para Argentina como para Brasil, y considerando el enorme peso de sus exportaciones agrícolas y su dinámica desde la década de los noventa, el fracaso de las negociaciones de Cancún en 2003 y la falta de consensos con respecto a los subsidios otorgados en el debate en la Organización Mundial del Comercio (OMC) con seguridad afectarán la dinámica de estos sectores en el corto y mediano plazo.<sup>79</sup>

La estrategia y las políticas desde 1991 generaron para el sector manufacturero en general un patrón de especialización productivo y comercial nuevo – señalado como de “primarización” (Yoguel y Fuchs 2003; véase también Dal Bó y Kosacoff 1998) – entre cuyas características destacan la disminución de la participación industrial en el valor agregado, una relación inversa entre este coeficiente y el tamaño de los agentes, el peso de la IED y las exportaciones, así como un proceso de fragmentación y destrucción de cadenas productivas, paralelo al proceso de incremento de las importaciones<sup>80</sup>. A diferencia de la tendencia de estos *commodities*, otros bienes que consumen bienes tradicionales como la madera, papel y metálicos y diversos servicios incrementan su participación en el PIB. Adicionalmente, es importante considerar que dentro de las exportaciones argentinas, el 67% lo componen productos agrícolas, mientras que cereales, oleaginosas y los respectivos productos elaborados participan con un 55% en 2001 (Baez y Palmero 2003). Como resultado, el peso de las actividades de investigación y desarrollo disminuyeron desde el proceso de apertura<sup>81</sup> ante la asimetría según el tamaño de las empresas y el abastecimiento importado de todo tipo de insumos – materias primas, partes y componentes – por las empresas de mayor tamaño.<sup>82</sup>

<sup>79</sup> Baez y Palmero (2003:19) analizan que, en promedio, los apoyos a la producción al sector agrícola durante 1998-2001 fueron superiores al 60% en Japón, del 40% en la Unión Europea y cercanos al 25% en los Estados Unidos. No obstante, en productos específicos y que afectan tanto a Argentina como a Brasil, estos subsidios pueden ser incluso superiores: durante 1998-2000 de más del 40% para el trigo por parte de la UE y los EU y más del 30% para los granos duros por parte de ambos. En el comercio de Argentina con los EU, adicionalmente, existen barreras no arancelarias (cupos y contingentes arancelarios) que, además de la alta participación en productos tradicionales (como la soja, miel, carne, tabaco, manzanas, entre otros), no permiten avisar un incremento sustancial bajo estos rubros.

<sup>80</sup> En base a la matriz de insumo producto de 1997, Yoguel y Fuchs (2003:17ss.) señalan que de inicios de los noventa a 1997 el coeficiente de valor agregado industrial disminuyó de 35% a 32.5%, un valor agregado superior de bienes no transables con respecto a los transables y una incidencia negativa de la IED en el coeficiente, tal como en el sector automotriz.

<sup>81</sup> De 1992/1996 a 1998 y 2001 los gastos en actividades de innovación como porcentaje de la facturación cayó de 3.48% al 2.5% y 2.0%, respectivamente (Lugones y Peirano 2003:7).

<sup>82</sup> Así, una de las principales conclusiones de Yoguel y Fuchs (2003:45) es que “se parte de una situación que fue acentuándose en el transcurso de la década de los noventa, en la que las empresas multinacionales dan cuenta de una proporción nunca alcanzada anteriormente de la producción industrial y de los servicios conexos. Consecuentemente, si bien estos agentes deberían ocupar un lugar clave en el desarrollo de redes de conocimiento, su dinámica reciente muestra un excesivo peso de proveedores extra locales y una fuerte actividad de Investigación y Desarrollo llevada a cabo en sus casas matrices”.

En Argentina, y a nivel sectorial, la década de los noventa presenta un grupo de nuevas actividades manufactureras que lideran su crecimiento, y a diferencia de los ochenta. Si durante los ochenta los sectores de mayor dinámica en el crecimiento del PIB se vinculaban con los bienes de consumo no durable e intermedios, durante los noventa destacan por su dinámica y participación en el PIB aquellas actividades de bienes de consumo durable.<sup>83</sup> Como resultado del aumento de los niveles de inversión y endeudamiento externo<sup>84</sup> desde 1991 – altamente concentrados en pocas empresas, extranjeras en su mayoría<sup>85</sup> y dependientes de regímenes especiales como en el sector automotriz<sup>86</sup> –, el nivel de expulsión de fuerza de trabajo aumentó significativamente, tanto en los períodos de crecimiento como de contracción: mientras que cayó en 1.9% promedio anual en los ochenta, fue de -3% anual en los noventa.<sup>87</sup> Como resultado, la productividad total de la economía y de la manufactura se incrementó anualmente en 4.6% y 8.1% en la década de los noventa<sup>88</sup>, mientras que en los ochenta fue de -2.1% y 1.4%.

En el contexto analizado en el capítulo 1. para Argentina, los resultados de una reciente encuesta realizada a 610 empresas – representativas por tamaño y origen del capital de la industria – que representaron el 12% del valor bruto de la producción industrial para 2001, destaca (Lugones y Peirano 2003; véase el cuadro 10):

1. Tal y como se analizó a nivel macroeconómico, la recuperación durante el período 1992-1996 se dio en base a un fuerte dinamismo en el comercio internacional, pero destacando tanto la dinámica de las exportaciones, las altas importaciones de bienes de capital y la simultánea disminución del empleo. Los aumentos de la productividad bajo estas condiciones fueron significativas, superiores al 40% durante 1992-1996. Las empresas con participación extranjera se caracterizaron por ser las más dinámicas en el período.

<sup>83</sup> Bonvecchi y Porta (2003:70) señalan que 10 de las principales 27 rubros manufactureros, que contribuyeron con el 80% del aumento del PIB durante 1991-1997, tres corresponden a bienes de consumo no durable, dos a consumo durable y de capital, una a durable no-mecánico y las restantes son elaboradoras de bienes intermedios.

<sup>84</sup> La deuda externa argentina aumenta de 1990 a 2001 de 62,233 millones de dólares a 136,709 millones en 2001. El aumento, sin embargo, también se debe a que la deuda externa privada aumentó en un factor de nueve para el período (World Bank 2003/b).

<sup>85</sup> Kulfas y Hecker (1998) realizan un excelente estudio sobre la inversión extranjera en Argentina y destacan, entre otras cosas, la creciente asociación entre la inversión extranjera y las exportaciones durante los noventa en Argentina.

<sup>86</sup> En diciembre de 1991 se estableció un régimen especial para el sector automotriz, ante la preocupación de significativas importaciones después del plan de convertibilidad y la creciente demanda interna. El régimen, entre otras cosas, estableció cupos de importación y un sistema de comercio compensado que permitía importar vehículos y partes con aranceles preferenciales, además de compromisos del sector automotriz terminal a aumentar significativamente sus exportaciones. Diversos acuerdos con Brasil, quien a su vez ofreció cuantiosos incentivos al sector en Brasil durante los noventa, así como la importante demanda doméstica permitieron incrementar la producción de 100,000 unidades en 1990 a 460,000 en 1998 y 305,000 en 1999, mientras que las exportaciones aumentaron de ser prácticamente nulas en 1990 a 240,000 en 1998 y 98,000 en 1999. La crisis del sector desde 1999 fue tanto resultado de la sobrecapacidad generada, particularmente en el segmento terminal, como de la caída de la demanda interna. Desde 2000 rige una política sectorial común en el MERCOSUR, con normas de origen y aranceles regionales (Chudnovsky y López (2001). Los autores, en base a diversas estimaciones, indican masivas transferencias directas e indirectas (vía la protección arancelaria) al sector, de alrededor de 5,100 millones de dólares entre 1992-1997.

<sup>87</sup> Existe un importante consenso con respecto a importantes inversiones en bienes de capital importados, que también fueron incentivados por el alto grado de sobrevaluación del tipo de cambio real como resultado de la estrategia desde 1991. El proceso anterior – de equipamiento duro –, fue realizado por un relativamente pequeño número de empresas (Bonvecchi y Porta 2003:31).

<sup>88</sup> Para la primera mitad de la década de los noventa, Frenkel y González Rosada (1999) atribuyen el importante aumento de la productividad manufacturera a tres factores: el crecimiento del producto, la sustitución de la producción local por importaciones y la reducción de la planta laboral. Sin embargo, existe un debate con respecto a las fuentes del aumento de la productividad y su respectiva contribución (Soifer 1998) y no se cuenta en la actualidad con un análisis adecuado.



**CUADRO 10**

Muestra de 610 empresas argentinas: tasas de crecimiento de variables seleccionadas

	1992-1996	1998-2001
Ventas totales	35.5	-16
Exportaciones	87.6	4.2
Importaciones	55.6	-31
Inversión bruta total	66.9	-44.8
Empleo total	-5.9	-6.3
Importaciones de bienes de capital	70.3	-53.1

Fuente: Lugones y Peirano (2003:9), en base a ETN (1998, 2002).

2. Las pequeñas y medianas empresas (PYME) redujeron significativamente el número de establecimientos y puestos de trabajo, aunque aumentó su participación y también redujo su brecha en la productividad durante la década de los ochenta y los noventa. Su participación es dominante en los sectores de muy escasa relevancia manufacturera: en general son intensivas en fuerza de trabajo en base a procesos maduros y en sectores basados en recursos naturales agrícolas. Si bien estas actividades fueron de las más afectadas por las masivas importaciones, el proceso anterior se compensó por el aumento de la demanda interna. En la actualidad estas empresas se ven amenazadas tanto por la caída de la demanda interna como por la competencia de productos importados (y particularmente de Brasil), así como por la falta de financiamiento de capital de trabajo (Moori-König, Ferraro y Yoguel 2002).
3. Durante 1998-2001, sin embargo, todos los estratos de empresas, independientemente de su procedencia, disminuyeron sus ventas, inversiones e importaciones. El principal motor de crecimiento durante 1992-1996, las exportaciones, apenas aumentó en 4.2% durante 1998-2001. Adicionalmente, la encuesta manifiesta que las exportaciones las empresas extranjeras mantuvieron una importante dinámica de crecimiento de 18.1% durante el período y de -5.1% para las locales; de igual forma, las empresas de mayor tamaño incrementaron las exportaciones en 15.3%, las pequeñas se mantuvieron y las medianas las disminuyeron en 14.6%.
4. Las tendencias anteriores repercutieron en una baja sustancial de la productividad, como resultado de una caída en las ventas y el empleo, aunque dado que las extranjeras expulsaron mayor fuerza de trabajo, la caída en la productividad fue inferior. Destaca que la expulsión de fuerza de trabajo se dio exclusivamente en los estratos asalariados de educación básica<sup>89</sup>, mientras que los ocupados con educación técnica y profesional se mantuvieron e incluso aumentaron durante 1998-2001<sup>90</sup>; esta tendencia fue particularmente pronunciada en las empresas extranjeras.

<sup>89</sup> El proceso es relevante, ya que durante la década de los noventa todos los asalariados vieron disminuir su empleo, aunque particularmente los de menor educación (Kulfas y Ramos 1999).

<sup>90</sup> Stallings y Weller (2001:199) encuentran para el caso de Argentina que si bien la brecha en el salario entre graduados universitario fue amplia con el promedio de las muestras y con individuos de 7-9 años fue alta, no aumentó significativamente durante 1991-1997.

Algunos de los aspectos anteriores, y mencionados en el capítulo 1.2., se profundizan ante los resultados de la Segunda Encuesta CEP a Grandes Empresas Industriales (CEP 2003/b) realizada a mediados de 2003 y recientes estimaciones (CEP 2003/a/c):

1. Desde el abandono de la convertibilidad, pero en general desde inicios de los noventa, la participación del costo laboral en el total de los costos ha caído de alrededor del 28% en 1993 a niveles ligeramente superiores al 20% en 2001 al 13% en 2002. Esta caída en los costos de la fuerza de trabajo, y de los salarios reales, han favorecido a la industria en su conjunto, y particularmente a las actividades exportadoras.<sup>91</sup>
2. Con el abandono de la convertibilidad se aprecia un significativo y profundo proceso de sustitución de proveedores extranjeros por nacionales en la totalidad de la planta industrial y particularmente en sectores como el tabacalero, metalúrgico y alimenticio, mientras que ha sido más complejo en la industria petroquímica y poco significativa en autopartes y caucho, éstos últimos dependientes de insumos externos y con pocas opciones, al menos en el corto plazo, de encontrar insumos nacionales.
3. Sorprendentemente, a mediados de 2003 un grupo significativo de las empresas en todos los sectores esperan aumentar inversiones en maquinaria y equipo para 2003/2004, tanto para mejorar su posicionamiento en el mercado interno (siderurgia, metalurgia y producción automotriz) como en el externo (industria papelera, textil y metalmecánica).
4. El Mercosur y Chile destacan como los mercados de mayor potencial para el 36.3% de las empresas, seguidos de los Estados Unidos (22.2%) y Europa Occidental (16.1%). México es el cuarto mercado de interés de estas empresas, con el 12.5% de las empresas.
5. Los productos y sectores de mayor potencial de exportación, particularmente a Brasil en el corto plazo, son aquellos vinculados al tabaco, vestuario, alimentos, calzado, lácteos, legumbres y frutas, bebidas, muebles, aluminio y azúcar, entre otros.<sup>92</sup> Todos estos sectores se caracterizan por un alto grado de orientación al mercado interno y por insumos importados no muy importantes.<sup>93</sup>
6. Como contraparte, existen dos grupos de sectores que han visto caer su competitividad recientemente. Un primer grupo, con altos coeficientes de importaciones, tales como la maquinaria y equipo industrial, electrodomésticos y motores. El segundo grupo corresponde a sectores altamente exportadores que trasladan gran parte de la devaluación a los precios internos como los aceites, cueros, hierro y acero, entre otros.

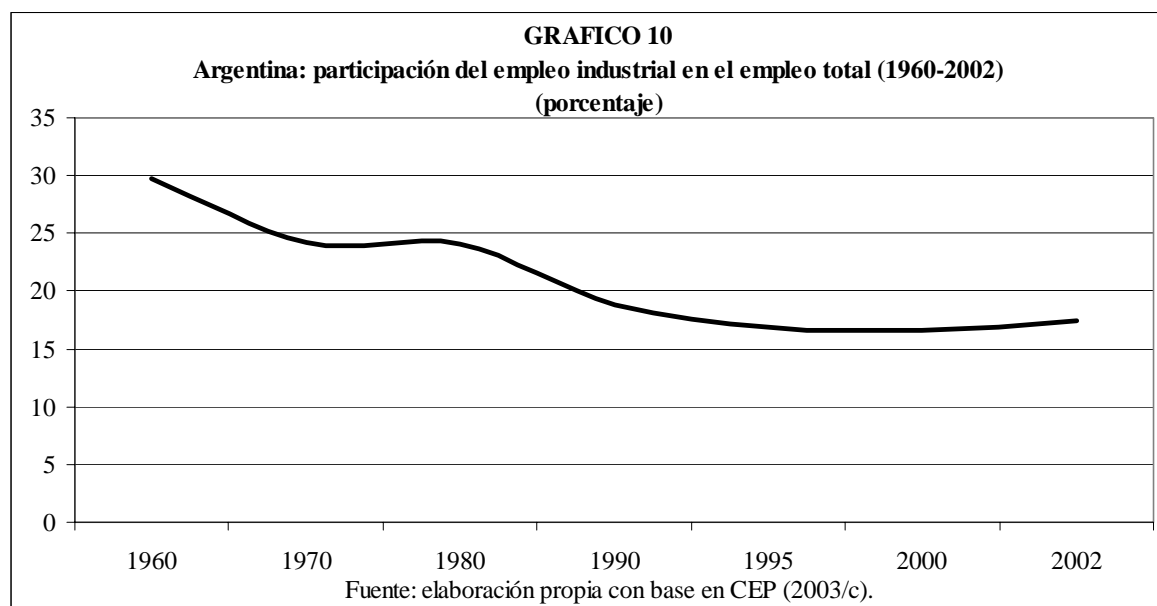
Las tendencias anteriores han repercutido significativamente con respecto al empleo industrial. Después de 4 años de recesión, desde 2002 se avizoran tendencias iniciales a su recuperación. Reconociendo la sustancial caída de la participación del empleo industrial sobre el total desde 1960 hasta 2002 (véase el gráfico 10), el Centro de Estudios para la

<sup>91</sup> Estas tendencias contrastan con las analizadas para la década de los noventa, en donde particularmente la construcción y los servicios (hoteles, restaurantes, bancos y seguros, así como servicios públicos privatizados) fueron los sectores que más aumentaron productividad y empleo durante el período (Altimir y Beccaria 1999:31; véase también Kulfas y Ramos 1999). “Los sectores agrupados bajo la categoría de relativamente intensivos en mano de obra han sido claramente los más perjudicados en general, por la conjunción de incentivos de los noventas. En el otro extremo, las empresas de servicios públicos tendieron, una vez más, en general, a concentrar los beneficios. Con situaciones más dispares, porque las condiciones de regulación y de mercado difirieron entre las diversas actividades, las grandes industrias de proceso y el sector automotriz también se ubicaron entre las de más alta rentabilidad relativa” (Bonvecchi y Porta 2003:41).

<sup>92</sup> El estudio de la industria del *software* en Argentina (Stamm et al. 2001), y anterior al derrumbe de la convertibilidad, indica importantes potenciales en el mercado interno y particularmente sobre las empresas de menor tamaño, aunque no se ha analizado en el nuevo contexto desde entonces. Entre las principales limitantes antes de 2001 se señala tanto la falta de financiamiento y en mercados de mayor grado de riesgo,

<sup>93</sup> El CEP (2003/a) señala que el tipo de cambio real desde 2001 ha beneficiado particularmente a estos sectores.

Producción (CEP 2003/c) realiza una serie de estimaciones en base a la matriz de insumo producto. Entre los principales resultados destaca que, a nivel agregado, un aumento del 10% en la producción generaría un aumento de 0.79% del empleo en la agricultura, de 0.3% en la minería, de 4.25% en la manufactura, de 1.23% en la construcción y de 6.2% en los servicios. Para el caso de la manufactura destacan los efectos directos (2.96% de incremento en el empleo) e indirectos (de 1.29%, y los mayores de los sectores considerados). A nivel sectorial se manifiesta que hasta el segundo semestre de 2002 un grupo de actividades vinculadas al proceso de sustitución de importaciones – examinado anteriormente –, han sido los que mayor empleo han generado: productos de tabaco, carnes y aceites, curtido y acabado de cuero, productos de caucho y de horno de coque, así como productos de la refinación del petróleo. Paralelo a este proceso, y a diferencia de los incentivos generados en contra de sectores intensivos en fuerza de trabajo, se observa, al segundo semestre de 2003, un aumento incluso superior en las horas trabajadas, con lo que aumenta tanto el grado de informalidad y la intensidad de la fuerza de trabajo.<sup>94</sup> En el mediano plazo, y con base en desempeño del empleo industrial desde 2001, se espera que los sectores intensivos en fuerza de trabajo y orientados al mercado externo, tales como la elaboración de aceites y carnes, productos de molinería y preparaciones para animales, productos de caucho y papel, de curtido, así como partes y piezas para automotores, tengan el mayor dinamismo en la generación de empleo, destacando por mayores niveles de rentabilidad y de aumentos en los salarios nominales durante 2002-2003 (CEP 2003/c).



### 2.3. Brasil

Las condiciones y políticas macroeconómicas analizadas para Brasil en el capítulo 1.3. generaron una especialización industrial que redujo los segmentos en la cadena de valor agregado en los que participaba Brasil, y particularmente en los procesos más complejos, que fueron sustituidos crecientemente por importaciones.<sup>95</sup> Hasta mediados de los noventa, de

<sup>94</sup> La tendencia pareciera profundizar el desempeño ya examinado para el período 1990-1996: contracción a empleos plenos y compensación parcial mediante subocupación demandante (Frenkel y González Rosada 1999; Frenkel y Ros 2003).

<sup>95</sup> La OECD (2001:44) analiza que para el período 1991-1998 la participación de las inversiones de maquinaria y equipo nacional cae de niveles superiores al 85% hasta niveles cercanos al 60%.

igual forma, el proceso de apertura había logrado un significativo aumento en los coeficientes de las importaciones sobre el PIB, aunque mucho más limitado en términos de las exportaciones. Los procesos anteriores representaron pérdidas significativas de empleo industrial y un “achicamiento” significativo en sectores como la química, mecánica, textil y caucho, entre otros sectores (Macedo Cintra 2003).

El aspecto último es de la mayor relevancia para 1990-1994: durante el período la participación del empleo de la industria cae continuamente para alcanzar niveles inferiores al 35% en 1994 y la apertura arancelaria afectó directamente el desempeño negativo de sectores como farmacéutica, material eléctrico y química, entre otros (Paes de Barros, Cruz, Foguel y Mendonça 1996). Los mismos autores destacan que durante 1990-1994 se limitó la pérdida de empleos como resultado de un aumento de la eficiencia y una orientación exportadora, aunque el significativo aumento de las importaciones en 1995 sí generó una pérdida cercana a los 400,000 empleos.<sup>96</sup> No obstante las tendencias anteriores, los salarios reales aumentan significativamente con niveles de productividad estancados, siendo que la apertura destruyó empleos de diversa calidad (y sin encontrar resultados contundentes hasta 1995 al respecto).

Como resultado de las tendencias macroeconómicas durante los noventa, los costos laborales unitarios de Brasil a nivel sectorial aumentaron significativamente durante 1980-2000: tal es el caso de productos alimenticios y maquinaria eléctrica, en cuyo caso aumentaron con respecto a los Estados Unidos de 0.53% a 0.74% y de 0.52% a 0.81%, respectivamente (UNCTAD 2003:108).<sup>97</sup>

En otra índole, Stallings y Weller (2001) examinan que en el caso de Brasil para 1992-1997, y a diferencia de Argentina y México, las diferencias salariales según el nivel educativo fueron las más altas de los 8 países considerados, aunque no aumentaron durante el período. Incluso entre 1993 y 1999 la brecha salarial según el nivel educativo se redujo, tanto para el total de la economía como para los sectores de bienes y servicios transables y no transables (CEPAL 2002).

A nivel sectorial la economía vislumbra una serie de patrones de especialización desde inicios de los noventa:

1. Con la estabilidad de precios en 1994 se profundizó la adopción de nuevos métodos de gestión y organización del trabajo, que se intensificaron con nuevos insumos importados y la masiva introducción de la IED vía adquisición de empresas y fusiones en otros casos, así como la introducción de nuevos productos (Barros de Castro 2003). En una reflexión del autor comparando a grandes rasgos el proceso de industrialización durante 1940-1980 y el de 1988-2000, se destaca que para el período de industrialización reciente la nueva inversión – tanto extranjera como nacional – busca “recombinar recursos” (Barros de Castro 2003:78) y así hacer más eficiente la producción con los recursos existentes: se realizan, en general, copias de productos y procesos maduros existentes en los países desarrollados, en base a una demanda y mercados relativamente saturados. Así, “la apertura no acarrió grandes desplazamientos intersectoriales hacia actividades que hacen uso intensivo de mano de obra o de recursos naturales” (Barros de Castro 2003:78). Destacan, desde esta perspectiva, procesos de ensamble en base a mano de obra poco

<sup>96</sup> Los datos de los autores no concuerdan con la información proporcionada por el PADI (véase el Anexo 1), siendo que durante 1990-1995 la manufactura perdió más de 141,000 empleos o el 17.38%. Las tendencias anteriores, contradictorias, requieren de un mayor análisis.

<sup>97</sup> Al respecto, sin embargo, los costos laborales unitarios se incrementaron mucho más para Argentina en el período de análisis.

calificada y aumentos de eficiencia y productividad en base a insumos importados con un tipo de cambio real sobrevaluado.<sup>98</sup>

2. Los principales 15 sectores de exportación, a tres dígitos de la SITC, contribuyeron con el 61% del aumento de las exportaciones durante el período. Destacan, por un lado, un grupo de sectores – particularmente aviones, equipo de telecomunicaciones y autos de pasajeros, entre otros – que contribuyeron con el 25% del crecimiento de las exportaciones brasileñas. El caso de la industria aeronáutica destaca como de las pocas experiencias exitosas en cuanto a la cooperación de los sectores privado y público, y con un importante potencial en mercados como el de China. El resto de los principales sectores está representado por *commodities* agrícolas y semielaborados: carnes, celulosas, azúcar y diferentes minerales, café, madera, así como calzado y muebles, entre otros. Sólo estos sectores basados en materias primas y una alta intensidad de trabajo participaron con más del 30% de las exportaciones totales de Brasil en 2002 (Coutinho, Hiratuka y Sabbatini 2003).
3. No obstante los importantes flujos examinados de IED – véase el capítulo 1.3. – y con importantes efectos sectoriales<sup>99</sup>, la mayor parte de éstos se realizó en los sectores de bienes no transables y comprando activos existentes, en ambos casos sin necesariamente mejorar directamente la competitividad de los sectores de bienes transables. Estas tendencias se reforzaron con las nuevas actividades de las empresas extranjeras y la propia IED orientadas al mercado doméstico<sup>100</sup>, las cuales no mejoraron los problemas en la balanza de pagos.
4. Argentina, como el principal socio del Mercosur, no sólo ha asumido un rol comercial importante para Brasil, sino que también como receptor de inversiones: a 2001, Argentina fue el principal receptor de inversiones en el sector industrial – con 1,024 millones de dólares o el 47.2% del total – y altamente concentradas en extracción y refinación de petróleo.
5. Si bien la penetración de las importaciones – medida sobre el consumo aparente y el producto para 49 sectores manufactureros durante 1989-1998 (Mesquita Moreira 2002) – es generalizada y aumenta del 4.3% al 20.3%, destaca que las actividades agrupadas bajo el rubro de intensivas en capital – vinculadas con el sector automotriz, maquinaria e instrumentos y diversos productos electrónicos – son las que mayores niveles alcanzan, de un 44.1% de la producción en 1998, y a comparación de un 6.9% en 1989. No obstante lo anterior, el análisis de Mesquita Moreira (2002) también refleja que las actividades definidas como intensivas en fuerza de trabajo – incluyendo actividades vinculadas a la confección y textiles, así como calzado, entre otros – son las que más aumentan el coeficiente de importación, de 1.5% al 11.7% durante el período. Como contraparte, son los sectores intensivos en tecnología los que durante 1989-1998 presentan la mayor

<sup>98</sup> El autor señala como sectores “típicos” de este proceso a la industria textil y del calzado en Brasil. Sin embargo, también en sectores aparentemente de alta tecnología y modernos como el automotriz son preponderantes los procesos de montaje o ensamble.

<sup>99</sup> En 1995 las empresas extranjeras fueron responsables del 10% de la producción brasileña y su participación en las 500 mayores empresas privadas y las 50 mayores empresas públicas aumentó del 31% en 1990 al 36% en 1997 (CEPAL 1998).

<sup>100</sup> Tanto la CEPAL (2003/c) como Coutinho, Hiratuka y Sabbatini (2003) enfatizan, adicionalmente, que la racionalidad de la IED en Brasil fue, básicamente, la de buscar explotar el mercado doméstico y no necesariamente la de exportar, a diferencia de México, por ejemplo.

dinámica y niveles de exportación con respecto al producto, del 9.3% al 23.2%. Para la manufactura en su conjunto aumenta del 8.8% al 14.8%.<sup>101</sup>

6. Desde esta perspectiva, y considerando los aspectos macroeconómicos y sectoriales de la manufactura, son los sectores de mayor dinámica exportadora, los sectores intensivos en tecnología y en capital, los que generan los mayores déficit comerciales con respecto a su producción, con un ritmo ascendente: en el caso de los sectores intensivos en tecnología el coeficiente disminuye de un 2.4% en 1989 a un -20.9% en 1998. Adicionalmente resalta que incluso los sectores manufactureros intensivos en materias primas generan un déficit comercial durante todo el período y, en segundo lugar, con algunas excepciones, sólo los sectores intensivos en fuerza de trabajo generan un superávit con tendencia a la baja durante el período (véase el cuadro 11).

#### CUADRO 11

Sector manufacturero: coeficientes de importaciones y exportaciones sobre la producción por agrupamientos de 49 sectores manufactureros (1989-1998)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<b>TOTAL</b>										
Exportaciones	8.8	9.4	12.3	13.3	12.5	12.2	12.7	13.0	13.7	14.8
Importaciones	4.3	5.7	7.8	7.4	8.9	10.4	15.5	16.3	19.4	20.3
Balanza comercial	4.5	3.7	4.5	5.9	3.6	1.8	-2.8	-3.3	-5.7	-5.5
<b>Intensivo en capital</b>										
Exportaciones	7.5	7.9	9.8	9.6	9.2	9.6	10.5	11.1	11.0	11.4
Importaciones	8.7	9.9	12.9	10.3	12.0	13.5	19.0	20.8	22.4	24.2
Balanza comercial	-1.2	-2.0	-3.1	-0.7	-2.8	-3.9	-8.5	-9.7	-11.4	-12.8
<b>Intensivo en fuerza de trabajo</b>										
Exportaciones	6.6	6.4	10.8	10.9	9.9	9.7	10.2	11.1	12.4	13.3
Importaciones	1.5	2.0	3.1	2.5	4.1	5.6	10.7	11.1	12.8	11.7
Balanza comercial	5.1	4.4	7.7	8.4	5.8	4.1	-0.5	0.0	-0.4	1.6
<b>Intensivo en tecnología</b>										
Exportaciones	9.3	10.0	15.4	15.9	13.8	13.6	14.3	17.0	19.4	23.2
Importaciones	6.9	9.8	14.9	13.1	13.9	16.8	24.4	29.1	29.7	44.1
Balanza comercial	2.4	0.2	0.5	2.8	-0.1	-3.2	-10.1	-12.1	-10.3	-20.9
<b>Intensivo en materias primas</b>										
Importaciones	2.9	3.4	4.4	4.1	4.9	6.0	7.5	5.6	7.8	8.1
Exportaciones	11.3	12.7	14.3	15.2	15.8	16.0	19.4	18.1	18.3	18.8
Balanza comercial	-8.4	-9.3	-9.9	-11.1	-10.9	-10.0	-11.9	-12.5	-10.5	-10.7

Fuente: elaboración propia con base en Mesquita Moreira (2002).

7. El mismo estudio indica que la participación del valor agregado dentro del manufacturero durante 1989/1990 y comparado con 1997/1998 sufre varios cambios sustanciales: el principal sector beneficiado es el intensivo en materias primas, seguido por el intensivo en tecnología; en ambos casos tanto la demanda interna como las exportaciones juegan un papel positivo. Por el contrario, el agrupamiento de actividades intensivas en capital, y

<sup>101</sup> El análisis de Aparecida Feijo, Gonzaga M. De Carvalho y Schaefer Rodriguez (2003) examina además el creciente grado de concentración en la industria de la transformación, particularmente durante la segunda mitad de los noventa como resultado del proceso de apertura, y particularmente en los sectores de alta y tecnología media.

particularmente el intensivo en fuerza de trabajo, ve caer su participación como resultado de los efectos negativos tanto en las exportaciones como en el mercado doméstico.<sup>102</sup>

8. Si bien la información para el empleo no es tan abundante y compatible como la comercial y del producto, Mesquita Moreira (2002:24) destaca muy importantes aumentos en la productividad durante 1990-1998 y varios de sus subperíodos: en todos los casos, sin embargo, y prácticamente sin excepción no obstante diversas fuentes, los espectaculares aumentos en la productividad laboral – y según los resultados de Aparecida Feijo, Gonzaga M. De Carvalho y Schaeffers Rodriguez (2003) altamente correlacionados con el creciente grado de concentración manufacturera – se obtienen mediante aumentos positivos en el producto y caídas sustanciales en el empleo; para 1990-1998, por ejemplo, el empleo cae en un 40.4%<sup>103</sup>, mientras que el producto aumentó en 14.3%, con un incremento acumulado en la productividad de 91.6%. Para 1994-1998 el estudio de Aparecida Feijo, Gonzaga M. De Carvalho y Schaeffers Rodriguez (2003) refleja que los sectores de tecnología alta y media-alta son los únicos que disminuyen su participación en el empleo manufacturero, mientras que los de tecnología baja y media-baja lo aumentan, con un significativo aumento en la escolaridad del mismo. Es decir: aumentó el grado de escolaridad durante 1994-1998, si bien la remuneración media disminuyó.
9. Los datos a nivel de empresa son limitados y no permiten examinar con nitidez los efectos de la apertura en las empresas de menor tamaño. No obstante, los estudios existentes (Rocha y Da Silva 2002) indican que durante 1985-1994 las pequeñas y medianas empresas (PYME) han disminuido en número y tamaño, y con respectivas importantes caídas en las participaciones en el sector industrial: en 1985 empleaban el 60% del empleo, en 1994 el 43%, patrón que pareciera estar vinculado con la dinámica de actividades en nuevas regiones, particularmente en el norte y nordeste.
10. Las estructuras anteriores, e incluso de más largo plazo desde los ochenta, han llevado a la profundización de la “dualidad económica, esto es, una distancia muy grande entre el ingreso de los trabajadores del sector moderno comparado con el del atrasado ... nosotros tenemos un sector moderno con una alta productividad y trabajadores con un ingreso relativamente más elevado al lado de un sector atrasado con baja productividad y trabajadores con bajo ingreso” (Nakanano 2003).<sup>104</sup>

Bonelli (1997:76) resume la problemática del sector manufacturero para finales de los noventa de la siguiente forma: “Mientras tanto, la opinión pública está entre dos fuerzas antagónicas. Por un lado, se beneficia de nuevos productos, más baratos y de mejor calidad,

<sup>102</sup> Los resultados, sin embargo, contrastan con el análisis de Aparecida Feijo, Gonzaga M. De Carvalho y Schaeffers Rodriguez (2003) que señalan que para 1985-1998 “no hubo un *downgrading* en la estructura industrial brasileña pues los sectores de alta y media-alta tecnología ganan espacio en detrimento de los de tecnología baja y media-baja”. No obstante lo anterior, sí se aprecia un proceso de caída de participación en el empleo de los sectores de tecnología alta y media-alta durante 1994-1998, en base al análisis de los mismos autores. Gonzaga M. De Carvalho (2002) retoma el debate a detalle – particularmente contra el argumento de un proceso de desindustrialización y patrón de especialización hacia *commodities* y en materias primas y bienes intermedios- y demuestra en base a la *Pesquisa Industrial Anual* que durante 1990-2000 fueron los sectores de bienes durables y de *commodities* industriales los de mayor crecimiento en el PIB, mientras que los difusores de tecnologías e industrias tradicionales obtuvieron un crecimiento muy bajo y negativo para los *commodities* agrícolas. El tema requiere de mayor análisis en el futuro.

<sup>103</sup> Barros de Castro (2003), en base a la Encuesta Industrial Mensual, señala una caída del empleo industrial durante 1990-1999 de 52%.

<sup>104</sup> El estudio de Barros de Castro (2003:75) secunda esta visión general: “En principio, la combinación de salarios bajos, actividad informal (con evasión de impuestos y retención de contribuciones sociales) y mercados de equipamientos de segunda mano favorece la existencia de negocios caracterizados por la desactualización y la baja productividad ... este tipo de fenómeno trae al ámbito manufacturero los efectos de la heterogeneidad económica y social del país ...”.

tanto nacionales como importados, lo que la lleva a apoyar y aplaudir la apertura comercial. Por otro lado, se ve expuesta a un sinnúmero de quejas empresariales y amenazas de pérdida de empleo debido, como lo señalan los agentes que presionan, precisamente a las medidas de liberalización comercial. Esa es la manera como el choque entre estas dos alternativas de política es percibido por la sociedad brasileña”.

## **2.4. Conclusiones preliminares**

Iniciemos con los principales resultados de la experiencia mexicana desarrollada en el capítulo. Entre 1991-2003 la economía mexicana generó 5,240,000 empleos formales –siendo que el 68.91% del aumento de la PEA no obtuvo un empleo bajo este rubro – y durante 1988-2001, 7.82 millones de ocupaciones. De éstas últimas, la manufactura contribuyó con el 11.05% de las ocupaciones totales, el Grupo 1, el del mayor coeficiente de apertura, con el 1.78%, el Grupo 2 con el 4.94% y el Grupo 3 con el 93.28%. Es relevante señalar que sólo la industria maquiladora de exportación, es decir, sólo una parte de la ITE, generó 833,159 empleos, o el 96.44% del empleo manufacturero; como resultado, la generación de empleo del sector no manufacturero es prácticamente nula para 1988-2001 y negativa para 1988-2003. De igual forma, el análisis de la elasticidad empleo-producto también reflejó una significativa tendencia a la baja durante los subperíodos 1988-1994, 1995-2000 y 2001-2003 del coeficiente para el total de la economía, aunque varió según la tasa de crecimiento del PIB para el caso de la manufactura.

Para el caso mexicano se presentaron, brevemente, el vínculo entre las políticas macroeconómicas y políticas sectoriales y comerciales, particularmente comerciales, empresariales e industriales. En resumen, desde 1988 y los inicios de la estrategia de la liberalización, las políticas sectoriales han sido implementadas en forma coherente y de corte horizontal, es decir, afectando a las empresas por igual. La postura anterior, además, refleja que se han reducido sustancialmente los montos de apoyo a las empresas, además de una falta de estrategia en el corto, mediano y largo plazo.

Adicionalmente, ¿cuáles fueron las características de las 15 ramas de la economía mexicana con los mayores niveles de apertura durante 1988-2001? Estas 15 ramas – en su totalidad actividades del sector manufacturero o de bienes transables – destacan por un grado de apertura inicial, en 1988, significativamente superior al resto de la economía, su duplicación en la participación de las exportaciones para alcanzar niveles cercanos al 50% en 2001 y el mayor grado de déficit comercial de la economía mexicana durante el período. Considerando su mínima participación en el PIB y en el empleo, su participación cae para el período y la productividad aumenta en 51.13%, siendo que es el grupo de ramas con la mayor brecha entre el incremento de la productividad y de los salarios reales y con tendencia a la alza durante el período. Por último, estas ramas del Grupo 1 son las que presentan el menor incremento de los salarios reales, en comparación con el resto de la economía. Los datos de la ENEU, de igual forma, reflejaron el significativo aumento del nivel de escolaridad del empleo urbano, así como de la participación de las mujeres y el seguro de los trabajadores al IMSS, aunque con una disminución en otras prestaciones como el aguinaldo y las utilidades.

La falta de generación de empleos de la economía mexicana con respecto al aumento de la PEA desde la apertura, pero particularmente de la manufactura no-maquiladora y de los sectores con mayor grado de apertura – aquellas ramas del Grupo 1 – pareciera ser una de las principales características de la economía mexicana desde el proceso de apertura en 1988. De igual forma, entonces, el empleo generado por estas ramas de alto nivel de apertura está asociado con salarios reales con una tendencia a la baja con respecto al resto de la economía



durante 1988-2001.<sup>105</sup> Las tendencias anteriores son de la mayor relevancia, considerando que: a) la absorción de empleo por parte del sector de bienes transables en México hasta 2001 ha sido muy limitada, recordando que desde entonces el empleo manufacturero y en la maquila se han desplomado, b) en términos de la calidad del empleo – particularmente bajo el rubro de salarios reales – la misma se ha visto reducida, y particularmente en los sectores de mayor apertura.

Los resultados anteriores, entonces, indican un significativo empeoramiento de las condiciones del empleo y su calidad desde inicios del proceso de apertura<sup>106</sup>, y a diferencia de varios de los estudios realizados hasta finales de los noventa o 2000, como se examinó con detalle en el capítulo. La temática está vinculada a los patrones de especialización productivo y comercial en México desde 1988, y examinados en el capítulo 1: una significativa orientación exportadora del aparato productivo, basado en importaciones temporales para su exportación, cuyos procesos reflejan un mínimo grado de “endogeneidad territorial” (Dussel Peters 2000) e independientemente del producto transformado. Si bien México ha destacado por su alto dinamismo en las exportaciones, estos procesos destacan, adicionalmente, por su baja participación en el PIB y el empleo.

¿Qué aspectos comunes y diferentes reflejan las experiencias de Argentina, Brasil y México en cuanto a los efectos del proceso de apertura desde los noventa y particularmente en el sector manufacturero?

Entre los principales aspectos comunes destacan el proceso de polarización a nivel sectorial, en el cual sólo un grupo de actividades se han visto beneficiadas por el proceso de apertura, aunque con limitada participación en el empleo y el PIB total. El proceso pareciera ser particularmente profundo en Brasil y México, también como resultado de la creciente participación en el PIB de empresas nacionales y otras vinculadas a la IED y orientadas a las exportaciones.<sup>107</sup> De igual forma, las manufacturas de los tres países durante los noventa han pasado por un profundo proceso de reestructuración con el objeto de aumentar la eficiencia, reflejado en el aumento de la productividad; estas reestructuraciones han sido tanto en la organización de las empresas como en los procesos que realizan y sus vínculos con el mercado doméstico y/o externo. Tercero, la participación del sector manufacturero en el empleo de las respectivas economías ha disminuido sensiblemente, en forma dramática en Argentina y Brasil e incluso expulsando fuerza de trabajo, y en menor medida en México. Lo anterior es de la mayor relevancia: los sectores en los tres países: si bien han logrado importantes avances concerniente a los niveles de productividad, tanto en el caso de Argentina como Brasil lo han hecho mediante la reducción de empleo y del producto – un aumento del producto de 0% en el caso de Brasil – durante los noventa. En cuarto lugar, en las tres economías los salarios reales se encuentran en 2003 muy por debajo de los niveles de inicios del proceso de apertura: tal es el caso para las remuneraciones medias reales manufactureras en Argentina y Brasil y los salarios mínimos reales en México, aunque en México los salarios reales manufactureros han aumentado en 16% durante 1988-2003. Es decir, la calidad del empleo generado desde el período de apertura ha empeorado. En quinto lugar, y como resultado del cuarto aspecto desarrollado, son los sectores no transable e informal los que han generado la mayoría del empleo desde el proceso de apertura, y no obstante la creciente

<sup>105</sup> El resultado es de la mayor relevancia: paradójicamente el proceso de apertura genera un proceso de “convergencia hacia abajo”, es decir, las ramas con mayor nivel de apertura y salarial, con un aumento del salario real de apenas 4.15% durante 1988-2001, “convergen” con el resto de las ramas que presentan una dinámica muy superior bajo este rubro.

<sup>106</sup> En el documento no se realizó un estudio de causalidad o con otros métodos econométricos. Es decir, no puede concluirse que el proceso de apertura es causante único de estos resultados, lo cual tampoco se propone en el documento.

<sup>107</sup> Con el objeto de analizar los efectos de la IED en la economía mexicana, Dussel Peters, Galindo y Loría (2003) asocian a la IED con las exportaciones y bajos – con tendencia a la baja – niveles de investigación y desarrollo, entre otras variables, en el sector manufacturero durante la década de los noventa.

flexibilidad del empleo en términos salariales. Un sexto aspecto, pero que requiere mayor análisis y evidencia, se refiere a la especialización productiva y comercial, orientada hacia las exportaciones, de los tres países en procesos relativamente primitivos y/o maduros de *commodities*<sup>108</sup> – e independientemente del producto específico – con altos porcentajes de insumos importados de los países industrializados: tanto la IME y las ITE en México reflejan este proceso, aunque, como se señaló en el documento, también existen fuertes indicios de que esto está sucediendo en Argentina y Brasil. Desde esta perspectiva, y tal como se examinó con detalle en el documento, el proceso de apertura y el propio TLCAN han generado en México una estructura productiva y comercial endeble y con mínimos encadenamientos hacia adelante y hacia atrás – como resultado de los procesos de las ITE –, con efectos limitados en cuanto a valor agregado y empleo y su calidad. No es de esperarse para el caso de México que este patrón de especialización cambie en el corto plazo, tanto ante la crisis de la industria maquiladora de exportación desde 2001 y la falta de estrategia por parte de las instituciones públicas. La creciente especialización en *commodities* por parte de los tres países examinados y en procesos intensivos en fuerza de trabajo, de igual forma, reflejan una creciente competencia en los inferiores segmentos de valor agregado de cadenas de valor global, y con implicaciones negativas en sus respectivos precios, empleo y su calidad, así como el desarrollo tecnológico y procesos de aprendizaje, entre otras variables.<sup>109</sup> Séptimo, los sectores manufactureros con mayores éxitos en su desempeño exportador también han generado altos y crecientes déficit comerciales y en la cuenta corriente; el aspecto es de la mayor relevancia para vincular la incertidumbre macroeconómica con la organización industrial, comercial y productiva específica que se ha gestado en los respectivos países desde el proceso de apertura y para comprender las dificultades en sobrellevar las históricas limitaciones estructurales en la balanza de pagos de América Latina. Es decir, el proceso de apertura, por el momento, no ha generado condiciones para sobrellevar estas dificultades y, en el caso de México, las ha exacerbado: las actividades bajo el Grupo 1, aquellas que experimentaron el mayor grado de apertura desde 1988, son también las principales causantes, y en forma creciente, del déficit comercial.

Caben señalar, por otro lado, algunas de las diferencias entre los países examinados. México, y a diferencia de Argentina y Brasil, se ha especializado, y como resultado del proceso de apertura, en *commodities* de nivel tecnológico medio y alto – particularmente en el sector automotriz, autopartes y electrónica – mientras que tanto en Argentina como en Brasil los productos agroindustriales y su transformación han preponderado. No queda del todo claro si estos diversos tipo de especialización productiva y comercial generarán en el mediano y largo plazo tendencias convergentes o divergentes entre ellas. En los tres, sin embargo, parecieran conformarse procesos de especialización basados en fuerza de trabajo barata y mediante el uso de tecnología de mayor nivel, lo cual se refleja también en procesos con mayor intensidad de capital y crecientes grados de escolaridad del empleo durante los noventa en los tres países. En segundo lugar, los desincentivos que ha generado la macroeconomía en el sector productivo también refleja grados diversos: mientras que en Argentina la convertibilidad se convirtió en un “camisa de fuerza” con enormes costos socioeconómicos y en el sector productivo en términos de sobrevaluación del tipo de cambio real y la falta de financiamiento para con el sector; si bien también se perciben tendencias paralelas en Brasil y México, los niveles son muy diferentes, y particularmente en el caso de Brasil, con importantes oscilaciones durante los noventa. En tercer lugar destaca que en Argentina la participación manufacturera en el empleo ha disminuido continuamente en la

<sup>108</sup> Los documentos de Katz (2000) y Katz y Stumpo (2001) también concluyen, con diversas estadísticas, en este sentido.

<sup>109</sup> Desde esta perspectiva, aunque se requiere un análisis comparativo mucho más detallado de los procesos en los que se han especializado Argentina y Brasil, tal pareciera que los patrones de especialización en los tres países han generado resultados semejantes, no obstante la diversidad de productos producidos y comercializados.

década de los setenta, ochenta y noventa en forma continua, reflejando un profundo proceso de destrucción del mismo. A contraparte, la TCPA del empleo en México fue positiva en los tres períodos y en Brasil cayó con un -6% en los noventa.

Así, los efectos del proceso de apertura en Argentina, Brasil y México no ha mejorado la generación de empleo y su calidad durante los noventa y, adicionalmente, ha generado nuevas estructuras productivas que han exacerbado los problemas de la balanza de pagos. Si bien es posible argumentar que el proceso es necesario con el objeto de sobrellevar las limitaciones generadas durante décadas por la ISI y aumentar la eficiencia y productividad, el análisis refleja que el proceso iniciado va mucho más allá: en el caso de Argentina pareciera que se ha destruido sistemáticamente durante décadas al sector productivo en aras de la estabilidad macroeconómica, mientras que los cambios estructurales en la manufacturera han generado patrones de especialización productivos y comerciales en *commodities* con inferior calidad de empleo y mayores requisitos de escolaridad. Si bien con diferencias examinadas, también en Brasil y México se aprecian patrones de especialización en los que preponderan *commodities* y procesos primitivos de transformación, aunque con excepciones relevantes. Continuar con estos patrones de especialización implica que los nuevos empleos generados en el futuro serán remunerados como de baja calidad – no obstante el aumento en su escolaridad – para poder competir globalmente, con sus repercusiones territoriales, sociales, económicas y políticas.

### 3. Estrategias y propuestas de política

El documento realiza en cada capítulo conclusiones preliminares, por lo que no se realizará un apartado de conclusiones. Por el contrario, el apartado busca plantear diversas opciones para sobrellevar las dificultades y limitaciones y potenciar los éxitos señalados.

Cabe señalar que este trabajo no agota los temas tratados. Temas como los conceptos y teorías vinculadas al comercio internacional, el grado de causalidad entre el proceso de apertura y las variables examinadas, los patrones de especialización específicos, considerando productos y particularmente procesos, en Argentina y Brasil, el aparente “desequilibrio” del mercado de trabajo durante los noventa en los países considerados o el establecimiento de nuevos patrones productivos, comerciales y en el mercado de trabajo, así como la asociación y causalidad entre oferta y demanda de trabajo y su grado de escolaridad, entre otros, requieren de mayor análisis en los países.

No obstante las limitaciones anteriores, ¿qué propuestas de política pudieran sobrellevar algunas de las problemáticas y limitaciones que han surgido en Argentina, Brasil y México desde el proceso de apertura en la década de los noventa?

En primer lugar, es impostergable que la política macroeconómica aborde y reformule en forma explícita, pragmática y con claras prioridades, el tema del empleo y su calidad, así como la integración productiva y comercial experimentada desde la apertura. El empleo y su calidad, desde esta perspectiva – al igual que como se elabora en cualquier libro de texto de macroeconomía – es un tema eminentemente macroeconómico, por lo que no es conceptualmente válido considerar que la macroeconomía esté “estabilizada”, mientras que otros temas macroeconómicos como el propio empleo y su calidad, así como el crecimiento económico, el consumo y la inversión, entre otros temas, no sean considerados desde el inicio de las políticas. Para el caso de los países examinados resalta que la generación de condiciones macroeconómicas que permitan un crecimiento económico sustentable en el corto, mediano y largo plazo es fundamental – si no es que la principal variable – para el

*nivel* de la generación de empleo. Desde esta perspectiva, resulta indispensable tener consciencia y llevar a cabo políticas económicas para fortalecer el mercado interno de los respectivos países. Continuar con políticas macroeconómicas que generen un sesgo anticompetitivo, y particularmente en contra del sector manufacturero, es en los tres países, resultado de una visión ortodoxa del funcionamiento de las macroeconomías. Un par de aspectos propositivos resultan imperantes en este contexto:

- a) Reconsiderar las prioridades y la estrategia macroeconómica seguida en forma pragmática y conjuntamente entre los sectores público, privado y sindicatos, entre otros sectores socioeconómicos. ¿De qué forma, en qué sectores y mediante qué incentivos competirán los respectivos países en el mercado mundial? Desde esta perspectiva, la fuerza de trabajo barata continuar no puede continuar siendo el factor decisivo de especialización productiva y comercial ante las condiciones salariales existentes en Asia y Centroamérica, entre otras regiones. Y, ¿qué papel pueden jugar en este contexto las empresas transnacionales? La orientación exportadora resultante del proceso de apertura, en el mejor de los casos, no ha generado condiciones de sustentabilidad macroeconómica y requiere de profundas reformas para compatibilizar las opciones de política nacional pública – políticas empresarial, de desarrollo tecnológico, comercial, educativa, entre otras – y privada – tanto a nivel intra como interempresa – con las condiciones inherentes al proceso de globalización.<sup>110</sup>
- b) Una política monetaria que permita canalizar financiamiento al sector productivo. En los tres países, además de diversas turbulencias y oscilaciones macroeconómicas, el sistema financiero ha canalizado sus recursos con diversos destinos especulativos, pero en ínfima participación al sector productivo, además de altas tasas de interés. El desempeño anterior también se refleja en el creciente endeudamiento externo del sector privado, causado por grandes grupos con capacidad en el exterior, mientras que es mucho más compleja para las empresas de menor tamaño. Así, las respectivas bancas de desarrollo debieran retomar su función de primer piso y la banca comercial comprometerse con el sector productivo, asumiendo riesgos y costos.
- c) El tipo de cambio nominal no puede seguir usándose como ancla antinflacionaria, tal y como ha sucedido en Argentina y México y durante varios períodos en Brasil durante los noventa.<sup>111</sup> Las experiencias en los tres países demuestran que la apreciación del tipo de cambio real llega rápidamente a niveles insostenibles, además de los estragos que causa en las actividades productivas y comerciales. Un tipo de cambio real competitivo, desde esta perspectiva, sin lugar a dudas puede llegar a generar un aumento en los precios relativos o inflación, el cual es manejable macroeconómicamente a niveles entre un 10% y hasta un 15%. De otra forma, querer forzar a que la inflación disminuya a niveles cercanos a los estadounidenses y debajo de un 3% genera costos que en la experiencia de los tres países son demasiado altos en términos socioeconómicos.
- d) Como parte de esta visión de la generación de condiciones competitivas para el sector productivo es fundamental el control de las finanzas públicas, aunque haciendo uso de políticas anticíclicas y con opciones para fortalecer la demanda efectiva según la coyuntura específica.

<sup>110</sup> En el caso de México, por ejemplo, a inicios de 2004, no se ha siquiera iniciado con este tipo de debate, no obstante claras señales de una “erosión” del TLCAN y de la industrialización orientada hacia las exportaciones y las experiencias de otros países latinoamericanos.

<sup>111</sup> Al respecto véase el análisis de Camargo (1999) para Argentina, Brasil y México.

- e) La generación de empleo y su calidad es una prioridad socioeconómica y macroeconómica en los tres países examinados y deben vertirse recursos y personal especializado para mejorar sus condiciones: niveles de desempleo superiores al 5%, incluso cercanos al 20% en Argentina durante los noventa, son socioeconómicamente insustentables en países en donde no existen instituciones ni seguros contra el desempleo. Tal y como se examina en el punto c), este tipo de políticas y gastos genera una compensación (*trade off*) con otras variables macroeconómicas, el nivel de inflación, por ejemplo.

En segundo lugar es de importancia el fortalecimiento del marco institucional privado y público en sus diversos niveles territoriales. Si bien no ha sido parte del análisis en el documento, después de alrededor de 15 años de políticas de estabilización y austeridad – con significativos efectos en el presupuesto público y particularmente en instituciones –, muchas de las instituciones públicas y privadas existentes desde la ISI se encuentran o debilitadas o han dejado de existir. Estas instituciones no constituyen garantía de éxito para la toma de decisiones, pero sí son una condición indispensable con tal objeto.<sup>112</sup> Con tal objeto, de nueva cuenta, tanto el sector público como el privado requieren de consumir recursos y personal especializado para revertir el debilitamiento de las redes institucionales en los respectivos países y en sus diversos niveles territoriales.

En tercer lugar, el sector manufacturero es una actividad de la mayor relevancia en los tres países considerados. Además de su papel histórico como motor de crecimiento en términos del PIB y del empleo, en la actualidad se ha convertido en el principal vínculo entre las respectivas economías con el mercado mundial: ya sea mediante diversas importaciones (de bienes de consumo, intermedios y de capital), así como para las exportaciones basadas en materias primas, intensivas en tecnología y/o en capital. No obstante sus altas participaciones en las exportaciones e importaciones en Argentina, Brasil y México, también se ha convertido, y crecientemente desde el proceso de apertura, en uno de los principales, si no es que el principal, generador de déficit comercial, con sus efectos macroeconómicos ya analizados. Considerando la función de “correa de transmisión” de la manufactura con el resto de la economía, es fundamental implementar políticas e instrumentos que permitan un proceso de sustitución de importaciones y de fomento a las exportaciones de largo plazo<sup>113</sup>, sin caer en los errores de la ISI durante décadas pasadas. Si bien es válido e indispensable cuestionar sobre la eficiencia y costos del empleo en la manufactura – ante por ejemplo la constante caída de su participación en Brasil (Camargo y Neri 1999) –, no es suficiente argumentar con respecto a una trayectoria “natural” y a la baja del empleo manufacturero. Entre los principales instrumentos para generar condiciones competitivas para el sector productivo de largo plazo y en forma conjunta entre los sectores privado y público se propone:

- a) Revisar los principales tratados comerciales – TLCAN y MERCOSUR – con respecto a los resultados que han generado en las respectivas regiones. En el caso de México y el TLCAN, por ejemplo, la reducción arancelaria como principal instrumento de competitividad se ha erosionado. Así, pareciera indispensable crear nuevas

<sup>112</sup> Al respecto, véase el análisis de Auer (2002:100) que en base a las experiencias exitosas de Austria, Dinamarca, Irlanda y los Países Bajos con respecto a la recuperación del empleo, destaca la importancia del diálogo social, “que combinan la información recíproca y la discusión de los temas a los niveles más altos con la capacidad de poner en práctica reformas a niveles más bajos”.

<sup>113</sup> En los tres países durante los noventa, después de procesos devaluatorios y bajos niveles de la capacidad de utilización, las economías lograron importantes avances en la sustitución de las importaciones, aunque en general fueron de corta trayectoria. El reciente caso de Argentina, desde 2001, pareciera ser el último en este sentido.

instituciones, normas y políticas que revigoricen y fortalezcan la integración regional, considerando el proceso de polarización que la industrialización orientada hacia las exportaciones ha generado en México, con los recursos y el personal especializado requerido para sobrellevar estas deficiencias.<sup>114</sup>

- b) Revisar los incentivos que se le han otorgado desde el proceso de apertura a procesos – como las importaciones temporales para su exportación – y sectores – como autopartes y automotriz, entre muchos otros, en Argentina y Brasil – y evaluar su continuación con base en su desempeño en términos de empleos y cuenta corriente.
- c) Políticas para sustituir importaciones, para generar proveedores y encadenamientos hacia adelante y hacia atrás y el fomento de bienes transables para su exportación, de igual forma, constituyen elementos de la mayor relevancia para mitigar y sobrellevar la constante incertidumbre en la balanza de pagos y en la cuenta corriente, con sus efectos en el tipo de cambio. Bajo este rubro es significativo ofrecer incentivos y apoyos a agrupamientos de empresas manufactureras, agrícolas y/o agroindustriales con potencial de integración a segmentos de mayor valor agregado en un contexto global.
- d) Programas regional-sectorial<sup>115</sup> orientados hacia agrupamientos de micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES). En los tres países examinados las MIPYMES juegan un papel crucial en la generación de empleo, aunque con sustanciales rezagos en la productividad. Este estrato de empresas requiere respuestas específicas – por ello el énfasis regional-sectorial – a sus necesidades, demandas y propuestas, además de sus efectos para iniciar procesos de eficiencia y aprendizaje colectivo.
- e) Instrumentos para el apoyo a grandes empresas y sus encadenamientos con las empresas de menor tamaño, convirtiéndose en proveedores de empresas de mayor tamaño.

En cuarto lugar, y considerando los aspectos señalados en el primer punto, es indispensable implementar políticas de diversa índole, incluyendo las vinculadas al mercado de trabajo, a nivel regional-sectorial. Este espacio “glocal” – considerando tanto aspectos locales como territoriales – es el más indicado para la *gestión* políticas que divergen en tiempo, espacio y territorio.<sup>116</sup> Este énfasis no descarta la relevancia de políticas nacionales, pero sí considera que éstas son crecientemente limitadas ante los efectos territoriales del proceso de globalización y la complejidad e incapacidad del “Estado nacional” de abarcar ésta diversidad. El potencial de políticas e instrumentos *regionales-sectoriales* conjuntos entre los sectores privado y público a este nivel de gestión es infinito, pero en el contexto del documento pudieran incluirse<sup>117</sup>:

<sup>114</sup> Propuestas específicas requerirían de un análisis regional-sectorial que no pueden llevarse a cabo por cuestiones de espacio en este documento.

<sup>115</sup> El orden de lo “regional-sectorial” es significativo e implica una territorialización de recursos y personal especializado, considerando que el proceso de globalización desde la década de los setenta tiene, en primera instancia, efectos territoriales. Continuar con políticas “sectoriales-regionales”, como por ejemplo en México mediante los Planes Nacionales de Desarrollo sexenales, parecieran no ser útiles y son crecientemente percibidos como imposiciones a las regiones. Este tipo de políticas, bien conviene recordar, en la actualidad no contravienen a lo estipulado por la OMC.

<sup>116</sup> Para un análisis sobre la temática, véase: Dussel Peters (2003/a).

<sup>117</sup> Para un análisis del potencial, dificultades y la realización de este tipo de medidas, véase el caso de Rhenania del Norte desde la década de los ochenta en Meyer-Stamer (2003/a/b) y varias otras publicaciones en [http://inef.uni-  
duisburg.de/page/englisch/PublSerien.html](http://inef.uni-duisburg.de/page/englisch/PublSerien.html) (consultado el 13 de enero de 2004).

- a) Programas regional-sectorial para solucionar *in situ* los crecientes requisitos de escolaridad y capacitación por parte de la economía<sup>118</sup>, donde deben incluirse temas como las condiciones específicas de rotación de la fuerza de trabajo, la creciente estancia en el desempleo y sus causas, decisiones con respecto al apoyo de la recalificación de la fuerza de trabajo o “focalizar” los esfuerzos con jóvenes, entre otros.
- b) El tema de la “flexibilidad” y “desregulación” del mercado del trabajo, desde esta perspectiva, si bien es relevante a nivel nacional, se convierte en una problemática concreta y vinculada a las condiciones regionales-sectoriales.

<sup>118</sup> Para el caso argentino, Kulfas y Ramos (1998:289-290) concluyen: “El hecho de que la tasa de ocupación se haya incrementado de manera generalizada y en proporciones similares entre todos los grupos de trabajadores, cualquiera sea su nivel de educación formal, pone de manifiesto que la relación entre educación y empleo dista de ser lineal y que, por el contrario, involucra cuestiones que no incluyen sólo aspectos relativos a la calidad de la mano de obra sino que también está relacionada con la capacidad de la economía para generar empleos, promover el ascenso y consolidar trayectorias ocupacionales calificantes ... el futuro parece estar más vinculado a una trayectoria macroeconómico de crecimiento que a problemas estructurales en el mercado de trabajo o en el sistema educativo. En otras palabras, las cuestiones estructurales e institucionales y la formación de los recursos humanos pueden resultar condiciones necesarias pero no parecen ser suficientes a la luz de los cambios observados y la tendencia esperable en el futuro. “

## Bibliografía

- Álvarez Galván, José Luis y Enrique Dussel Peters. 2001. "Causas y efectos de los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC) en la Economía mexicana: ¿un segundo TLCAN para con terceros países?". *Comercio Exterior* 51(5), S. 446-456.
- Aparecida Feijo, Carmem, Paulo Gonzaga M. De Carvalho y Maristella Schaeffers Rodriguez. 2003. *Concentração industrial e produtividade do trabalho na indústria de transformação nos anos noventa: evidências empíricas*. Mimeo.
- Altimir, Oscar y Luis Beccaria. 1999. "El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina". *Serie Reformas Económicas* 28, pp. 1-79.
- Aspe Armella, Pedro. 1993. *El camino mexicano de la transformación económica*. Fondo de Cultura Económica, México.
- Auer, Peter (edit.). 2001. *Changing labour markets in Europe. The role of institutions and policies*. ILO, Ginebra.
- Auer, Peter. 2002. *La recuperación del empleo en Europa. El ejemplo de Austria, Dinamarca, Irlanda y los Países Bajos*. OIT, Ginebra.
- Baez, Gloria y Matías Palmero. 2003. *Lineamientos de una estrategia para las negociaciones internacionales económicas y comerciales de Argentina* (productos agrícolas y servicios). CEPAL, Buenos Aires.
- Bancomext (Banco Nacional de Comercio Exterior). 1999. México. *Transición económica y comercio exterior*. BANCOMEXT/Fondo de Cultura Económica, México.
- Córdoba, José. 1991. "Diez lecciones de la reforma económica en México". *Nexos* 158, pp. 31-49.
- Banxico (Banco de México). 2003. <http://www.banxico.org.mx>, consultado el 15 de febrero de 2004.
- Barros de Castro, Antonio. 2003. "El segundo *catch-up* brasileño. Características y limitaciones." *Revista de la CEPAL* 80, pp. 73-83.
- Beccaria, Luis, Oscar Altimir y Martín González Rosada. 2003. *Economía laboral y políticas de empleo*. CEPAL, Buenos Aires.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo). 2003. *Goods Jobs Wanted: Labor Markets in Latin America*. BID, Washington, D.C.
- Bonelli, Regis. 1997. "Política industrial en Brasil: intención y resultados". En, Péres, Wilson (coord.). *Políticas de competitividad industrial. América Latina y el Caribe en los años noventa*, Siglo XXI, México, pp. 37-77.
- Bonvecchi, Carlos y Fernando Porta. 2003. *Las condiciones de consistencia micro/macroeconómica*. CEPAL, Buenos Aires.
- Bresser Pereira, Luiz Carlos. 2003. *Macroeconomía do Brasil pós-1994*. Mimeo.
- Camargo, José Marcio. 1999. "Apertura económica, productividad y mercado de trabajo. Argentina, Brasil y México". En, Tokman, Víctor E. y Daniel Martínez (edits.). *Productividad y empleo en la apertura económica*. OIT, Perú, pp. 11-30.
- Camargo, José Marcio y Marcelo Neri. 1999. "Emprego e produtividade no Brasil na década de noventa". *Serie Reformas Económicas* (CEPAL) 30, pp. 1-33.
- Cassiolato, José Eduardo y Helena M. M. Lastres. 2003. "O foco em arranjos produtivos e inovativos locais de micro e pequenas empresas". En, Martins Lastres, Helena Maria, José Eduardo Cassiolato y Maria Lucia Maciel. *Pequena empresa. Cooperação e Desenvolvimento local*, Relume & Dumará, Río de Janeiro, pp. 21-34.
- Chudnovsky, Daniel, Bernardo Kosakoff, Andrés López y Celso Garrido. 1999. *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*. Fondo de Cultura Económica, México.
- CEP (Centro de Estudios para la Producción). 2002/a. *Evolución reciente de la rentabilidad sectorial*. Septiembre. CEP, Argentina.
- CEP. 2002/b. *Informe sobre cadenas productivas*. Junio. CEP, Argentina.
- CEP. 2003/a. *Los cambios de competitividad luego de la devaluación: un análisis del tipo de cambio real sectorial con Brasil*. Marzo. CEP, Argentina.



- CEP. 2003/b. *Segunda encuesta cualitativa CEP a grandes empresas industriales*. Septiembre. CEP, Argentina.
- CEP. 2003/c. *Dinámica del empleo industrial*. Julio. CEP, Argentina.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 1998. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. CEPAL, Santiago de Chile.
- CEPAL. 2002. *Globalización y desarrollo*. CEPAL, Santiago de Chile.
- CEPAL. (2003/a). *México: evolución económica durante 2002 y perspectivas para 2003* (LC/MEX/L.568). CEPAL, México.
- CEPAL. 2003/b. *Anuario estadístico para América Latina y el Caribe 2002*. CEPAL, Santiago de Chile.
- CEPAL. 2003/c. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe en 2002*. CEPAL, Santiago de Chile.
- Chudnovsky, Daniel y Andrés López. 2001. *La transnacionalización de la economía argentina*. Eudeba, Buenos Aires.
- Colutinho, G. Luciano, Célio Hiratuka y Rodrigo Sabbatini. 2003. "O desafio da construção de uma inserção externa dinamizadora" (versión preliminar). Ciclo de Seminários 2003, "Brasil en desenvolvimento", Rio de Janeiro.
- Dal Bó, Enrique y Kosacoff, Bernardo. 1998. "Líneas conceptuales ante evidencias microeconómicas de cambio estructural". En, Kosacoff, Bernardo (ed.). *El desempeño industrial frente a nuevas incertidumbre*. Universidad de Quilmes, Argentina.
- Dussel Peters, Enrique. 2000. *Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy*. Lynne & Rienner, Boulder, Colorado.
- Dussel Peters, Enrique. 2003/a. "Características de las actividades generadoras de empleo en la economía mexicana 1988-2000". *Investigación Económica* LXIII (243), pp. 123-154.
- Dussel Peters, Enrique. 2003/b. "Ser o no ser maquila, ¿es esa la pregunta?". *Comercio Exterior* 53 (4), pp. 328-336.
- Dussel Peters, Enrique. 2003/c. "Aspectos conceptuales sobre la competitividad en espacio y tiempo". En, Dussel Peters, Enrique (coord.). *Perspectivas y retos de la competitividad en México*. Facultad de Economía/UNAM, CANACINTRA y Centro de Desarrollo Empresarial UNAM-CANACINTRA, México, pp. 19-44.
- Dussel Peters, Enrique y Jorge Katz. 2003. *Diferentes estrategias en el Nuevo Modelo Económico Latinoamericano: Importaciones Temporales para su Reexportación y Transformación de materias primas*. Mimeo.
- Feliciano, Zadia M. 1998. "Does the Minimum Wage Affect Employment in Mexico?". *Eastern Economic Journal* 24 (2), pp. 165-180.
- Ferraro, Carlo. 2003. *Desarrollo productivo local en Argentina*. CEPAL, Buenos Aires.
- Frenkel, Roberto y Martín González Rosada. 1999. "Apertura comercial, productividad y empleo en Argentina". En, Víctor E. Tokman y Daniel Martínez (edits.). *Productividad y empleo en la apertura económica*. OIT, Perú, pp. 31-92.
- Frenkel, Roberto y Jaime Ros. 2003. *Unemployment, macroeconomic policy and labor market flexibility. Argentina and Mexico in the 1990s*. Junio. Mimeo.
- Figuroa, Edgardo y Federico Villalpando. 2003. *Estrategias comerciales y productivas del Mercosur*. CEPAL, Buenos Aires.
- Fuentes, Noé Aarón. 2003. "Apertura comercial y divergencia económica regional en México". *Comercio Exterior* 53 (10), pp. 970-978.
- Fuji, Gerardo. 2000. "Apertura externa y empleo manufacturero en México". *Momento Económico* 109, pp. 47-59.
- Fuji, Gerardo. 2001. "Apertura comercial y empleo agrícola en México, 1993-1998". *Momento Económico* 115, pp. 45-56.
- Garrido, Celso. 2002. "Los bancos mexicanos y el financiamiento a las empresas". Seminario de Coyuntura Microeconómica en América Latina. Santiago de Chile, CEPAL, Agosto.
- Gonzaga M. De Carvalho, Paulo. 2002/a. "A indústria brasileira pós-abertura- uma especialização regressiva?". *Economía Aplicada* 6 (3), pp. 1-13.

- Gurría Treviño, José Angel. 1993. *La política de la deuda externa*. Fondo de Cultura Económica, México.
- Hernández Laos, Enrique. 1999. "Apertura comercial, productividad, empleo y contratos de trabajo en México". En, Tokman, Víctor y Daniel Martínez (edits.). *Productividad y empleo en la apertura económica*. OIT, Perú, pp. 145-199.
- Heymann, Daniel y Adrián Ramos. 2003. *La sustentabilidad macroeconómica a mediano plazo*. CEPAL, Buenos Aires.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática). 2004. <http://www.inegi.gob.mx>, consultado el 15 de febrero de 2004.
- Katz, Jorge. 2000. *Reformas estructurales, productividad y conducta tecnológica en América Latina*. CEPAL/Fondo de Cultura Económica, Santiago de Chile.
- Katz, Jorge y Giovanni Stumpo. 2001. Regímenes competitivos sectoriales, productividad y competitividad internacional. *Revista de la CEPAL* 75, pp. 137-159.
- López G., Julio. 1999. "Evolución reciente del empleo en México". *Serie Reformas Económicas* 29 (CEPAL), pp. 1-66.
- Kulfas, Matías y Eduardo Hecker. 1998. "La inversión extranjera en la Argentina de los años 90. Tendencias y perspectivas". *Estudios de la Economía Real* (CEP) 10.
- Kulfas, Matías y Daniela Ramos. 1999. "El nuevo empleo industrial en la Argentina. Educación, calificaciones y organización del trabajo en los noventa". *Estudios de la Economía Real* (CEP) 12.
- Lugones, Gustavo y Fernando Peirano. 2003. *Diseño de análisis de resultados de la segunda encuesta argentina de innovación 1997/2001*. CEPAL, Argentina.
- Macedo Cintra, Marcos Antonio. 2003. "Dependencia sin desarrollo: los límites y contradicciones de la inserción internacional brasileña en los años noventa". *Investigación Económica* LXIII (243), pp. 73-122.
- Maddison, Angus. 2003. *The World Economy. Historical Statistics*. OECD, París.
- Martínez, Gabriel y Guillermo Fárber. 1994. *Desregulación económica (1989-1993)*. Fondo de Cultura Económico, México.
- Martínez, Ricardo, Pablo Lavarello y Daniel Heyman. 1998. Inversiones en la Argentina. Aspectos macroeconómicos y análisis del destino del equipo importado. *Estudios de la Economía Real* (CEP) 9.
- Máttar, Jorge y Wilson Péres. 1997. "La política industrial y de comercio exterior". En, Péres, Wilson (coord.). *Políticas de competitividad industrial. América Latina y el Caribe en los años noventa*. Siglo XXI, México, pp. 219-261.
- Mesquita Moreira, Mauricio. 2002. *Brazilian Industry in the 1990s: What Can Already Be Said?* BID, mimeo.
- Meyer-Stamer, Jörg. 2000. "Meso-Laboratorium Nordrhein-Westfalen: Beobachtungen zur Struktur- und Standortpolitik in einer altindustriellen Region". *INEF-Report* 47 (INEF).
- Meyer-Stamer, Jörg. 2003. "¿Por qué el desarrollo local? ¿Por qué es tan difícil?". En, Dussel Peters, Enrique (coord.). *Perspectivas y retos de la competitividad en México*. Facultad de Economía/UNAM, CANACINTRA y Centro de Desarrollo Empresarial UNAM-CANACINTRA, México, pp. 135-176.
- Moori-König, Virginia, Carlo Alberto Ferraro y Gabriel Yoguel. 2002. "Situación y políticas para pequeñas y medianas empresas industriales en Argentina". En, Peres, Wilson y Giovanni Stumpo (coords.). *Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe*. Siglo XXI/CEPAL, México, pp. 35-78.
- Nakano, Yoshiaki. 2003. *Retomada do desenvolvimento com a Constituição do Mercado de Consumo de Massa*. Mimeo.
- OECD (Organization for Economic Co-operation and Development). 2001. *Brazil*. OECD, París.
- OIT (Organización Internacional del Trabajo). 1998. *Reestructuración, integración y mercado laboral. Crecimiento y calidad del empleo en economías abiertas*. OIT, Perú.
- OIT. 2003. *Panorama laboral*. OIT, Perú.
- Ortiz, Guillermo. 2002. "La política monetaria en México: el esquema de objetivos de inflación y la reducción de la incertidumbre". LXIV Convención Bancaria, México.
- PADI (Programa de Análisis de la Dinámica Industrial). 2002. PADI. CEPAL/ONUDI, Santiago de Chile.

- Paes de Barros, Ricardo, Luis Eduardo Cruz, Miguel Foguel y Rosane Mendonça. 1996. "Brasil: abertura comercial e mercado de Trabalho". *Oficina Regional de la OIT para América Latina y el Caribe* 39, pp. 1-75.
- PEF (Poder Ejecutivo Federal). 1996. *Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (1995-2000)*. PEF, México.
- PEF. 2001. *Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006*. Poder Ejecutivo Federal, México.
- PEF. 2003. *Tercer Informe de Gobierno. Anexo Estadístico*. PEF, México.
- Rocha, Carlos Henrique y Hélio Eduardo Da Silva. 2002. "Situación y políticas para pequeñas y medianas empresas industriales en Brasil". En, Peres, Wilson y Giovanni Stumpo (coords.). *Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe*. Siglo XXI/CEPAL, México, pp. 79-117.
- Ruiz Chávez, Rocío. 2003. "Condiciones de competitividad para el sector productivo en México: los programas para la competitividad en México". En, Enrique Dussel Peters (coord.). *Perspectivas y retos de la competitividad en México*. UNAM, CANACINTRA, Centro de Desarrollo Empresarial UNAM-CANACINTRA, México, pp. 233-258.
- Salas, Carlos y Eduardo Zepeda. 2003. "Employment and Wages: Enduring the Costs of Liberalization and Economic Reform". En, Kevin J. Middlebrook y Eduardo Zepeda (edits.). *Confronting Development. Assessing Mexico's Economic and Social Challenges*. Stanford University Press, California, pp. 522-558.
- Schatán, Roberto (2002): "Régimen tributario de la industria maquiladora". *Comercio Exterior* 52(10), pp. 916-926.
- SHCP (Secretaría de Hacienda y Crédito Público). 2002. *Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 2002-2006*. SHCP, México.
- Soifer, Ricardo J. 1998. "Argentina, Mercosur y trabajo: integración, comercio, crecimiento y empleo en los 1990". En, OIT. *Reestructuración, integración y mercado laboral. Crecimiento y calidad del empleo en economías abiertas*. OIT, Perú, pp. 65-120.
- Stallings, Barbara y Jürgen Weller. 2001. "El empleo en América Latina, base fundamental de la política social". *Revista de la CEPAL* 75, pp. 191-210.
- Stamm, Andreas, Aida Kasumovic, Frank Krämer, Carmen Langner, Oliver Lenze y Christian Olk. 2001. *The Software Industry in Argentina. Perspectives of a High-Tech Sector in a Low-Tech Country*. German Development Institute (GDI), Bonn.
- Todesca, Jorge A. y Santiago Acosta Ormaechea. 2003. *Las perspectivas de financiamiento de mediano y largo plazo*. CEPAL, Buenos Aires.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). 2003. *Trade and Development Report, 2003*. UNCTAD, Ginebra.
- Urquidí, Víctor L. 2003. "Mexico's Development Challenges". En, Kevin J. Middlebrook y Eduardo Zepeda (edits.). *Confronting Development. Assessing Mexico's Economic and Social Challenges*. Stanford University Press, California, pp. 561-576.
- Villarreal, René. 2000. *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2000)*. Fondo de Cultura Económico, México.
- Weller, Jürgen. 2000. *Reformas económicas, crecimiento y empleo. Los mercados de trabajo en América Latina y el Caribe*. FCE/CEPAL, México.
- World Bank. 2003/a. *Lessons from NAFTA for Latin America and Caribbean Countries: A Summary of Research Findings*. World Bank, Washington, D.C.
- World Bank. 2003/b. *World Development Indicators*. World Bank, Washington, D.C.
- Yoguel, Gabriel y Mariana Fuchs. 2003. *Desarrollo de redes de conocimiento*. CEPAL, Buenos Aires.
- Zabludovsky, Jaime. 1990. "Trade Liberalization and Macroeconomic Adjustment". En, Dwight S. Brothers y A.E. Wick (edits.). *Mexico's Search for a New Development Strategy*. Westview Press, Boulder: Westview Press, pp. 173-197.
- Zedillo, Ernesto. 1994. "La propuesta económica de Ernesto Zedillo. Palabras de Ernesto Zedillo Ponce de León, candidato del Partido Revolucionario Institucional a la Presidencia de la República", en el foro *Crecimiento económico para el bienestar familiar*, México, D.F., junio 6.

# **ANEXOS**

ANEXO 1														PARTICIPACION				TASA DE CRECIMIENTO		
Valor agregado (en dólares constantes de 1985)														1970	1980	1990	1999	1970-1980	1980-1990	1990-1999
1970	1980	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1970	1980	1990	1999	1970-1980	1980-1990	1990-1999		
<b>ARGENTINA</b>																				
01) PRODUCTOS ALIMENTICIOS	5,270	5,717	5,972	6,787	7,383	7,548	8,045	7,948	8,092	8,611	8,845	8,832	24.54	22.67	29.15	31.61	0.8	0.4	4.4	
02) BEBIDAS	1,061	1,453	1,262	1,434	1,560	1,594	1,700	1,679	1,709	1,819	1,868	1,866	4.94	5.76	6.16	6.68	3.2	-1.4	4.4	
03) TABACO	428	533	451	513	558	570	579	559	570	581	591	605	1.99	2.12	2.20	2.17	2.2	-1.7	3.3	
04) TEXTILES	2,011	1,868	1,701	1,919	2,026	1,891	1,930	1,800	1,965	1,883	1,636	1,341	9.36	7.41	8.30	4.80	-0.7	-0.9	-2.6	
05) PRENDAS DE VESTIR	577	504	176	198	209	195	206	175	196	194	183	153	2.69	2.00	0.86	0.55	-1.3	-10.0	-1.5	
06) PRODUCTOS DE CUERO	142	130	99	112	118	110	118	99	122	133	123	114	0.66	0.52	0.48	0.41	-0.9	-2.7	1.6	
07) CALZADO	314	149	70	79	83	77	83	70	86	94	86	80	1.46	0.59	0.34	0.29	-7.2	-7.3	1.6	
08) PRODUCTOS DE MADERA	307	280	107	133	157	184	200	140	148	214	221	192	1.43	1.11	0.52	0.69	-0.9	-9.2	6.7	
09) MUEBLES	219	252	131	162	192	225	221	181	208	276	287	228	1.02	1.00	0.64	0.82	1.4	-6.4	6.4	
10) PAPEL Y CELULOSA	490	524	494	570	696	779	857	882	919	914	895	882	2.28	2.08	2.41	3.16	0.7	-0.6	6.7	
11) IMPRENTA Y PUBLICACIONES	396	383	284	328	401	448	447	344	387	460	454	429	1.84	1.52	1.39	1.54	-0.3	-2.9	4.7	
12) INDUSTRIA QUIMICA	634	820	886	956	1,033	1,082	1,130	1,072	1,160	1,252	1,316	1,263	2.95	3.25	4.33	4.52	2.6	0.8	4.0	
13) OTROS QUIMICOS	886	1,103	1,112	1,200	1,295	1,358	1,418	1,345	1,456	1,571	1,650	1,585	4.12	4.38	5.43	5.67	2.2	0.1	4.0	
14) REFINERIAS DE PETROLEO	1,308	1,539	1,569	1,693	1,828	1,916	1,862	1,700	1,751	1,931	2,037	2,133	6.09	6.10	7.66	7.63	1.6	0.2	3.5	
15) PETROLEO Y PRODUCTOS DEL CARBON	76	67	63	68	74	78	75	69	71	78	82	86	0.35	0.26	0.31	0.31	-1.3	-0.5	3.5	
16) PRODUCTOS DE CAUCHO	307	456	434	468	506	530	587	477	572	645	627	557	1.43	1.81	2.12	1.99	4.0	-0.5	2.8	
17) PRODUCTOS PLASTICOS	181	243	153	165	178	187	207	168	202	228	221	196	0.84	0.96	0.75	0.70	3.0	-4.5	2.8	
18) CERAMICA	76	71	47	54	63	69	70	58	60	68	68	64	0.36	0.28	0.23	0.23	-0.7	-4.1	3.5	
19) VIDRIO	185	194	147	168	197	215	218	183	188	212	212	200	0.86	0.77	0.72	0.72	0.5	-2.8	3.5	
20) OTROS MINERALES NO METALICOS	500	580	325	372	435	476	482	404	416	469	468	442	2.33	2.30	1.59	1.58	1.5	-5.6	3.5	
21) HIERRO Y ACERO	946	1,673	1,871	1,709	1,680	1,811	1,969	2,022	2,290	2,571	2,626	2,264	4.41	6.63	9.13	8.10	5.9	1.1	2.1	
22) METALES NO FERROSOS	248	339	207	189	186	200	218	223	253	284	290	250	1.16	1.34	1.01	0.90	3.2	-4.8	2.1	
23) PRODUCTOS DE METAL	1,112	1,346	796	900	1,183	1,316	1,321	1,129	1,185	1,203	1,216	981	5.18	5.34	3.89	3.51	1.9	-5.1	2.3	
24) MAQUINARIA NO ELECTRICA	765	1,052	393	444	584	649	639	617	669	712	718	571	3.56	4.17	1.92	2.04	3.2	-9.4	4.2	
25) MAQUINARIA ELECTRICA	743	700	453	512	674	749	652	521	645	744	766	678	3.46	2.78	2.21	2.43	-0.6	-4.3	4.6	
26) EQUIPO DE TRANSPORTE	2,195	3,101	1,216	1,375	1,807	2,010	2,227	1,637	1,832	2,469	2,618	1,853	10.22	12.30	5.94	6.63	3.5	-8.9	4.8	
27) INSTRUMENTOS CIENTIFICOS Y PROFESIONALES	51	83	29	32	42	47	41	34	32	43	40	34	0.24	0.33	0.14	0.12	5.1	-10.2	2.1	
28) OTRAS MANUFACTURAS	46	56	44	48	55	58	57	47	54	71	74	59	0.22	0.22	0.21	0.21	1.8	-2.4	3.3	
<b>MANUFACTURA</b>	<b>21,477</b>	<b>25,216</b>	<b>20,490</b>	<b>22,587</b>	<b>25,202</b>	<b>26,373</b>	<b>27,539</b>	<b>25,585</b>	<b>27,236</b>	<b>29,728</b>	<b>30,217</b>	<b>27,938</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>1.6</b>	<b>-2.1</b>	<b>3.5</b>	



## ANEXO 2

Empleo en el sector manufacturero (1970-1999)

	1970	1980	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	PARTICIPACION				TASA DE CRECIMIENTO		
													1970	1980	1990	1999	1970-1980	1980-1990	1990-1999
<b>ARGENTINA</b>																			
01) PRODUCTOS ALIMENTICIOS	219,551	216,491	178,500	177,119	186,351	197,937	197,347	187,686	180,833	180,339	173,791	167,729	17.18	19.20	22.24	27.70	-0.1	-1.9	-0.7
02) BEBIDAS	44,666	51,798	35,122	34,850	36,667	38,946	38,830	36,929	35,581	35,484	34,195	33,003	3.49	4.59	4.38	5.45	1.5	-3.8	-0.7
03) TABACO	7,691	6,928	3,697	3,668	3,860	4,100	3,675	3,361	2,952	3,238	2,777	2,718	0.60	0.61	0.46	0.45	-1.0	-6.1	-3.4
04) TEXTILES	123,070	73,741	56,481	52,714	49,177	40,262	36,127	33,525	33,570	34,279	31,551	27,773	9.63	6.54	7.04	4.59	-5.0	-2.6	-7.6
05) PRENDAS DE VESTIR	47,317	30,510	17,410	16,248	15,158	12,410	11,396	10,321	9,729	9,542	9,183	8,905	3.70	2.71	2.17	1.47	-4.3	-5.5	-7.2
06) PRODUCTOS DE CUERO	9,513	11,145	8,299	7,745	7,226	5,916	5,721	5,103	4,986	5,048	5,000	4,767	0.74	0.99	1.03	0.79	1.6	-2.9	-6.0
07) CALZADO	29,706	15,825	8,902	8,309	7,751	6,346	6,137	5,474	5,348	5,416	5,364	5,113	2.32	1.40	1.11	0.84	-6.1	-5.6	-6.0
08) PRODUCTOS DE MADERA	43,676	40,294	24,796	24,901	27,319	29,411	28,971	26,306	24,640	26,708	27,108	26,234	3.42	3.57	3.09	4.33	-0.8	-4.7	0.6
09) MUEBLES	30,108	19,115	12,329	12,381	13,583	14,623	13,690	12,089	11,639	12,232	12,505	11,131	2.36	1.70	1.54	1.84	-4.4	-4.3	-1.1
10) PAPEL Y CELULOSA	23,397	23,396	23,095	22,063	23,097	23,798	23,845	22,305	22,050	20,877	17,893	16,109	1.83	2.08	2.88	2.66	0.0	-0.1	-3.9
11) IMPRENTA Y PUBLICACIONES	43,510	32,372	23,024	21,994	23,026	23,724	23,724	22,850	22,029	21,025	21,395	20,550	3.40	2.87	2.87	3.39	-2.9	-3.4	-1.3
12) INDUSTRIA QUIMICA	26,091	24,821	21,548	21,188	21,937	21,498	20,877	20,514	20,284	20,229	19,986	19,091	2.04	2.20	2.68	3.15	-0.5	-1.4	-1.3
13) OTROS QUIMICOS	54,815	48,178	27,162	26,708	27,653	27,100	26,317	25,858	25,569	25,499	25,194	24,065	4.29	4.27	3.38	3.97	-1.3	-5.6	-1.3
14) REFINERIAS DE PETROLEO	8,130	8,767	9,851	9,686	10,029	9,828	7,183	6,950	6,764	6,540	6,628	6,682	0.64	0.78	1.23	1.10	0.8	1.2	-4.2
15) PETROLEO Y PRODUCTOS DEL CARBON	2,129	1,713	1,137	1,118	1,158	1,135	829	802	781	755	765	771	0.17	0.15	0.14	0.13	-2.2	-4.0	-4.2
16) PRODUCTOS DE CAUCHO	16,859	20,939	14,457	14,216	14,719	14,424	13,806	14,180	14,214	14,777	14,685	13,295	1.32	1.86	1.80	2.20	2.2	-3.6	-0.9
17) PRODUCTOS PLASTICOS	12,059	17,849	15,577	15,317	15,859	15,541	14,875	15,278	15,315	15,922	15,822	14,325	0.94	1.58	1.94	2.37	4.0	-1.4	-0.9
18) CERAMICA	8,349	7,901	5,136	4,896	5,024	4,887	4,629	4,240	4,094	4,209	4,072	3,763	0.65	0.70	0.64	0.62	-0.6	-4.2	-3.4
19) VIDRIO	14,888	13,160	7,436	7,089	7,273	7,075	6,702	6,138	5,928	6,095	5,896	5,449	1.16	1.17	0.93	0.90	-1.2	-5.5	-3.4
20) OTROS MINERALES NO METALICOS	70,580	59,934	58,500	55,768	57,216	55,660	52,720	48,287	46,632	47,944	46,383	42,863	5.52	5.32	7.29	7.08	-1.6	-0.2	-3.4
21) HIERRO Y ACERO	50,588	56,508	47,134	42,247	31,504	21,747	20,880	20,209	20,172	20,030	20,023	18,536	3.96	5.01	5.87	3.06	1.1	-1.8	-9.9
22) METALES NO FERROSOS	9,393	11,759	8,974	8,044	5,998	4,141	3,976	3,848	3,841	3,814	3,812	3,529	0.73	1.04	1.12	0.58	0.73	-2.7	-9.9
23) PRODUCTOS DE METAL	99,841	90,724	57,572	53,042	52,755	50,562	48,899	45,526	44,327	47,927	48,663	42,896	7.81	8.05	7.17	7.08	-1.0	-4.4	-3.2
24) MAQUINARIA NO ELECTRICA	75,667	53,670	26,419	24,340	24,209	23,202	22,185	21,238	20,434	20,539	20,717	18,856	5.92	4.76	3.29	3.11	-3.4	-6.8	-3.7
25) MAQUINARIA ELECTRICA	56,332	40,068	19,111	17,607	17,512	16,784	15,633	14,017	13,117	13,393	13,198	11,642	4.41	3.55	2.38	1.92	-3.3	-7.1	-5.4
26) EQUIPO DE TRANSPORTE	132,063	133,367	79,548	73,289	72,893	69,862	70,801	64,043	58,497	60,911	59,694	47,808	10.33	11.83	9.91	7.89	0.1	-5.0	-5.5
27) INSTRUMENTOS CIENTIFICOS Y PROFESIONALES	6,091	5,795	3,964	3,652	3,633	3,482	3,284	3,166	3,091	3,127	2,936	2,698	0.48	0.51	0.49	0.45	-0.5	-3.7	-4.2
28) OTRAS MANUFACTURAS	12,227	10,698	7,595	7,255	7,277	6,996	6,550	5,784	5,568	5,852	5,983	5,325	0.96	0.95	0.95	0.88	-1.3	-3.4	-3.9
<b>MANUFACTURA</b>	<b>1,278,307</b>	<b>1,127,467</b>	<b>802,777</b>	<b>767,455</b>	<b>769,863</b>	<b>751,399</b>	<b>729,609</b>	<b>686,027</b>	<b>661,983</b>	<b>671,751</b>	<b>655,220</b>	<b>605,628</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>-1.2</b>	<b>-3.3</b>	<b>-3.1</b>





## ANEXO 3

## PRODUCTIVIDAD MANUFACTURERA Y CON RESPECTO A LOS ESTADOS UNIDOS (1970-1999)

	TOTAL = 100											TASA DE CRECIMIENTO			ESTADOS UNIDOS = 100										
	1970	1980	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1970	1980	1990	1990-1999	1970	1980	1990	1995	1998				
<b>ARGENTINA</b>																									
01) PRODUCTOS ALIMENTICIOS	24,005	26,409	33,457	38,317	39,619	38,132	40,766	42,348	44,748	47,746	50,893	52,659	142,88	118,08	131,08	113,55	114,15	1,0	2,4	5,2	84,37	47,93	46,95	53,93	63,63
02) BEBIDAS	23,764	28,059	35,921	41,139	42,537	40,940	43,768	45,467	48,042	51,262	54,640	56,536	141,45	125,46	140,73	121,91	122,56	1,7	2,5	5,2	79,19	37,22	28,50	27,73	34,49
03) TABACO	55,683	77,005	122,059	139,790	144,540	139,114	157,585	166,450	192,954	179,399	212,994	222,731	331,43	344,31	478,21	446,32	482,83	3,3	4,7	6,9	47,65	31,10	46,82	60,61	84,88
04) TEXTILES	16,340	25,330	30,109	36,401	41,201	46,978	53,416	53,705	58,532	54,942	51,840	48,288	97,25	113,26	117,96	144,00	104,68	4,5	1,7	5,4	105,36	96,78	77,34	119,27	110,31
05) PRENDAS DE VESTIR	12,196	16,530	10,083	12,190	13,798	15,733	18,059	16,968	20,104	20,355	19,882	17,170	72,59	73,91	39,51	45,50	37,22	3,1	-4,8	6,1	97,70	87,03	34,00	43,71	46,80
06) PRODUCTOS DE CUERO	14,878	11,659	11,909	14,398	16,296	18,582	20,670	19,427	24,564	26,279	24,542	23,866	88,56	52,13	46,66	52,09	51,74	-2,4	0,2	8,0	86,79	54,13	35,05	52,14	67,01
07) CALZADO	10,581	9,390	7,824	9,459	10,707	12,208	13,580	12,764	16,139	17,265	16,124	15,680	62,98	41,99	30,65	34,22	33,99	-1,2	-1,8	8,0	53,39	39,44	25,84	43,01	49,18
08) PRODUCTOS DE MADERA	7,031	6,944	4,311	5,342	5,747	6,254	6,912	5,336	6,004	8,020	8,160	7,305	41,85	31,05	16,89	14,31	15,84	-0,1	-4,7	6,0	28,92	27,49	12,11	16,35	24,78
09) MUEBLES	7,289	13,187	10,388	13,120	14,114	15,361	16,171	15,002	17,900	22,526	22,970	20,467	43,39	58,96	41,48	40,23	44,57	6,1	-2,2	7,6	35,58	45,60	52,91	41,47	63,10
10) PAPEL Y CELULOSA	20,942	22,390	21,379	25,816	30,153	32,750	35,941	39,524	41,660	43,768	50,008	54,753	124,65	100,11	83,76	105,98	118,69	0,7	-0,5	11,0	48,82	41,07	27,97	44,24	49,91
11) IMPRENTA Y PUBLICACIONES	9,105	11,836	12,339	14,900	17,404	18,903	18,836	15,070	17,547	21,870	21,198	20,882	54,20	52,92	48,34	40,41	45,27	2,7	0,4	6,0	21,34	23,71	24,25	29,63	42,50
12) INDUSTRIA QUIMICA	24,307	33,054	41,133	45,133	47,067	50,530	54,135	52,263	57,212	61,891	65,827	66,182	144,68	147,79	161,16	140,14	143,47	3,1	2,2	5,4	48,71	43,98	28,68	31,03	37,05
13) OTROS QUIMICOS	16,157	22,898	40,934	44,914	46,839	50,106	53,872	52,010	56,935	61,591	65,508	65,861	96,17	102,38	160,37	139,46	142,77	3,5	6,0	5,4	30,36	25,06	30,40	32,04	37,66
14) REFINERIAS DE PETROLEO	160,826	175,545	159,290	174,779	182,268	194,983	229,252	244,660	258,897	295,246	307,299	319,172	957,25	784,90	624,08	656,02	691,89	0,9	-1,0	8,0	122,78	130,60	72,72	131,55	141,04
15) PETROLEO Y PRODUCTOS DEL CARBON	35,513	38,879	55,813	61,240	63,864	68,519	90,838	85,725	90,713	103,449	107,672	111,832	211,38	173,84	218,67	229,86	242,43	0,9	3,7	8,0	36,79	52,05	57,65	82,76	100,09
16) PRODUCTOS DE CAUCHO	18,224	21,761	30,035	32,955	34,367	36,765	42,542	33,653	40,218	43,666	42,712	41,871	108,47	97,30	117,67	90,24	90,77	1,8	3,3	3,8	58,23	60,44	48,33	41,95	51,53
17) PRODUCTOS PLASTICOS	15,034	13,600	9,831	10,786	11,249	12,033	13,924	11,015	13,164	14,292	13,980	13,705	89,49	60,81	38,51	29,54	29,71	-1,0	-3,2	3,8	55,94	38,21	21,60	19,55	24,01
18) CERAMICA	9,157	8,997	9,149	10,994	12,537	14,080	15,049	13,776	14,684	16,116	16,620	16,991	54,51	40,23	35,85	36,94	36,83	-0,2	0,2	7,1	42,63	31,21	21,78	33,33	41,35
19) VIDRIO	12,450	14,769	19,750	23,732	27,064	30,595	32,487	29,739	31,698	34,789	35,878	36,677	74,10	66,04	77,38	79,74	79,51	1,7	2,9	7,1	34,36	28,94	27,80	42,94	51,11
20) OTROS MINERALES NO METALICOS	7,079	9,681	5,553	6,673	7,610	8,546	9,135	8,362	8,913	9,782	10,088	10,313	42,14	43,29	21,76	22,42	22,36	3,2	-5,4	7,1	18,99	20,43	8,29	11,60	13,93
21) HIERRO Y ACERO	18,707	29,601	39,690	40,444	53,319	83,257	94,321	100,044	113,512	128,369	131,135	122,120	111,35	132,35	155,50	268,25	264,73	4,7	3,0	13,3	45,99	63,42	57,46	107,12	139,56
22) METALES NO FERROSOS	26,449	28,824	23,034	23,471	30,943	48,518	54,739	58,060	65,876	74,499	76,104	70,872	157,43	128,88	90,24	155,68	153,63	0,9	-2,2	13,3	73,44	63,05	45,70	95,70	123,92
23) PRODUCTOS DE METAL	11,137	14,834	13,830	16,968	22,427	26,018	27,022	24,805	26,741	25,110	24,984	22,865	66,29	66,33	54,18	66,51	49,57	2,9	-0,7	5,7	39,28	37,32	29,28	45,97	46,78
24) MAQUINARIA NO ELECTRICA	10,115	19,597	14,870	18,244	24,114	27,975	28,807	29,062	32,720	34,648	34,634	30,287	60,21	87,62	58,26	77,93	65,66	6,8	-2,7	8,2	37,35	52,17	19,25	25,27	25,93
25) MAQUINARIA ELECTRICA	13,182	17,469	23,721	29,103	38,467	44,626	41,685	37,163	49,156	55,583	58,068	58,207	78,46	78,11	92,94	99,65	126,18	2,9	3,1	10,5	44,71	40,03	52,35	27,99	27,38
26) EQUIPO DE TRANSPORTE	16,623	23,250	15,290	18,759	24,795	28,765	31,453	25,555	31,311	40,527	43,861	38,761	98,94	103,95	59,90	68,52	84,03	3,4	-4,1	10,9	44,23	38,21	21,73	36,87	58,49
27) INSTRUMENTOS CIENTIFICOS Y PROFESIONALES	8,293	14,365	7,193	8,825	11,665	13,533	12,590	10,638	10,474	13,873	13,480	12,691	49,36	64,23	28,18	28,53	27,51	5,6	-6,9	6,5	18,58	25,72	8,89	11,64	13,32
28) OTRAS MANUFACTURAS	3,797	5,205	5,763	6,673	7,528	8,257	8,693	8,064	9,622	12,109	12,348	11,002	22,60	23,27	22,58	21,62	23,85	3,2	1,0	7,4	13,19	17,22	12,63	16,06	22,42
<b>MANUFACTURA</b>	<b>16,801</b>	<b>22,365</b>	<b>25,524</b>	<b>29,432</b>	<b>32,736</b>	<b>35,098</b>	<b>37,773</b>	<b>37,294</b>	<b>41,143</b>	<b>44,255</b>	<b>46,117</b>	<b>46,130</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>2,9</b>	<b>1,3</b>	<b>6,8</b>	<b>50,74</b>	<b>48,21</b>	<b>38,88</b>	<b>47,18</b>	<b>51,59</b>





## Documentos de Estrategias de Empleo

- 2004/1 Macroeconomic reforms and a labour policy framework for India, Jayati Ghosh
- 2004/2 Macroeconomic reforms, labour markets and labour policies: Chile, 1973-2000, Guillermo Campero
- 2004/3 Employment and labour market effects of globalization: Selected issues for policy management, Haroon Borat & Paul Lundall
- 2004/4 Successful employment and labour market policies in Europe and Asia and the Pacific, Claire Harasty (ed.)
- 2004/5 Global poverty estimates and the millennium goals: Towards a unified framework, Massoud Karshenas
- 2004/6 The labour market effects of US FDI in developing countries, Robert E. Lipsey
- 2004/7 Industrial relations, social dialogue and employment in Argentina, Brazil and Mexico, Adaberto Cardoso
- 2004/8 Global employment trends for women, 2004, Sara Elder & Dorothea Schmidt
- 2004/9 Active labour market policies around the world: Coping with the consequences of globalization, Peter Auer, Ümit Efendioglu & Janine Leschke
- 2004/10 Efectos de la apertura comercial en el empleo y el mercado laboral de México y sus diferencias con Argentina y Brasil (1990-2003), Enrique Dussel Peters  
(<http://www.ilo.org/public/spanish/employment/strat/download/esp10.pdf>)