

78



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

IMPACTO DEL TLCAN EN EL EMPLEO: EL CASO DE  
SEIS RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA  
MEXICANA, 1994-2000

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A :

JOSE ENRIQUE MENDOZA MENDEZ

ASESORA: LIC. MA. DE LA LUZ ARRIAGA LEMUS

MEXICO, D.F.

2001





Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## AGRADECIMIENTOS

A mi madre:

María Elena Méndez Domínguez

Porque sin su cariño y apoyo, esto no sería posible

A mi padre:

José Mendoza Andrade

Por su ejemplo de honestidad, trabajo y entrega

Tu alegría sigue iluminando nuestras vidas

A mis hermanas:

Araceli Mendoza Méndez

Isabel Mendoza Méndez

Porque somos una gran familia

A mis amigos:

Por su comprensión y cariño

A mi familia

A mis Maestros

## INDICE

CAPITULO 1. LA GLOBALIZACION Y SUS EFECTOS EN EL MERCADO LABORAL DE LA ZONA DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE	1
1.1. LA GLOBALIZACIÓN Y LA TRANSFORMACIÓN DE LOS MERCADOS LABORALES.	1
1.1.1. La globalización económica: una nueva etapa del capitalismo	1
1.1.2. La formación de bloques regionales	4
1.1.3. Transformación del mercado laboral ante la globalización	6
1.1.3.1. La Nueva División Internacional Del Trabajo	7
1.1.3.2. Transformaciones de la organización del trabajo	8
1.1.4. Efectos de la globalización en el empleo	9
1.2. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE Y SUS IMPLICACIONES PARA EL MERCADO LABORAL	11
1.2.1. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte	11
1.2.2. El TLCAN y la economía Canadiense	14
1.2.3. El TLCAN y la economía de los Estados Unidos	15
1.2.4. EL TLCAN y la economía Mexicana	17
1.3. CONCLUSIONES	17
CAPÍTULO 2. EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA Y EL MERCADO DEL TRABAJO EN MEXICO, 1989-2000	19
2.1. EL MODELO DE APERTURA EN MÉXICO	19
2.1.1. El sexenio de Miguel de la Madrid, 1983-1988	20
2.1.2. El sexenio de Carlos Salinas, 1989-1994	22
2.1.3. El sexenio de Ernesto Zedillo, 1995-2000	28
2.2. EL EMPLEO EN MEXICO, 1989-2000	31
2.2.1. Oferta de trabajo	31
2.2.2. Estructura del empleo	34
2.2.3. Empleo global y por gran división	34
2.2.4. El empleo manufacturero	35
2.2.5. Desempleo y subempleo	35
2.2.6. La tendencia de los salarios	38
2.2.7. Tendencias generales del mercado de trabajo mexicano	39
2.3. CONCLUSIONES	41
CAPITULO 3. LA APERTURA COMERCIAL Y LA INDUSTRIA MANUFACTURERA MEXICANA, 1989-2000	42
3.1. LA INDUSTRIA MANUFACTURERA MEXICANA	42
3.1.1. La política industrial durante la liberalización	43
3.1.2. Características generales y desempeño económico	47
3.1.3. Cambios en la estructura industrial	49
3.1.4. Comercio Exterior de Manufacturas	50
3.1.5. Evolución del empleo en las manufacturas	52
3.1.6. Evolución de los salarios.	55
3.1.7. Evolución de la productividad	56
3.1.8. El empleo y la polarización de la industria manufacturera mexicana	57
3.2. CONCLUSIONES	58

CAPITULO IV. IMPACTO DEL TLCAN EN EL EMPLEO EN SEIS RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1989-2000	60
4.1 IMPACTO DE LA APERTURA COMERCIAL EN EL EMPLEO	60
4.2 CLASIFICACION Y METODOLOGIA	64
4.2.1 Estructura industrial: sectores tradicionales vs sectores dinámicos	65
4.3 EL IMPACTO DE LA APERTURA COMERCIAL EN SEIS RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	66
4.3.1 La Industria de alimentos y la generación de empleos	66
4.3.2 La industria textil y la generación de empleo	71
4.3.3 La industria del calzado	75
4.3.4 Industria del Cemento	77
4.3.5 Industria del Vidrio	81
4.3.6 Sector automotriz	84
4.4 CONCLUSIONES	88
CONCLUSIONES GENERALES	90
BIBLIOGRAFIA	93
INDICE DE CUADRO Y GRÁFICAS	97

## INTRODUCCIÓN

La integración de México a la Zona de Libre Comercio América del Norte significó la consolidación del modelo exportador basado en manufacturas. Sin embargo, a casi dos décadas de iniciado el proceso de cambio estructural, sólo unos cuantos sectores productivos han desarrollado la capacidad para competir con éxito ante el nuevo entorno global. En términos generales, se han deteriorado las condiciones productivas del país, y por ende, la capacidad de generación de nuevas fuentes de trabajo.

Actualmente, se registra una mayor polarización de los sectores productivos: por un lado, se ha establecido un sector dinámico, ligado al mercado externo, constituido por grandes grupos empresariales, principalmente transnacionales de capital extranjero, con capacidad de aplicar nuevas formas de organización al interior de los procesos productivos, tecnología de punta y mantener su presencia en el mercado interno. Por otro lado, se encuentran las pequeñas y medianas empresas, las cuales no están integradas a un esquema, que garantice la modernización de sus procesos ante el nuevo entorno económico, y por lo tanto, que han perdido terreno en el mercado interno, teniendo esto consecuencias graves para el empleo, ya que son sectores que absorben la mayor parte de fuerza de trabajo al interior de la economía.

Esta polarización, también se refleja en el comportamiento que presentan cada una de las ramas de la industria manufacturera. Por un lado, encontramos un sector dinámico, cuya estructura industrial permite la modernización de sus procesos y que son las que aportan una parte importante de las exportaciones, como es el caso de la industria automotriz, la industria del cemento y la industria del vidrio. Por otra parte, los sectores tradicionales, donde prevalecen las empresas pequeñas y medianas, no han tenido la capacidad de transformar sus procesos productivos, siendo desplazadas del mercado interno, como es el caso de la industria de alimentos, la industria textil y la industria del calzado.

Las tendencias actuales en el empleo manufacturero reflejan un impacto diferenciado en la capacidad de generar empleos por parte de los polos antes mencionados. Sin embargo la tendencia general es a la expulsión de fuerza de trabajo o al estancamiento de la misma. Todos los sectores buscan mantener sus posiciones dentro del mercado, para ello introducen tecnología de punta que ahorra mano de obra, de esta forma disminuyen sus costos productivos, esto determina que ni en los sectores que han sido beneficiados ante la apertura comercial, pueden generar empleos en una cantidad significativa; por otro lado, los sectores que abastecen al mercado interno, que por lo general son intensivos en mano de obra, no les queda otra salida que la expulsión de trabajadores ante el desplazamiento y la contracción de su participación en el mercado interno.

La idea central de la que parte este trabajo considera que la apertura comercial, cuya fase de consolidación inicia a partir de la entrada en vigor del TLCAN, ha tenido un impacto desigual en las ramas industriales, dependiendo del juego de tres factores: si son intensivas en

capital o en mano de obra; si predomina las grandes empresas o las pequeñas y medianas; y según el origen del capital (nacional o extranjero).<sup>1</sup>

Se busca demostrar que la apertura comercial, cuya fase de consolidación inicia con la puesta en marcha del TLCAN, ha tenido impactos negativos en el empleo de sectores tradicionales, especialmente donde predominan empresas nacionales medianas y pequeñas, con niveles de productividad y calidad por debajo de los estándares internacionales, como es el caso de la industria de alimentos, el calzado y los textiles. Por otra parte, la apertura comercial ha fortalecido a sectores como la industria del vidrio, cemento y de automotores, donde predominan las empresas transnacionales, no obstante al ser sectores intensivos en capital y, en el caso del sector de automotores, con una alta participación de insumos importados, el impacto en la generación de empleos ha sido limitado.

---

<sup>1</sup> Álvarez, Bejar, "Impactos del TLC en Seis Ramas de los Principales Distritos Industriales del Sector Manufacturero de México, 1994-1997", proyecto financiado por DGPA, en el participe como parte del equipo de investigación.

## CAPITULO 1. LA GLOBALIZACION Y SUS EFECTOS EN EL MERCADO LABORAL DE LA ZONA DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

### 1.1. LA GLOBALIZACIÓN Y LA TRANSFORMACIÓN DE LOS MERCADOS LABORALES.

#### 1.1.1. La globalización económica: una nueva etapa del capitalismo

A partir de la década de los setenta, el sistema económico mundial se transforma radicalmente dando paso a una nueva etapa del capitalismo que se ha denominado "globalización". Hoy tenemos un nuevo régimen de acumulación que determina cambios a su vez en las relaciones que se establecen entre el capital y el trabajo.<sup>1</sup>

“La globalización o mundialización económica designa un fenómeno complejo de apertura de fronteras políticas y de liberalización que permite que la actividad económica se despliegue en el mundo entero”.<sup>2</sup>

José Vidal concibe a la globalización. como la culminación del proceso histórico de expansión del capitalismo, efecto de sus propias leyes económicas. En la nueva fase, la necesaria expansión del capital empieza a chocar con las trabas impuestas por los Estados nacionales. Los agentes activos del proceso global buscan liberar al comercio internacional, abolir los obstáculos al movimiento de capitales, en general, crear las condiciones para la formación de un mercado mundial único.<sup>3</sup>

Octavio Ianni afirma que el capitalismo desde sus orígenes ha sido un sistema de producción internacional, pero en el siglo XX se transforma en un sistema propiamente global. De esta forma, según el autor, el capitalismo ha transitado por varias etapas, desde la acumulación originaria, el mercantilismo, el colonialismo, el imperialismo, el multinacionalismo, el transnacionalismo y por último, el globalismo.<sup>4</sup>

El capitalismo es un sistema mundial, global, desde sus orígenes, pero en la etapa de la globalización tiene características particulares que han transformado radicalmente las relaciones entre los individuos, empresas y países. En primer lugar, la inversión extranjera rebasa el marco de las manufacturas y la explotación de los recursos naturales, y se extiende hasta las finanzas, los bienes raíces, la publicidad y los medios de comunicación.<sup>5</sup> Además, se han integrado sectores completos, países y regiones en el proceso de acumulación de capital lo que ha transformado las condiciones del trabajo, generándose una mano de obra global que puede reproducir en cualquier parte del mundo los procesos más

---

1 Octavio Ianni, *Teorías de la globalización*, Editorial siglo XXI, Tercera Edición, México, 1998.

2 Héctor Guillen Romo, "La globalización del Consenso de Washington", *Comercio Exterior*, volumen 50, núm. 2, México, febrero de 2000, p. 125.

3 José María Vidal Villa, *Mundialización. Diez tesis y otros artículos*, Editorial Icaria Antrazyt, México, p. 86

4 Octavio Ianni, op. cit., p. 111

5 Alejandro Alvarez en su artículo: " Los sindicatos en México ante la globalización" cita en la página 89 a The Editors "Globalization – to what end?, part 1 en *Monthly Review*, vol. 4, núm. 9, febrero, 1992, p.1

avanzados de trabajo.<sup>6</sup>

En el capitalismo las fuerzas productivas (la fuerza de trabajo, el capital, la tecnología, etc.) se encuentran en interacción dinámica. Esto determina la dinamización de los procesos productivos; es decir, la búsqueda de nuevos procesos productivos, las transformaciones en la organización del trabajo, la conquista de mercados, etc.<sup>7</sup> Lo nuevo de la etapa global, es que la integración de la economía mundial, actualmente se caracteriza por la extraordinaria movilidad del capital, la rapidez con que se difunden las nuevas tecnologías y el mayor flujo de información a través del mundo.<sup>8</sup>

Una de las bases de la globalización y que es sustento de los fenómenos anteriores son los avances de la llamada Tercera Revolución Científico-Técnica; que ha permitido una gran versatilidad en las comunicaciones y en los transportes.<sup>9</sup>

Como resultado de los avances científicos y técnicos, principalmente de los avances en las técnicas electrónicas (microelectrónica, automatización, robótica, informática, etc.) se vive una intensificación de las capacidades de los procesos de trabajo y de producción.

A pesar de los avances en la integración de las economías del mundo, aún esta en sus inicios la consolidación de un mercado mundial. Actualmente, subsisten obstáculos que impiden el libre movimiento de bienes y servicios, flujos de capital y sobretodo, de mano de obra.

Después de la segunda guerra mundial, las condiciones y la reproducción del capital sufre una metamorfosis; el capital pierde sus características nacionales y adquiere una connotación internacional. Este proceso de creciente internacionalización del capital permite el surgimiento de una nueva división internacional del trabajo y la flexibilización de los procesos productivos, entre otras manifestaciones, lo que implica que las corporaciones y conglomerados transnacionales adquieran preeminencia sobre las economías nacionales.<sup>10</sup>

Los agentes activos en el proceso de mundialización económica son las empresas multinacionales, que a través de sus acciones han modificado la estructura de funcionamiento del capitalismo, propiciando: a) la generalización de la propiedad internacional de las empresas; b) la rentabilización de manera extranacional del capital; c) la valoración del trabajo a escala mundial, que determina que los precios de mercado se regulan por las condiciones mundiales de producción; y d) la toma de decisiones sobre un ámbito mundial .<sup>11</sup>

---

6 Ibid., p 89

7 Octavio Ianni, op. cit., p. 112

8 Alejandro Alvarez, "Los sindicatos ante la globalización", *Revista Mexicana de Sociología*, IIS-UNAM, año LVI, núm. 1, enero-marzo de 1994, op. cit., p. 90.

9 Alejandro Alvarez, "El Estado nacional y el mercado: mitos y realidades de la globalización", *Investigación Económica*, núm. 207, enero.marzo de 1994, p. 158

10 Octavio Ianni, op. cit.

11 José Vidal Villa, op. cit., p. 94

En este sentido, las principales promotoras de los procesos de integración son las empresas transnacionales, es decir "... un conjunto oligopólico interdependiente en que cada cual busca optimizar beneficios y racionalizar la estructura completa de sus empresas, buscando asegurar mercados, organizando internacionalmente la distribución de sus plantas, de su producción, de los intercambios dentro de las filiales y de sus ventas totales".

12

Las empresas transnacionales buscan un mayor acceso a los mercados: explotar sus ventajas en costos laborales, en costos de transporte, garantizar servicios de apoyo y tener un control de sus avances tecnológicos. En convergencia con estos intereses los Estados nacionales promueven la integración de los mercados; a través de distintos mecanismos de cooperación económica, para lograr así, la reestructuración de los procesos productivos y la nueva especialización económica que buscan sus empresas.<sup>13</sup>

En este sentido, resulta esencial ponderar el papel de las principales instituciones supranacionales, como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GAAT), que han ayudado al proceso de globalización, ya que en ellas se negociaba de manera multilateral, prevalecía una hegemonía económica plena de los Estados Unidos y porque llegaron a ejercer una función de vigilancia sobre los países periféricos.<sup>14</sup>

Las medidas promovidas por organismos como el FMI y el Banco Mundial, así como las corporaciones transnacionales (modernización, desestatización, desregulación, liberalización, etc.) son el resultado del esfuerzo por crear las condiciones de realización del excedente económico potencial.<sup>15</sup>

En el ámbito institucional, la globalización ha sido fundamentada bajo los principios de la libertad de comercio, la cooperación internacional y la democracia. En plano económico, se promueven los beneficios de libre comercio, como única alternativa viable para que los países en desarrollo puedan superar sus rezagos económicos y sociales.<sup>16</sup>

La globalización ha sido identificada ideológicamente con la operación de las libres fuerzas de mercado, es decir, un comercio sin restricciones potencia la capacidad de crecimiento de las economías. Bajo este marco, se ha promovido la integración de regiones económicas, la desregulación de mercados y la redefinición del papel del estado, es decir, las privatizaciones.

De este modo, el libre comercio se promueve bajo el siguiente argumento; un comercio sin restricciones es benéfico para todos y una poderosa máquina de crecimiento económico; los países se especializarán en aquellos, productos en que tengan ventajas comparativas; y los consumidores serán beneficiados al contar con productos de mayor

---

12 Alejandro Álvarez, "El Estado nacional y el mercado: mitos y realidades de la globalización" *Investigación económica*, número 207, enero-marzo de 1994, p. 160.

13 Alejandro Álvarez, op. cit. p. 94

14 Alejandro Álvarez, op. cit., p. 94

15 *Ibid.*, p. 128

16 Patricia Galeana, "Riesgos de la globalidad" en el periódico *La Jornada*, 13 de junio de 1996.

calidad y más baratos.<sup>17</sup> No obstante, bajo esta lógica se ocultan mecanismos más complejos, que han determinado una creciente desigualdad, tanto entre las regiones del mundo como al interior de las economías nacionales.

En el tránsito a un sistema económico mundial, también siguen presentes fuertes contra tendencias como el deterioro de la hegemonía de los Estados Unidos, la emergencia de nuevos países industrializados y el surgimiento de nuevas formas de proteccionismo. El recrudecimiento de la competencia entre los países más importantes y sus corporaciones. En si la formación de bloques económicos regionales interfieren con la consolidación de un mercado global.

### 1.1.2. La formación de bloques regionales

Una de las principales transformaciones de la economía mundial a partir de la globalización es la formación de bloques regionales. Los bloques regionales son el punto medio entre la expansión de los mercados y la globalización total. La regionalización de la competencia entre los países más importantes y sus corporaciones es el resultado del tránsito hacia esquemas de especialización nuevos que mejoren sus niveles competitivos en forma global y que permiten a las potencias económicas (Estados Unidos, Alemania y Japón) estar en mejores condiciones para disputar la hegemonía en el ámbito mundial.<sup>18</sup>

Una región económica se establece a través de la unión de más de dos Estados nacionales con el fin de incrementar los mecanismos de cooperación e integración, estas áreas geográficas se caracterizan por una particular estructura de actividades económicas y un cierto nivel de homogeneidad económica y social.<sup>19</sup>

Tanto la globalización como la regionalización conforman el nuevo entorno en el que se mueven las economías nacionales. La regionalización es impulsada principalmente por las empresas transnacionales, que buscan asegurar desde adentro el acceso a los mercados nacionales, aprovechar las economías de escala, reducir costos de transporte, aprovechar las ventajas en costos laborales, garantizar servicios de apoyo y cuidar sus desarrollos tecnológicos.<sup>20</sup>

La conformación de bloques comerciales se contradice con la tendencia de la globalización ya que la primera es igual al incremento de las relaciones económicas y a mayores niveles de competencia a escala global y la segunda se traduce en "patrones de especialización económica, sumamente rígidos" donde los productores fuera del bloque quedan excluidos.<sup>21</sup>

---

17 Alejandro Álvarez, "El Estado Nacional y el Mercado: Mitos y Realidades de la globalización", *Investigación Económica*, núm. 207, enero-marzo de 1994, pp. 162-163.

18 Cristina Rosas María, *México ante los procesos de regionalización económica en el mundo*, Instituto de Investigaciones Económicas- UNAM, primera edición 1990, México, 1996, p.18

19 *Ibid.*, p.18.

20 Alejandro Álvarez, "El estado nacional y el mercado: Mitos y realidades de la globalización", *Investigación Económica*, núm. 207, enero-marzo de 1994, p.160

21 Alejandro Álvarez, "Los sindicatos ante la globalización", *Revista Mexicana de Sociología*, 1/94, p 90

La regionalización y la globalización están directamente relacionadas con el tránsito del sistema de producción en masa a la especialización flexible. El recrudescimiento de la competencia intercapitalista en los años setenta determinó que las empresas buscaran incrementar la productividad, la competitividad y la calidad de sus procesos productivos, y que por ende, introdujeran nuevos principios en la organización del trabajo, que bajo el sustento de los avances tecnológicos, permitieron la internacionalización de la producción y la integración de los mercados.

La internacionalización de la producción fue impulsada por el incremento de la inversión extranjera directa, el crecimiento del comercio exterior y la internacionalización de los circuitos de financiamiento.

“ Las tendencias regionales que acompañan a la tendencia global se refieren a dos aspectos diferentes la concepción globalizadora de un sólo mundo, del que sus principales integrantes son tres: Estados Unidos, Japón y la CEE (Unión Europea), y que ellos ameritan consideraciones regionales y, los diversos sistemas de suministro y comercialización que han surgido alrededor de cada integrante de la tríada”.<sup>22</sup>

Los bloques regionales son resultado de la agudización de la competencia y la rivalidad entre las potencias capitalistas, aunada a la lógica del crecimiento y a las dimensiones adquiridas por grandes potencias transnacionales.

La regionalización tiene una relación directa con los flujos de inversión extranjera directa dado que las empresas transnacionales aprovechan las condiciones que derivan de los mismos, como la integración de mercados y la posibilidad de obtener mayores economías en sus procesos, además de no quedar excluidos del acceso al mercado integrado.

En atención a la regionalización, existen diferentes niveles de integración que van de la cooperación a la integración económica: 1) acuerdo o zona de comercio preferencial, los países integrantes disminuyen sus aranceles de las importaciones que realizan entre sí; 2) zona o área de libre comercio, todas las barreras al comercio recíproco se eliminan; 3) unión aduanera, se establece un arancel común para las importaciones de otros países; 4) el mercado común, se permite la libre circulación de factores de producción; 5) la unión económica unifica las políticas monetarias, fiscales y socioeconómicas; y 6) la integración total, comandada por una unidad supranacional.<sup>23</sup>

Estados Unidos, Japón y Alemania, son las tres naciones que encabezan los procesos de regionalización, cada uno de ellos establece relaciones distintas en su zona de influencia.

Por un lado, las empresas transnacionales de los Estados Unidos se establecieron en América Latina, principalmente para atender el mercado interno, durante el proceso de

---

22 Michae Mortimore, “El nuevo orden industrial internacional”, *Revista de la CEPAL*, Naciones Unidas, Santiago de Chile, diciembre de 1993, p. 58

23 Cristina Rosas María, op. cit., pp. 21-22.

sustitución de importaciones y en menor grado para contar con materias primas procesadas. El capitalismo en los Estados Unidos puede clasificarse como un capitalismo empresarial competitivo, es decir, existe una competencia intensa entre las entidades económicas.<sup>24</sup>

En Alemania se estableció un capitalismo empresarial corporativo, donde se incrementaban las relaciones intra empresariales e inter empresariales. En este sistema había una mayor concentración del capital y predominaban las operaciones coordinadas entre los grupos.<sup>25</sup>

Japón, por su lado, retomó el modelo alemán e introdujo la producción flexible. Estableció relaciones distintas en su zona de influencia (la cuenca del Pacífico); en función a la competitividad en el ámbito internacional, transfirieron actividades de empresas japonesas que habían perdido competitividad entre los bajos salarios y otras condiciones que representaban menores costos en otras regiones. El mercado exportador era fundamental, dado el tamaño de las economías locales de los países asiáticos en desarrollo. El tipo de integración a través de asociaciones o por medio de actividades de subcontratación.<sup>26</sup>

Las características de capitalismo en cada uno de estos miembros, han determinado las formas de integración y por lo tanto, la dinámica que se establece en cada bloque.<sup>27</sup>

### **1.1.3. Transformación del mercado laboral ante la globalización**

El mercado laboral está constituido por las relaciones que se establecen entre el capital y el trabajo, y que pueden ser estudiadas desde diferentes ópticas: relaciones de producción, empleo y salarios, organización del trabajo, entre otras. En este caso, para ponderar los impactos de la integración comercial en el empleo, se ha centrado el análisis en tres factores principales: a) los nuevos roles que adquieren los países desarrollados y los países del llamado Tercer Mundo en la distribución de los procesos productivos, es decir, la nueva división internacional del trabajo; b) las transformaciones en la organización del trabajo y c) la capacidad de las economías para generar empleos en el nuevo contexto.

Los procesos de globalización y regionalización económica han transformado las condiciones del mercado laboral en el mundo. Por un lado, la integración a escala mundial de los procesos productivos, (fábrica mundial) ha permitido que en cualquier parte del mundo se puedan reproducir los más avanzados procesos de trabajo. Por otra parte, al existir una extraordinaria movilidad del capital se produce una fuerza de trabajo disponible global y las condiciones de los ocupados se deterioran bajo la amenaza de perder sus empleos ante las mayores exigencias que pueda tener el capital.

---

24 Michael Mortimore, "El nuevo orden industrial internacional", en Naciones Unidas, *Revista de la CEPAL*, número 48, Santiago de Chile, diciembre de 1992, p. 44

25 *Ibid*, p.44

26 *Ibid*, p.44

27 *Ibid*, p.59

En este contexto, se da una internacionalización del trabajo: la reproducción de los procesos de trabajo a lo largo de mundo y la creciente movilización de las fuerzas laborales. Se crea una producción paralela, en distintas fases y partes, lo que determina una nueva división internacional del trabajo.

Los avances de la tecnología impulsados por esta nueva etapa del capitalismo dan como resultado la automatización y la parcialización del trabajo, el incremento en la flexibilidad de la mano de obra y la caída en la absorción de obreros.<sup>28</sup>

#### 1.1.3.1. La Nueva División Internacional Del Trabajo

Las zonas francas y la fábrica para el mercado mundial son el resultado de la forma en que se estructuran los procesos productivos en la búsqueda de reducir costos e incrementar los niveles competitivos de los capitales. Su producción es para el mercado mundial, las zonas donde se instalan dichos procesos deben contar con suficiente mano de obra, servicios necesarios para la instalación de las industrias e infraestructura para la incorporación de las mismas, además también deben contar con libertades para el capital.<sup>29</sup>

Gracias a las nuevas tecnologías, el impulso de la flexibilidad laboral y la precariedad del empleo se han constituido zonas de bajos salarios y de poca protección social llamadas zonas francas o zonas de producción de artículos manufacturados para la exportación o simplemente, zonas de maquila<sup>30</sup>.

*Las transnacionales buscan aprovechar sobretudo las condiciones de la fuerza de trabajo en los países subdesarrollados, para una producción orientada hacia el mercado mundial. En los países subdesarrollados se encuentran con una masa inagotable de fuerza de trabajo, más barata y más obediente.*<sup>31</sup>

La estructura de producción en las zonas francas en general es poco compleja, la mayor parte son fabricaciones parciales, en mayor medida de bienes de consumo, como textiles, confección, artículos electrotécnicos, productos de mecánica de precisión y óptica, juguetes y artículos del deporte, etc.<sup>32</sup>

La nueva división internacional del trabajo esta condicionada por las necesidades de las empresas transnacionales; la fábrica mundial y las zonas francas, son el resultado de la búsqueda de mayores niveles de competitividad, de asegurar fuentes de abastecimiento, del establecimiento de redes comerciales cuyo mercado principal es cada uno de las economías que encabezan los procesos de integración.

---

28 John Borrego, "La economía global: contexto del futuro", *Investigación Económica*, núm. 191, enero-marzo de 1994, p. 188.

29 Frobel; Heinrichs, Jurgen; Kreye, Otto *La nueva división internacional del trabajo. Para estructural en los países industrializados e industrialización en los países en desarrollo*, Editorial Siglo XXI, primera edición en castellano, 1980, p. 26.

30 Las características del empleo que se dan en las zonas francas y en las fábricas para el mercado mundial son: un porcentaje mayor del personal ocupado son mujeres jóvenes, la fuerza de trabajo es poco calificada, la mayor parte esta en contacto directo con la producción y existe una inversión muy baja por puesto de trabajo.

31 Frobel, op cit, p. 26

32 Ibid, p. 27

### 1.1.3.2. Transformaciones de la organización del trabajo

En los años setenta se transforma radicalmente los principios de organización del trabajo, La grave crisis de rentabilidad y la incapacidad de las políticas de gestión de la demanda para lograr el pleno empleo, fueron expresión de la crisis de un régimen de acumulación basado en el consumo de masas: el fordismo. Esto significó, no sólo un cambio en los principios de la organización del trabajo, sino en el régimen de acumulación y en las relaciones laborales en que se basaba. <sup>33</sup>

La flexibilidad del trabajo fue la respuesta. "... este principio tecnológico organizativo, que impregna las relaciones laborales, la vida del centro de trabajo y hasta el papel social y la legitimidad de los sindicatos". <sup>34</sup>

Los puntos básicos de la especialización flexible son:

- Cada detalle en el producto juega un papel primordial, la innovación, la calidad, la variedad y la variación de las mercancías son claves para competir en los mercados globales.
- Las prácticas laborales deben renovarse tomando en cuenta las necesidades de flexibilidad en el producto y el necesario desarrollo de innovaciones sobre el mismo.
- Existe una mayor mecanización del trabajo en la producción de una amplia variedad de productos, resultado del avance en las técnicas electrónicas.
- La fábrica se integra por "células de producción flexible". El proceso productivo se divide en familias de partes, integrando varias fábricas separadas entre sí.

Existe una relación más orgánica entre las empresas, lo que facilita la aceleración de las innovaciones y la producción justo a tiempo. Además de esta forma se distribuyen los costos indirectos de la producción (investigación, desarrollo y mercadotecnia).

La flexibilidad al lado de la productividad y la calidad, son los factores claves en la búsqueda de reforzar los niveles de competitividad dentro de la lógica del capitalismo global.

El camino para establecer la flexibilización de las normas de trabajo fue abierto por la creciente competencia por atraer inversiones extranjeras directas a los distintos países. Dicha competencia significó en muchos países restricciones a las libertades sindicales, menores exigencias por parte de la fuerza de trabajo, con tal de conservar su empleo, restricciones a la sindicación, etc.

---

33 Alejandro Alvarez, "Los sindicatos ante la globalización", p. 92

34 Ibid, p. 92

#### 1.1.4.Efectos de la globalización en el empleo

El creciente desempleo a escala mundial puede explicarse por diferentes causas. La tecnología, la creciente movilidad de los capitales, la centralización de capitales, la desindustrialización que viven las economías como resultado del desplazamiento del sector servicios, los programas de cambio estructural que se aplican en los países en desarrollo con el fin de "insertarse" al nuevo orden global, etc. No obstante, lo cierto es que millones de personas no encuentran la posibilidad de tener un empleo productivo y las condiciones de pobreza en el ámbito mundial se han agravado.

El desempleo, en parte, es resultado de la mayor automatización del trabajo. Los avances en la electrónica buscan incrementar los niveles de productividad como respuesta a la intensificación de la competencia.

La absorción o fusión de capitales agrava el asunto del desempleo; la fuerte propensión a adquisiciones-fusiones se traduce en la reestructuración de los procesos productivos y a su vez, en la reducción de personal.

Otro factor vital, es la competencia que se establece entre los países en desarrollo por la inversión extranjera directa, que tiene que buscar a toda costa las condiciones de rentabilidad para las mismas o sea la estabilidad económica.

Resulta importante diferenciar los efectos de la globalización en el empleo de los países del norte y de los países del sur. Los países industrializados temen el desplazamiento de sus mercancías por las provenientes de países con bajos niveles salariales y alta capacidad tecnológica, como es el caso de los países del Sudeste Asiático y algunos países de América Latina, como México y Brasil. Una competencia de este tipo se hace sentir de dos maneras: en primer lugar, las importaciones provenientes de estos países generan pérdidas de empleos no calificados en los sectores afectados por la competencia. En segundo lugar las empresas se desplazan hacia países con una mano de obra barata y con mejores condiciones para invertir.<sup>35</sup>

El aumento de las exportaciones de los países del Sur es relacionado con la pérdida de empleos en el Norte. Sin embargo, no se toma en cuenta que la proporción de la mano de obra afectada por la competencia de los países pobres es relativamente baja, 2 o 3% de los trabajadores, aproximadamente.<sup>36</sup>

La globalización de los procesos productivos e intercambios La relocalización de empresas, es decir, que es el traslado de una actividad industrial o de servicios fuera de una economía nacional, con el propósito de separar el sitio de producción del sitio de consumo con el fin de obtener ventajas en costos. En los países industrializados, numerosos empleos se han perdido por la relocalización de industrias y servicios

En muchos países del Tercer Mundo, organismos como el FMI y el BM, han

---

<sup>35</sup> Héctor Guillén, op. cit., p.130

<sup>36</sup> Héctor Guillén, op. cit., p.130

impuesto programas de cambio estructural, utilizando en gran medida la presión de la deuda. Estos programas promueven la apertura de las fronteras a los flujos de mercancías y servicios, se pretende que los países del Sur transiten de un modelo proteccionista a un modelo de apertura basado principalmente en la exportación de manufacturas.<sup>37</sup>

El tránsito hacia un modelo económico basado en las exportaciones, por el que atraviesan la mayoría de las economías del Sur supone costos, ya que al pasar de un modelo basado en el proteccionismo a una economía abierta, su industria no puede competir en las condiciones en que anteriormente lo hacía; sin embargo, quienes sostienen estos principios como claves en la transición, afirman que en el largo plazo serán los beneficios mayores en cuanto a la creación de empleos:

En este sentido la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en su informe 1995, argumentaba que la mundialización influiría de manera positiva en el empleo:

"Así pues, globalmente, el efecto neto depende mucho de los plazos. A más corto plazo, dominan las consecuencias negativas del ajuste; a más largo plazo, prevalecerá los efectos positivos, en especial si la liberalización y la estabilización macroeconómicas surten los efectos positivos".<sup>38</sup>

En el Tercer Mundo se ha presentado un aniquilamiento general de empresas cuando se ponen en contacto con zonas con diferente nivel de desarrollo. La apertura comercial destruye empleos de sectores no competitivos. La competencia directa entre el Tercer Mundo y el Primer Mundo no ha conducido a una convergencia de niveles de desarrollo.<sup>39</sup>

A su vez, como una de las actitudes frente a la mundialización, la OIT recomendaba que los países en desarrollo adoptaran una política de industrialización dirigida a las exportaciones:

"Es indispensable una política de exportación en los países que empiezan a industrializarse y disponen de un gran sobrante de mano de obra barata. Es igualmente importante mantener una sólida política de exportación al madurar y cobrar mayor complejidad la estructura industrial. La orientación exportadora proporciona la disciplina tanto a las empresas como a los responsables políticos para conseguir que la política industrial engendre un sector industrial competitivo, y no una estructura protegida y tecnológicamente indolente, que no aporte ni crecimiento ni empleos".<sup>40</sup>

Sin embargo, no se ha podido definir un modelo coherente de desarrollo, las posibilidades de exportaciones por parte del Tercer Mundo son limitadas; esto conduce a los países del Sur a una competencia generalizada, que sólo se puede mantener manteniendo bajos los salarios para no perder su ventaja comparativa. La competitividad entra en contradicción con el desarrollo del mercado interno.

---

<sup>37</sup> Héctor Guillén, op. cit., p.132

<sup>38</sup> OIT, *El empleo en el mundo 1995; un Informe de la Oficina Internacional del Trabajo*, OIT, Ginebra, Suiza, p. 81.

<sup>39</sup> Héctor Guillén, op. cit., p. 132

<sup>40</sup> Ibid.p.86

*El modelo exportador de manufacturas ha polarizado aún más a las economías del Tercer Mundo, entre sectores competitivos que se insertan al mercado mundial y sectores no competitivo que no resisten el proceso de apertura.*<sup>41</sup>

Uno de los objetivos de este trabajo es precisamente demostrar que en la práctica, la liberalización comercial, para el caso de México, no significó necesariamente una mayor generación de empleos, ni tampoco mejores niveles de vida para la población.

## **1.2. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE Y SUS IMPLICACIONES PARA EL MERCADO LABORAL**

### **1.2.1. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte**

El antecedente del TLCAN es el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá, que entró en vigor a partir de enero de 1989. Dicho acuerdo establecía que en diez años se reducirían las barreras arancelarias y no arancelarias entre estas naciones.

El primero de enero de 1994, México se incorpora a la Zona de Libre Comercio de América del Norte. En el ámbito regional del TLCAN se esperaban incrementos en la competitividad, en el mercado interno y precios más bajos para los consumidores.<sup>42</sup>

Para México, el TLCAN significó la consolidación del modelo de desarrollo basado en la apertura de la economía y en los procesos de privatización y desregulación económica.

Canadá a través del TLCAN buscó mantener las concesiones obtenidas en el Acuerdo de Libre Comercio EU-Can; además de obtener mayores ventajas en caso de que a México se le concedieran y buscar mecanismos más eficientes para resolver sus disputas comerciales.<sup>43</sup>

En Estados Unidos, el interés para crear una Zona de Libre Comercio, proviene en el cambio en su política de comercio exterior, que busca hacer frente a la formación de bloques regionales (el bloque europeo y el bloque asiático), y que a su vez responde a la evolución reciente de la economía estadounidense y su pérdida de presencia en el ámbito internacional.<sup>44</sup>

No obstante, como se ha señalado, la integración de las economías nacionales

---

<sup>41</sup> Ibid, p.86

<sup>42</sup> J. Antonio Loyola y Macario Schettino, *Estrategia empresarial en una economía global*, Grupo Editorial Iberoamérica S.A. de C.V., Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas A.C., noviembre 1994, primera edición, pp. 258

<sup>43</sup> Murray G Smith y Gustavo Vega, "El Tratado de Libre Comercio en América del Norte: tres perspectivas" en el libro compilado por Gustavo Vega Cánovas, México, Estados Unidos y Canadá, 1993-1994, El Colegio de México, pp- 33-35

<sup>44</sup> Ibid, p.347

rompe las barreras que obstaculizan el desarrollo de las grandes corporaciones, En América del Norte, como en la mayor parte del mundo, predominan estructuras de producción, de intercambio y financieras de carácter oligopólico. Fueron, precisamente, estas estructuras de capital más globalizadas en Estados Unidos, Canadá y México, las que impulsaron y definieron los términos del TLCAN.<sup>45</sup>

Para tener una visión más clara sobre el impacto de la integración de México a la Zona Económica de América del Norte, necesitamos analizar las asimetrías económicas de las que partieron cada uno de ellos:

- En 1993, el PIB canadiense fue de 551,7 mil millones de dólares, lo que representaba el 8.5% del PIB en los Estados Unidos, mientras que el PIB en México tan sólo representó el 65% del PIB canadiense.
- En 1993 el ingreso per cápita anual en los Estados Unidos fue de 24,740 dólares, en Canadá era similar, 19 845 dólares y en México ascendía a 3,610 dólares.
- En cuanto al intercambio comercial, Canadá y México realizan la mayor parte de su comercio con los Estados Unidos. En 1993, México destinaba el 83% de sus exportaciones a los Estados Unidos y el 4.9% a Canadá; Canadá destinaba el 70% de sus exportaciones a los Estados Unidos y el 3.8 a México. Por último, los Estados Unidos enviaba el 22% de sus exportaciones a Canadá y el 9.9% a México.

Pero no solamente predominaban grandes asimetrías en términos económicos, sino que también se trataba de naciones con un grado de desarrollo distinto, y por lo tanto, que asumían diversas funciones en el sistema productivo mundial;

“En el ámbito internacional no se trató de una negociación entre iguales, sino de la efectuada por un país, Estados Unidos –dominante no sólo a escala regional, sino hegemónico mundial-, con: a) una nación avanzada, Canadá, pero dependiente de Estados Unidos, y b) un país en desarrollo, México, también dependiente históricamente de la potencia hegemónica y en situación de crisis estructural desde el decenio de los setenta del siglo que concluyó”<sup>46</sup>

En México el TLCAN fue promovido como la estrategia de desarrollo adecuada para incrementar las inversiones, las exportaciones, los empleos y los salarios, claro que esto opera dentro de la lógica de las transnacionales y del capital financiero, que vieron la oportunidad de incrementar sus mercados, una distribución más eficiente de sus actividades productivas y la preservación, en algunos casos, de sus áreas de influencia.

A seis años del TLCAN y a once del Acuerdo Bilateral entre Estados Unidos y Canadá, se ha consolidado a grandes rasgos una división del trabajo donde una economía ofrece el mercado principal: Estados Unidos, otra, que aunque desarrollada, es dependiente de EU: Canadá; y una economía que proporciona una mano de obra barata y una aplicación débil de las normas sociales, ambientales y laborales, que determinan una especialización

<sup>45</sup> Héctor Guillen, “Flujos comerciales en el marco del Tratado de Libre comercio de América del Norte”, *Comercio Exterior*, volumen 51, número 6, México, junio de 2001, p.458

<sup>46</sup> Héctor Guillen, “Flujos comerciales ...”, p. 468

industrial en la producción de bajo contenido de valor agregado: México

El impacto del TLCAN sobre el mercado laboral, ha estado definido por las características de la reestructuración productiva en cada nación: la intensidad de los procesos de reconversión de la planta productiva derivados de la mayor competencia, el grado de apertura del que parte cada país; la relocalización de los procesos productivos para aprovechar las ventajas en costos; el grado de desplazamiento de los productos nacionales, los mayores niveles de producción derivados del crecimiento de las exportaciones, entre otros factores.

Con la puesta en marcha del TLCAN, el escenario de las relaciones laborales en América del Norte necesariamente se transformó. Una de las principales preocupaciones de los sectores sindicales en los Estados Unidos era que a través de la integración de México al TLCAN, se impusieran condiciones de dumping social para los trabajadores canadienses y estadounidenses, condenando a los trabajadores mexicanos a mantener bajos sus niveles salariales, que han representado su principal ventaja comparativa. A cuatro años del tratado, sectores intensivos en mano de obra en los Estados Unidos y Canadá han tenido que acceder a deteriorar sus condiciones laborales bajo el temor de que estos procesos productivos sean trasladados a México, mientras que en ese país, se ha acelerado un proceso de maquilización de la industria, sustentado en los bajos salarios. Aunque la integración comercial no sea, necesariamente, el único factor que determine estas tendencias, pocas transformaciones positivas se registran en las condiciones del empleo de la región.

Los sectores sindicales en los Estados Unidos y Canadá al tener que competir con las condiciones laborales vigentes en México, ven varios tipos de riesgos, como son: la imposición de menores niveles salariales, mayores niveles de desempleo, menor poder de compra de los sindicatos, la transformación en perjuicio de los mismos de los sistemas de seguridad social, y el traslado de los procesos intensivos en mano de obra a México, entre otros.

## 1.2.2 El TLCAN y la economía Canadiense

La integración comercial con los Estados Unidos significó cambios profundos para la economía canadiense. A partir de esa fecha la economía canadiense se polarizó en dos sectores, uno dedicado a la exportación, de carácter dinámico, y otro, destinado al mercado interno que se encuentra deprimido. Los flujos comerciales transformaron su dinámica, adquiriendo mayor relevancia el intercambio norte-sur sobre el tradicional intercambio este-oeste:

".. la economía canadiense se ha transformado en una economía regional dentro del mercado norteamericano. El comercio norte-sur se ha vuelto más importante que el comercio este-oeste. Entre 1989 y 1993, el comercio este-oeste dentro del Canadá disminuyó de 108% al 64% respecto al comercio norte-sur. La estructura histórica de la economía canadiense está cambiando en forma acelerada"<sup>47</sup>.

Para los fines de este análisis podemos clasificar en dos etapas la integración del bloque de América del Norte; la primera corresponde a la integración Canadá-Estados Unidos (1989-1993) y la segunda a la anexión de México (1994-1998).

En un primer lapso, la economía canadiense creció a una tasa promedio de 1.3% y la tasa de desempleo se mantuvo en niveles promedio de 9.7% de la PEA. Los ingresos reales familiares promedio fueron en 1994, 4.65 más bajos que en 1989. En este mismo lapso, el trabajo de medio tiempo incrementó su participación en el empleo total de 13.9% al 18% y la proporción de familias viviendo en estado de pobreza aumentó de 10.8% en 1989 a 13.5% en 1994.

En cuanto al intercambio comercial, entre 1989 y 1994, las exportaciones canadienses se incrementaron un 26.3%, siendo su participación en el PIB en 1994 de 33.2%. En el mismo período, las importaciones también aumentaron del 25.8% al 32% como proporción del PIB.

Asimismo, las exportaciones a los Estados Unidos aumentaron del 74.5% del total exportado al 81.6% y las importaciones de los Estados Unidos aumentaron del 68.9% al 74.8%.

El mercado doméstico pasó a ser dominado por las importaciones, la parte del mismo abastecido por las manufacturas canadienses se redujo del 58% en 1988 al 44% en 1994. Para 1994 el mercado externo era más importante que el doméstico para los manufactureros canadienses.

En la segunda etapa (1994-1998), la economía canadiense no registró grandes modificaciones en su dinámica, El PIB creció a una tasa de 3.2% promedio y el desempleo se mantuvo a niveles de 9.4%. En este mismo lapso, el número de empleados formales

<sup>47</sup> Informe Nacional: Canadá, Desafiando el libre comercio en las Américas: Elaborando respuestas comunes,

creció a una tasa de 1.9% promedio anual, mientras que en la primera etapa había crecido a una tasa de 0.7% anual.

En cuanto al intercambio comercial, las exportaciones alcanzaron un valor de 214.5 miles de millones de dólares en 1998, lo que significó un crecimiento en términos absolutos del 21.8% con relación a 1994.

Los cambios a raíz de la integración comercial implicaron el cierre de plantas y la reorientación de las líneas de producción, entre 1988 y 1993 se perdieron en la manufactura 368 mil empleos, o sea, el 17% del total de dicho sector antes del TLC. Las mayores pérdidas se han registrado en sectores intensivos en mano de obra, como la fabricación de ropa y el ensamblaje de productos electrónico.<sup>48</sup>

La economía canadiense transformó radicalmente su comportamiento a raíz de la integración comercial. A grandes rasgos, la integración de Canadá al bloque de América del Norte generó una nueva dinámica en su economía: los flujos de comercio se transformaron, el incremento de la dependencia con el mercado norteamericano, la mayor participación de las importaciones en el mercado canadiense, el incremento de la pobreza, altos niveles de desempleo, y desplazamiento de los sectores intensivos en mano de obra son los factores que han caracterizado a esta etapa.

En cuanto al desempeño económico podemos observar en un primer momento una tendencia al estancamiento económico, y un alto nivel de desempleo, aunado a la menor participación del trabajo de tiempo completo en las actividades productivas. Posteriormente los principales indicadores macroeconómico registran un mayor dinamismo.

### 1.2.3. El TLCAN y la economía de los Estados Unidos

A raíz de la conformación de la Zona de Libre Comercio de América del Norte, Estados Unidos no ha tenido transformaciones tan radicales en la dinámica de su economía como las que mostraron México y Canadá. Esto se debe, principalmente, a que esta nación no depende tanto del intercambio comercial con los otros dos integrantes de la zona. En 1994, los Estados Unidos dirigían el 22 % de sus exportaciones a Canadá y el 9% a México, mientras que el 19.4% de sus importaciones eran abastecidas por Canadá y 7.4% por México.

Tomando en cuenta el factor antes mencionado, no podemos esperar una relación tan directa entre el libre comercio y la transformación del bienestar de la población debido a la formación de la Zona de Libre Comercio de América del Norte, como lo sucedido en Canadá y México; pero al igual que en estas economías podemos ilustrar las grandes tendencias en la producción, el empleo y el comercio exterior.

Entre 1989 y 1994, la tasa de crecimiento del PIB fue de 2.8% promedio anual. La

---

<sup>48</sup> Canadian Labour Congress, "*Social Dimension of North American Economic Integration. Impacts on Working People and Emerging Responses*", Report prepared for The Department of Human Resource by de Canadian Labour Congress, Canadá, 1995, p. 11

tasa de desempleo registrada fue de 6.3% para el mismo período, nivel inferior al 6.9% registrado en los primeros ocho años de la década de los ochenta.

Posteriormente, entre 1994 y 1998, el crecimiento económico se ubicó en una tasa promedio de 3.4% promedio anual, la tasa de desempleo creció a 7.1%, mientras que el empleo formal creció a una tasa de 1.7%.

Por lo que se refiere al intercambio comercial, entre 1989 y 1994 se registró un crecimiento de 30% en las exportaciones hacia Canadá y de 76% hacia México.

En cuanto a las remuneraciones y la productividad, el salario promedio en dicho período fue de 11.2 dólares hora en la industria manufacturera. En 1995 fue de 12.32 y en 1996 fue de 12.73 dólares por hora. El costo unitario de la mano de obra tuvo una tendencia descendente y la productividad de la mano de obra se incremento a partir del TLCAN.

Como mencionamos el impacto del TLCAN no puede ser tan directo como es el caso de sus socios comerciales de América del Norte, pero sí pudo haber afectado a importantes sectores de la población, principalmente los ligados a procesos intensivos en mano de obra y al sector agrícola. El impacto del TLCAN puede ser medido en función del número de solicitantes al programa de Asistencia para Ajustes Transitorios del TLC implementado por la administración Clinton.

La devaluación del peso fue un incentivo para que varias empresas se trasladaran a México, aprovechando los bajos salarios, lo que reflejó en un número mayor de empleos perdidos durante 1995; sectores que demandan mayores niveles de mano de obra (confección y electrónica, por ejemplo) y que dan empleo en su mayor parte a mujeres y personas de color resintieron el fenómeno. Entre el 1ro de febrero y el 1ro de diciembre de 1995, el Departamento de Empleo estadounidense, registró una pérdida de 29,187 empleos, casi el doble de los registrados un año antes.<sup>49</sup>

El sector rural estadounidense, fue uno de los más afectados en cuanto a la pérdida de empleo con relación al TLCAN, cerca del 40% de trabajadores dentro del programa de Asistencia para ajustes Transitorios del TLC han sido de dichas comunidades.<sup>50</sup>

El TLCAN, le ha dado la oportunidad al sector empresarial de deteriorar las condiciones de trabajo en los Estados Unidos y Canadá, utilizando la excusa de "mayor competencia global" o su capacidad para trasladar sus procesos productivos a México, esto último es posible gracias a que hay menos restricciones para que la inversión se mueva con facilidad a través de las fronteras.

---

<sup>49</sup> Sara Anderson, John Cavanagh y David Renney, "Los dos primeros años del TLCAN: Mitos y Realidades", Instituto por los Estudios de Políticas (IPS), Universidad de Illinois en Chicago, Escuela de Planificación, p.

iv

<sup>50</sup> *Ibid.*, p. v

#### 1.2.4 EL TLCAN y la economía Mexicana

El TLCAN significó para México un cambio radical en la dinámica de su economía, al igual que en Canadá, se registró una mayor polarización de los sectores productivos, niveles altos de desempleo y una mayor participación del comercio exterior en el producto nacional. Pero, sobre el caso particular de México, trataremos más a fondo en los próximos capítulos.

#### 1.3. CONCLUSIONES

La globalización es una nueva etapa del capitalismo, que en el ámbito económico, se caracteriza por la integración de los mercados, la extraordinaria movilidad del capital y por una integración más intensa de la producción.

La creación de bloques comerciales es resultado de la agudización de la competencia y la rivalidad entre las potencias capitalistas, y a su vez, responde a las dimensiones adquiridas por las grandes corporaciones transnacionales.

En el ámbito productivo, la globalización y la regionalización están vinculadas al tránsito de un sistema de producción en masa a la especialización flexible. La producción se internacionaliza reproduciéndose a lo largo del mundo los más avanzados procesos de trabajo.

En este contexto, las relaciones entre el capital y el trabajo se transforman: el trabajo se internacionaliza, se crea una producción paralela, en distintas fases y partes, lo que determina una nueva división internacional de trabajo. Al existir una extraordinaria movilidad de los capitales se produce también una fuerza de trabajo disponible a escala global y consecuentemente se deterioran de las condiciones de los ocupados bajo la amenaza de perder sus empleos.

Resulta importante diferenciar los efectos de la globalización en el empleo en los países del norte y los países del sur. Los países industrializados temen el desplazamiento de sus mercancías de países con bajos niveles salariales y con alta capacidad tecnológica, como es el caso de los países del Sudeste Asiático y algunos países de América Latina, como México y Brasil. Una competencia de este tipo se hace sentir de dos maneras: las importaciones provenientes de estos países generan pérdidas de empleos no calificados en los sectores afectados por la competencia. En segundo lugar las empresas se desplazan hacia países con una mano de obra barata y con mejores condiciones para invertir.<sup>51</sup>

En el Tercer Mundo se ha presentado un aniquilamiento general de empresas cuando se ponen en contacto con zonas con diferente nivel de desarrollo. La apertura comercial destruye empleos de sectores no competitivos. La competencia directa entre el Tercer Mundo y el Primer Mundo no ha conducido a una convergencia de niveles de

---

<sup>51</sup> Héctor Guillén, op. cit., p.130

desarrollo.<sup>52</sup>

En América del Norte, la firma del TLCAN significó una transformación de los procesos productivos y de la división del trabajo. En la región se ha consolidado a grandes rasgos una división del trabajo donde una economía ofrece el mercado principal: Estados Unidos, y otra proporciona una mano de obra barata y una aplicación débil de las normas sociales, ambientales y laborales, que determinan una especialización industrial en la producción de bajo contenido de valor agregado: México.

A cuatro años de la puesta en marcha del TLCAN, el escenario de las relaciones laborales parece transformarse; imponiéndose condiciones de dumping social o los trabajadores de Estados Unidos y Canadá, y condenando a los trabajadores mexicanos a mantener bajos sus niveles salariales. El trabajo de maquila que ha surgido en la frontera norte de México, es un ejemplo palpable de las condiciones que se imponen a través de la integración comercial.

El TLCAN fue promovido en México como la única estrategia de desarrollo para incrementar las inversiones, el empleo y los salarios. No obstante, como veremos, el escenario ha sido radicalmente distinto; el desempleo se ha recrudecido, se registra una mayor polarización de los sectores productivos, un mayor porcentaje del mercado interno es abastecido por importaciones, factores en los que profundizaremos en los próximos capítulos.

---

<sup>52</sup> Héctor Guillén, op. cit., p. 132

## CAPÍTULO 2. EVOLUCION DE LA ECONOMÍA Y EL MERCADO DEL TRABAJO EN MEXICO, 1989-2000

### 2.1 EL MODELO DE APERTURA EN MÉXICO

La crisis económica de 1982 marcó el fin de un período para la economía mexicana, basado en el proteccionismo y las fuertes inversiones del Estado en la economía. Es así, como el modelo de sustitución de importaciones cede paso a una nueva estrategia de desarrollo que transforma radicalmente los patrones de especialización económica: el modelo secundario exportador. La nueva estrategia pretende que bajo los principios del libre mercado, las exportaciones, principalmente de productos manufacturados, se conviertan en el motor del crecimiento económico, mejorando en el largo plazo las condiciones de vida de nuestra población.

Los principales pilares del modelo secundario exportador son: una menor participación del gobierno en las actividades económicas vía el proceso de privatizaciones, el saneamiento de las finanzas públicas, búsqueda de un mayor flujo de inversiones extranjeras, la desregulación de los mercados y la apertura comercial, entre los más importantes.

El modelo secundario exportador impulsaría el crecimiento económico a través de una mayor integración de la economía mexicana al mercado mundial. México debería de ocupar un nuevo lugar en la división internacional del trabajo, dedicándose a la producción de bienes intensivos en mano de obra cuyo precio es relativamente bajo, aprovechando así sus "ventajas comparativas".

Las empresas se enfrentarían ante el "reto" de modernizar sus procesos con el fin de incrementar sus niveles de eficiencia y competitividad, o desaparecer, esos serían los costos de la transición.

De esta manera, durante las últimas dos décadas, hemos vivido una combinación de programas de estabilización y de cambio estructural,<sup>1</sup> que ha dado pie a la transformación radical del entorno económico. No obstante, la consolidación del modelo secundario exportador no ha significado una mayor capacidad de la planta productiva nacional para generar los empleos que la población demanda e incluso se ha incrementado la presión sobre el mercado de trabajo mexicano.

En el presente capítulo se ofrece un panorama general del desempeño de la economía mexicana en el periodo 1983-2000 y su impacto sobre la generación de empleos. En este capítulo se busca establecer un marco general para ponderar el impacto que tuvo la apertura comercial en la generación de empleos.

---

<sup>1</sup>Pedro Aspe, *El camino mexicano de la transformación económica*, FCE, primera edición, México, 1993.

### 2.1.1 El sexenio de Miguel de la Madrid, 1983-1988

La primera etapa del modelo secundario exportador inicia con el gobierno de Miguel de Madrid Hurtado (MMH). El objetivo central durante esta administración fue generar los excedentes para sanear la deuda externa, mediante la contracción de la demanda interna. El sexenio de MMH se caracterizó por la caída de la inversión y el gasto público, incremento en las tarifas y servicios del sector público, reducción de los salarios reales, restricción y encarecimiento de la oferta de créditos, y sobrevaluación cambiaria.<sup>2</sup>

Para poder transitar hacia el nuevo esquema se tuvieron que aplicar diversos programas de estabilización. El escenario era bastante complicado para el gobierno mexicano, 1982 marcó el inicio de un período de elevada inflación y bajo crecimiento. Además existían profundos desajustes en las finanzas públicas y en el balance de la cuenta corriente; se habían suspendido los flujos de capital a nuestro país, y era muy grave el deterioro en los términos de intercambio. Bajo este escenario, el gobierno de Miguel de la Madrid aplica el Programa Inmediato de Reorganización Económica (PIRE) en 1983.

Los objetivos centrales del PIRE y del Plan Nacional de Desarrollo 1982-1988 eran reducir la inflación, restaurar el equilibrio fiscal y monetario, y cubrir el servicio de la deuda externa. Para promover el crecimiento industrial, principalmente del sector manufacturero se racionalizaría gradualmente la protección y se promoverían los sectores orientados a la exportación.<sup>3</sup>

Entre 1983 y 1987 el tipo de cambio real registró una depreciación significativa, esto impulsó a las exportaciones, principalmente de productos manufacturados y contrajo las compras al extranjero. De esta manera, al final del periodo se registró un superávit comercial de 4,239 millones de dólares.

El sector exportador registró un importante dinamismo, creciendo a una tasa de crecimiento de 4.7% entre 1982 y 1987, siendo el sector manufacturero el motor de este proceso. De esta manera, el sector manufacturero exportador se consolidaba como la piedra angular donde descansaría el nuevo esquema económico, registrando una tasa de crecimiento del 24.2 por ciento anual.

No obstante, factores coyunturales, como la caída de los precios del petróleo en 1986 y la crisis financiera durante 1987, forzaron al gobierno a asumir una orientación más radical en la política económica. La apertura gradual de la economía resultó insostenible; la inflación estaba fuera de control, llegando a ser de 106 y 159 por ciento en 1986 y 1987, mientras que el déficit en las finanzas públicas llegó a ser del mismo nivel de 1982. Por otro lado, la economía mexicana prácticamente se encontraba estancada (véase la gráfica 2-1); registrando su PIB un crecimiento promedio de 0.2% entre 1983 y 1988 además la

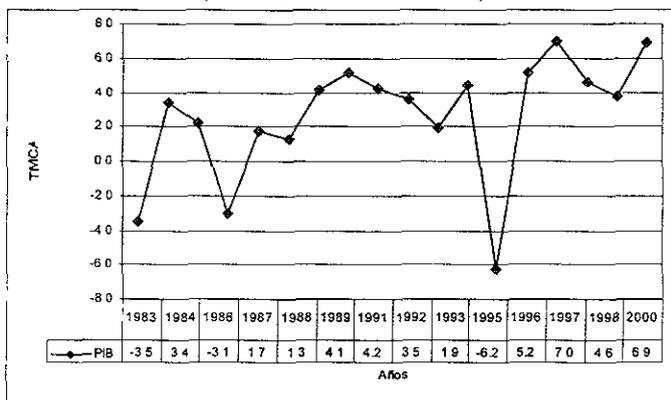
---

2 José Luis Calva, "Mercado y Estado en la economía mexicana. Retrospección y perspectivas" en Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, *Problemas del Desarrollo*, volumen 28, número 109, México, abril-junio de 1997, p. 76

3 Enrique Dussel, *La economía de la polarización Teoría y Evolución del Cambio Estructural de las Manufacturas Mexicanas (1988-1996)* Editorial Juss, primera edición, México, 1997, p. 151.

inversión no alcanzaba a recuperarse, representando en 1988 un nivel 3.7 puntos (19.3% como proporción del PIB) menor al registrado durante 1982. De esta forma, el esquema de apertura gradual demostraba ser insuficiente para resolver los problemas de acumulación de la economía mexicana.<sup>4</sup>

GRÁFICA 2:1  
MEXICO: PRODUCTO INTERNO BRUTO, 1983-2000  
(Tasa media de crecimiento anual)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

Para seguir adelante en la consolidación del nuevo modelo era necesario establecer las condiciones adecuadas para la toma de decisiones de los consumidores y de las empresas, en ese sentido, se establece la reducción de la inflación como el objetivo central de la política económica a partir de diciembre de 1987. Esta podemos denominarla como la segunda etapa del modelo secundario exportador y sus características generales son: se acelera la apertura comercial, se utiliza el tipo de cambio como ancla de precios y se elimina el déficit fiscal (que implica a su vez reducción de la inversión pública, incremento de las privatizaciones y caída de los programas sociales).<sup>5</sup>

A finales de 1987 se establece la política de pactos, el Pacto de Solidaridad Económica (PSE) y posteriormente el Pacto Económico para la Estabilidad (PECE) aparecen en escena. El PSE abre una segunda fase en la liberalización donde se buscaba tener el control sobre tres variables claves: la inflación, el déficit financiero y atraer inversión extranjera.

Dadas las condiciones de estabilidad en la macroeconomía, se esperaba una asignación más eficiente en los recursos en la microeconomía y los sectores industriales. La promoción de exportaciones cooperaría a transformar la planta productiva y a controlar la inflación.

<sup>4</sup> Enrique Dussel, op. cit., pp. 154-155

<sup>5</sup> José Luis Calva, op. cit., p. 77

Las medidas de corte estructural como la apertura comercial, la liberalización de la inversión extranjera directa, la desregulación, la privatización, el desendeudamiento y la reforma financiera más la estabilización de la economía representada en el control de la inflación tendrían como consecuencia el impulso del crecimiento económico. Esa era en síntesis la estrategia salinista.

La Inversión Extranjera Directa (IED) se constituyó en la principal fuente de financiamiento del modelo liberalizador.

Los objetivos en la primera fase del pacto eran<sup>6</sup>:

- Sostener el compromiso permanente de corregir las finanzas públicas.
- Aplicar una política monetaria restrictiva.
- Corregir la inercia salarial
- Definir acuerdos sobre los precios en sectores líderes.
- La apertura comercial.
- Optar por el control de la inflación y la negociación de precios líderes en lugar de la negociación.
- Adoptar medidas basadas en control de precios negociados.

A partir de la segunda fase, se pudo garantizar una mayor estabilidad en los precios públicos, en los salarios y en el tipo de cambio. Además se avanzó en el cambio estructural en el ámbito de las finanzas públicas y del comercio exterior. El PSE marca una nueva etapa para la economía mexicana, con un mayor control de las finanzas públicas e incremento de la apertura comercial. No obstante, *la falta de una estrategia adecuada de política industrial, que integrara tanto a la pequeña y mediana empresa dentro del "arrastre exportador" pronto se haría patente*, sumiendo en un fuerte período recesivo a la economía mexicana al final de la administración salinista.

### 2.1.2 El sexenio de Carlos Salinas, 1989-1994

Pocos meses después de la firma del primer pacto, Carlos Salinas de Gortari, después de un controvertido proceso electoral y con la fuerte recesión a cuestas, asumiría la Presidencia de la República. La reforma económica redoblaría su paso y se crearían enormes expectativas sobre un bienestar económico general que nunca arribó.

Los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo 89-94 eran:

a) La estabilidad continua de la economía; que se expresaba principalmente en el control de precios, objetivo central del PSE (dentro de la segunda etapa) y por supuesto, posteriormente del PECE.

b) La ampliación de la disponibilidad de recursos para la inversión productiva,

---

<sup>6</sup> Pedro Aspe, op. cit., p.46

mediante la reestructuración de la deuda, buscando reducir el principal.

c) La modernización económica, a través de una mayor inserción económica de México en el mercado mundial

Los principios de la política industrial quedaron establecidos en el Programa Nacional de Modernización Industrial (PRONAMICE). La estrategia para la promoción del desarrollo industrial del PRONAMICE se resume en dos puntos: 1) El fortalecimiento del mecanismo de la oferta y la demanda en la asignación de recursos y 2) la limitación de la función del gobierno en el establecimiento de un ámbito favorable para el desarrollo de las empresas (estabilidad macroeconómica y un alto grado de concurrencia en los mercados de bienes y factores).<sup>7</sup> Esto significó, que con excepción de algunos segmentos de la industria, el desarrollo de los sectores industriales se dejaba a manos de los designios del libre mercado.

La política industrial se caracterizó por su "... corte horizontal, la desregulación económica, la paulatina liquidación de los programas sectoriales y la racionalización de los estímulos fiscales se convirtieron en los principales mecanismos de la nueva estrategia industrial".<sup>8</sup>

A grandes líneas podemos denominar a este período como "la etapa de consolidación del modelo secundario exportador". A grandes líneas se puede resumir el manejo de la política económica en cuatro puntos:

a) Finanzas públicas. Se buscaban tres objetivos fundamentales: llevar a cabo un estricto control de los gastos del Gobierno Federal, realizar una reforma fiscal a fondo y la desincorporación de las empresas propiedad del estado. El objetivo era reducir el déficit presupuestario (el operacional y el primario), situación que derivó en el deterioro del gasto en múltiple áreas del desarrollo económico y social, y que se hizo evidente en el despido masivo de trabajadores al servicio del Estado y en el incremento en los precios de los bienes y servicios que proporciona el Estado.

b) Política monetaria. El principal objetivo fue evitar movimientos bruscos en el tipo de cambio por medio de una política restrictiva. El bajo crecimiento de la base monetaria contribuyó a controlar la inflación hasta 1994.<sup>9</sup>

Por lo que corresponde a los valores gubernamentales (CETES y Tesobonos), la tasa de interés se mantuvo en niveles elevados, buscado atraer el capital hacia el mercado mexicano. Sin embargo, partir del incremento de la incertidumbre cambiaría en 1994, los Tesobonos participaron en mayor proporción en los valores emitidos por el Banco Central hasta que estalló la crisis económica en diciembre de ese año.

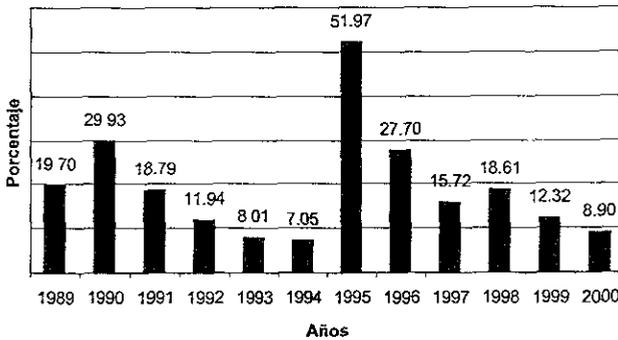
---

7 Fernando Clavijo, y Susana Valdivieso, "La política industrial de México, 1988-1994", en el libro compilado por Fernando Clavijo y José I., "*La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*" FCE, El Trimestre Económico, Núm. 80, México, 1994, p. 34

8 Enrique Dussel, op. cit., p.181

c) Política cambiaria. En diciembre de 1987 se establece un sistema de deslizamiento predeterminado decidido en los pactos entre los sectores económicos del país. Este ajuste fue menor que la diferencia entre los precios relativos internos y externos con el fin de controlar la inflación y de atraer inversión extranjera, lo cual condujo a una sobrevaluación real del tipo de cambio. La paridad peso-dólar se utilizó como ancla de los precios, primero con la fijación de tipo de cambio y después con el deslizamiento del tipo de cambio siempre inferior al diferencial de precios.

**GRÁFICA 2:2**  
**INFLACIÓN, 1989-2000**  
 (INCREMENTO % DICIEMBRE A DICIEMBRE)



Fuente: Índices de Precios, Banco de México.

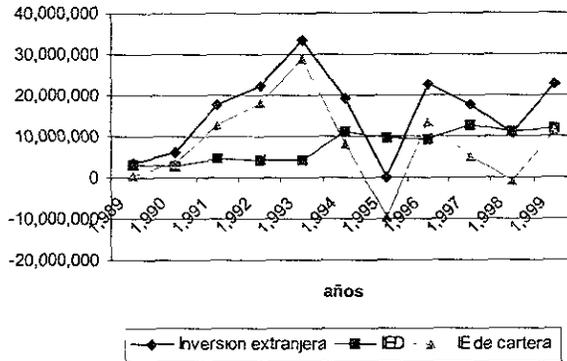
La sobrevaluación provocó el abaratamiento de los productos extranjeros frente a los nacionales, cuestión que se vio reflejada en el déficit comercial y en el deterioro de la posición competitiva de los productores locales.

La apreciación del peso tuvo graves consecuencias sobre la economía mexicana al acentuar la importación de bienes intermedios, contribuyendo a desarticular las cadenas productivas entre los grandes exportadores y los proveedores nacionales; por otra parte fue un obstáculo para el surgimiento masivo de exportaciones y produjo la sustitución en el mercado interno de productos nacionales por importaciones.

d) Cuentas externas. A partir de 1987 año en que se intensifica la apertura comercial se registra un fuerte deterioro en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Este déficit fue financiado a través de la inversión extranjera atraída por los altos rendimientos que se establecieron en México, pero en capitales de corto plazo A finales del sexenio de CSG, el déficit en cuenta corriente fue por el monto de 29,661.9 millones de dólares.

Como podemos observar en la gráfica 2:3, la inversión extranjera creció de una manera importante a partir de 1990, alcanzando en 1993 un monto de 33,308 millones de dólares. No obstante, cerca del 70% (entre 1990 y 1994) correspondía a inversión de cartera.

**GRÁFICA 2:3**  
**MÉXICO: INVERSIÓN EXTRANJERA, 1989-1999**  
 (MILES DE DÓLARES)



Fuente: Banco de México., INTERNET.

Este explosivo auge en las inversiones a nuestro país se explica entre otras razones por: por el proceso de privatizaciones, por la caída de las tasas de interés en los Estados Unidos en el periodo 1991-1993 y como consecuencia de la expectativa que levantó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Sin embargo el problema esencialmente residió en haber financiado proyectos de inversión de larga maduración con capitales de corto plazo. El superávit en la cuenta de capital se destinó al financiamiento de la cuenta corriente y a la acumulación de reservas internacionales. La fuga de capitales se hace evidente a partir de 1994, año en que la inversión de cartera retrocede en tres cuartas partes con relación al año anterior.

El incremento de la apertura comercial (reducción de aranceles y barreras no arancelarias) se tradujo en el deterioro de la posición competitiva de los productores locales

La balanza comercial registró un crecimiento importante de las exportaciones, que en 1987 fueron por un monto de 27,599 mdd y en 1994 alcanzaron los 60,882 mdd. Por otra parte, las importaciones pasaron de 18,812 mdd a 79,345 mdd en el mismo periodo, lo que representó un déficit de 18,463 mdd para el último año.

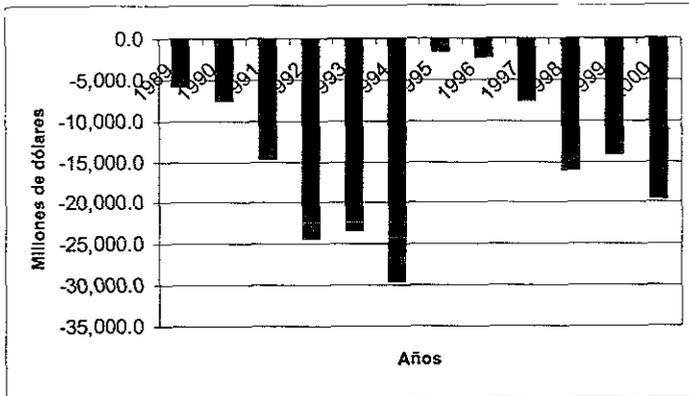
Como se ha mencionado, las exportaciones registraron un importante crecimiento, sobretodo las manufactureras, sin embargo una gran proporción de estas fueron productos de maquila y se concentraron en unas cuantas ramas. *Uno de los problemas centrales del modelo secundario exportador, es la baja capacidad de "arrastre" del sector exportador sobre el resto de la economía, dado que la reestructuración de las cadenas productivas,*

generada por la abrupta apertura comercial y la sobrevaluación del tipo de cambio, ha excluido a importantes segmentos de la planta productiva nacional, que no han tenido la capacidad de modernizar sus procesos.

Durante este período, las importaciones crecieron a un ritmo superior que la ventas al extranjero, siendo en su mayor proporción compras de bienes intermedios que pronto desplazaron a la producción nacional, ganando terreno sobre la oferta total de bienes en nuestro país. La importación de bienes de capital requeridos para la modernización de la planta productiva nunca fue de un monto significativo.

El gobierno de CSG argumentaba que el déficit en la cuenta de corriente y en la cuenta de capital era la consecuencia lógica de que la inversión estaba creciendo, signo de recuperación de una económica saludable (véase la gráfica 2.4). No obstante, la economía estaba "prendida con alfileres".

GRÁFICA 2:4  
BALANZA EN CUENTA CORRIENTE, 1989-2000  
(MILLONES DE DÓLARES)



Fuente. Elaboración propia con Indicadores Económicos de Banco de México.

### 2.1.2.1 Los detonantes de la crisis, 1994

La combinación de una serie factores económicos y políticos que provocaron incertidumbre en los mercados, fue el detonante de la crisis en la que se vio inmersa la economía mexicana a partir diciembre de 1994, año en que el peso se devaluó en más de 40% frente al dólar.

En febrero de 1994 se registró un repunte de las tasas de interés a corto plazo en los Estados Unidos. En consecuencia, el flujo de capitales hacia los mercados emergentes se redujo drásticamente. Esto fue un serio revés para las finanzas nacionales, pues el creciente déficit era financiado principalmente por inversión extranjera de cartera o sea los llamados "capitales golondrinos".

Por otro lado, cuando el modelo de apertura parecía consolidarse con la entrada en vigor el 1ro de enero del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ese mismo día el Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) se levanta contra el gobierno en Chiapas, cuestionando las inequidades del sistema político y económico. El panorama se oscureció más, cuando el candidato del partido oficial (PRI) Luis Donaldo Colosio fue asesinado tres meses después.

De esta manera, la presión sobre el mercado cambiario dio paso a que el peso se devaluara en marzo 10% frente al dólar..

Como consecuencia de la salida de capitales, el gobierno mexicano reemplazó los títulos de deuda pública nominada en pesos por tesobonos (nominados en pesos pero indexados al tipo de cambio peso dólar), con lo que se pospuso el colapso financiero para septiembre y diciembre, fecha del vencimiento de dichas emisiones. Recordemos que estábamos en un año electoral, y era necesario evadir el costo político que acarrearía ésta medida.

Al ser un año de elecciones, se incrementó el gasto público y el crédito de la banca nacional de desarrollo, lo que dadas las circunstancias, elevó el déficit en cuenta corriente.

El superávit en la cuenta de capital fue insuficiente para cubrir el déficit en la cuenta corriente, lo que propició una pérdida de 9,448 millones de dólares de las reservas del banco central. México terminaría 1994 con una importante escasez de divisas y con una devaluación del peso del 46.9% frente al dólar (20 de diciembre de 1994).

El gobierno salinista no devaluó la moneda cuando aún se contaba con reservas internacionales importantes y con la confianza de los inversionistas, por el temor de frenar la entrada de capitales. Este fue uno de los principales "errores" que traerían consecuencias trágicas para el bienestar de nuestras familias.

Sin embargo, haciendo de lado los factores coyunturales que detonaron la crisis, ésta respondió principalmente a fuertes desequilibrios en el sector productivo, que dado el contexto de la apertura comercial y una estrategia de política antinflacionaria, generaron un creciente déficit en las cuentas del sector externo. También es cuestionable el carácter de los mecanismos con que se financió este déficit

La crisis de 1994 demostró que México no había desarrollado una base productiva que le permitiera crecer de manera rápida y sostenida sin desequilibrios externos.

Podemos identificar varios aspectos críticos en el desempeño de la economía mexicana durante el salinismo: la sobrevaluación real del tipo de cambio, las altas tasas de interés reales, los efectos de la apertura sobre los patrones de especialización en la manufactura, el estancamiento del PIB y la caída del empleo.

Durante el sexenio de CSG la economía creció a una tasa promedio del 3.3%, siendo que la meta establecida como mínima para absorber a la mano de obra que se

incorporaba a la Población Económicamente Activa (PEA) era de 6%. Además se registró un fuerte deterioro de las cadenas productivas, y en la relación entre el mismo sector manufacturero y la agricultura.

Los profundos desequilibrios que se gestaron en el sector productivo y financiero son una prueba inequívoca de que el modelo, tal y como fue implementado, quedó muy lejos de ser una estrategia de desarrollo efectiva.

### 2.1.3 El sexenio de Ernesto Zedillo, 1995-2000

La administración de Ernesto Zedillo asume la presidencia el 1ro de diciembre de 1994, pocos días después se ve obligada a devaluar drásticamente la paridad del peso frente al dólar. Desde entonces se abre paso a una etapa dentro del modelo de apertura, cuyo objetivo central fue cumplir con el servicios de la deuda y abatir la inflación.<sup>10</sup> Entre enero y marzo de 1995 se establecen dos programas ortodoxos para el ajuste externo y la estabilización de precios.

De esta forma, se pusieron en marcha políticas fiscales y crediticias contraccionistas para disminuir la actividad económica, las importaciones y el déficit comercial externo

El Acuerdo para Superar la emergencia Económica tuvo como principales objetivos limitar el impacto de la devaluación y sanear la deuda gubernamental. Se buscó la reducción del déficit en cuenta corriente por medio de la desaceleración del crecimiento económico y una contención moderada de la inflación.<sup>11</sup>

El programa de enero no fue suficiente para superar las restricciones internas, por lo cual se realiza un sobreajuste en marzo con el respaldo del FMI y el "paquete de rescate financiero". Este apoyo se condicionó a la aplicación irrestricta de un programa de choque y estabilización, la subordinación de la política económica y la profundización de las reformas estructurales. De esta manera, el 9 de marzo de 1995 se establece el Acuerdo para Superar la Emergencia económica (AUSSE).

Los costos de ajuste fueron: caída de la producción, de la inversión pública, del consumo, de las ventas al mayoreo y al menudeo, incremento en la cartera vencida, incremento del desempleo y un mayor deterioro salarial.

---

10 José Luis Calva, op. cit., p. 77

11 SHCP, "Acuerdo para superar la emergencia económica", en *Mercado de Valores*, número 2, febrero de 1995, p.10

En 1995 el desempeño de la economía fue el siguiente:

- El PIB registró una caída del 6.9%,
- La inflación fue de 52%,
- La tasa promedio de desempleo fue de 6.2% y
- El salario mínimo se redujo 48.7% en términos reales.

El *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000* en el ámbito económico estableció como líneas generales: a) la estabilidad económica, b) el incremento de los recursos destinados a la inversión productiva; y c) la modernización económica.

En este documento se estableció como meta un crecimiento de la actividad económica de cinco por ciento anual para absorber a los nuevos demandantes de empleo.<sup>12</sup>

El argumento central del PND 1995-2000, explica que la causa central de la crisis reside en la caída del ahorro interno, que a su vez, determinó la falta de inversión productiva. De esta manera, buena parte de los esfuerzos de la administración de Zedillo estaban encaminados a incentivar el ahorro (por ejemplo, el desarrollo del nuevo sistema de pensiones busca en parte resolver esta falta de recursos).

No obstante, uno de los principales problemas de nuestra economía reside en como transformar los sectores productivos de manera que se incentive el crecimiento sostenido, sin que ello implique un ascendente desequilibrio en las cuentas con el exterior.

Uno de los principales objetivos de la Administración de Zedillo fue evitar los desequilibrios en la cuenta corriente, por ello hubo un impulso muy importante al sector exportador, sin embargo el proceso estuvo sustentado en una industria nacional débil, lo que determinó un alto contenido importado de las exportaciones.

Para superar la etapa de crisis y entrar a una de crecimiento sostenido la política económica se dirigió hacia tres objetivos primordiales: la corrección del precio del tipo de cambio, la reducción de los flujos externos de corto plazo y la profundización en el cambio estructural.<sup>13</sup>

Las principales características de la política económica en los dos primeros años de la administración de Zedillo fueron: 1) reducción del gasto público corriente y de la inversión pública, 2) incremento de los precios y tarifas del sector público, 3) caída de los salarios reales, 4) política monetaria restrictiva y 5) subvaluación cambiaria.<sup>14</sup>

Entre 1996 y el 2000 la economía mexicana creció a una tasa de 5.5% promedio anual, si se considera el año 1995 el crecimiento promedio registrado fue de 3.6 por ciento. No obstante esta dinámica, el crecimiento no estuvo acompañado de una mejor distribución

---

12 Poder Ejecutivo, *Plan Nacional de Desarrollo, 1995-2000*, p. 129

13 *Ibidem*, p. 134

14 José Luis Calva, *op. cit.*, p. 79

del ingreso, por los escasos eslabonamientos del sector exportador y por el papel cada vez más precario que del mercado interno como detonador del crecimiento.

*En los últimos años el incremento de la producción ha descansado más en la demanda externa que en el consumo interno: entre 1989 y 1994, el sector exportador y el consumo interno participaban con el 12.6 por ciento y el 70.3% de la demanda agregada, respectivamente. Entre 1995 y el año 2000, las exportaciones aumentaron su participación al 22.7 por ciento, mientras que el consumo interno bajo a tan sólo 61.3 por ciento de la demanda agregada.*

*Por el lado de la oferta agregada, las importaciones que representaban el 17.5 por ciento entre 1989 y 1994, incrementaron su participación a 28.5 por ciento en el periodo 1995-2000.*

Si bien es cierto se logró un alto crecimiento con estabilidad económica, el modelo exportador manifiesta grandes debilidades: por una parte, *el crecimiento de la economía mexicana se ha hecho dependiente de factores externos, como es la demanda externa de exportaciones y el financiamiento internacional.* El modelo no cuenta con instrumentos que neutralicen los impactos externos negativos provenientes de los desequilibrios en la cuenta corriente. *Otro factor importante son los problemas estructurales del sector exportador: se promueven exportaciones sobre la base de una industria nacional débil, lo que provoca que los insumos nacionales sean desplazados por las importaciones*<sup>15</sup>. Asimismo estas se distinguen por tener una baja elasticidad con respecto al ingreso mundial. Además se ha hecho de lado el papel que el mercado interno puede tener en la dinamización del crecimiento.

En síntesis, el modelo secundario exportador lejos de consolidar una dinámica de crecimiento sostenido, ha profundizado la desarticulación interna y la desigualdad en el desarrollo de la planta productiva. El componente importado ha desplazado a la producción nacional, provocando fuertes desequilibrios no sólo productivos, sino financieros.

La apertura comercial y proceso de liberalización han polarizado aún más a los sectores económicos: *"El resultado es que tenemos dos economías: una economía de enclave exportador en crecimiento, y una economía interna hundida en profunda depresión"*<sup>16</sup>

Tomando en cuenta las transformaciones en el ámbito estructural y el desempeño de la economía mexicana, en el siguiente apartado se analiza el comportamiento del mercado de trabajo mexicano y en específico, se pondera la importancia del empleo manufacturero.

---

15 José Luis Calva, op. cit., p. 83

16 José Luis Calva, op. cit., p. 84

## 2.2 EL EMPLEO EN MEXICO, 1989-2000

Durante los últimos años, se ha hecho evidente la incapacidad del modelo secundario exportador para generar las fuentes de empleo que demanda el crecimiento de la población en México. Detrás de las bajas tasas de desempleo abierto, esta una economía que genera muy pocos empleos en el sector formal y donde el ingreso de las familias se ha deteriorado drásticamente (EHIG).

En México un elevado porcentaje de la PEA<sup>17</sup> trabaja en la economía informal, esto se explica en parte por la falta de una red de seguridad en el empleo, y por otra parte, por la falta de incentivos a la contratación que prevalece en la legislación laboral. La ausencia de un seguro de desempleo implica que las personas que no encuentran cabida en el sector formal busquen los medios para ganarse el sustento diario en la economía subterránea.

En el presente apartado se plantea un panorama general del mercado de trabajo mexicano. En primer término, se analiza la estructura demográfica; después se desglosa el empleo en el sector formal, planteando cuales son los sectores que están generando las nuevas plazas de trabajo en el actual esquema económico, y por último, se realiza un análisis del desempleo en México, sus principales características, el desempleo disfrazado de actividades informales, para tener presentes cuales son las necesidades a futura de nuestra población.

### 2.2.1 Oferta de trabajo

El análisis de los cambios en la estructura de la población generalmente muestra tendencias significativas en el largo plazo, por lo mismo, para el análisis del crecimiento de la población y sus componentes, utilizamos los Censos de Población y Vivienda, y sólo cuando los cambios son significativos se enfatizan los resultados en el corto plazo.

Durante la década de los ochenta la población mexicana creció a una tasa anual de 1.9%, pasando de 66.8 a 81.2 millones de personas. En 1996, según cifras del Consejo Nacional de Población y Vivienda (Conapo), la población registrada fue de 92.9 millones de personas y para el año 2000 según los datos del último Censo ascendió a 97 millones.

Según la misma fuente, en cada uno de los próximos trece años se espera que ingresen anualmente 1,000,000 al mercado laboral, y en el largo plazo, la economía mexicana tendrá que generar para satisfacer la demanda de empleos, 25.7 millones de empleos entre 1998 y el año 2030.<sup>18</sup>

---

17 El INEGI define como Población Económicamente Activa a todas aquellas personas ocupadas y empleadas.

18 CONAPO, *La situación demográfica de México, 1988*, Consejo Nacional de Población. Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Planeación y Movimientos Migratorios, México, julio de 1998, segunda edición, p. 24

Entre 1988 y 1999, la PEA incrementó su participación en la población de 12 años y más, pasando de una tasa de 51.6% a una tasa del 56.0%, este crecimiento también se hizo manifiesto en las respectivas tasa de participación por sexo (véase el cuadro1).<sup>19</sup>

Una de las tendencias destacables, es la mayor participación de la mujer en las actividades económicas, que en parte, se explica como resultado de los cambios que en el ámbito mundial se viven dentro de la división de trabajo, proceso que pudo haberse acelerado ante el deterioro de los ingresos de las familias mexicanas. De esta manera, entre 1988 y 1996 las mujeres incrementaron su participación sobre la PEA de 33.4% al 38.3 %.

El incremento en la PEA, tanto en términos absolutos, como en la participación por sexo y edades, puede explicarse como resultado de una respuesta de las familias ante el deterioro en los niveles de ingreso.<sup>20</sup>

La oferta efectiva (PEA) continúa aumentando por factores económicos. Los grupos marginales como son los jóvenes y las amas de casa se incorporan en una mayor proporción al mercado laboral; por ejemplo, el grupo de quehaceres domésticos registra una importante contracción en su participación.

En consecuencia la tasa neta de inactivos se redujo del 48.4% al 43.9% entre 1988 y 1999. Para este último año se registra un incremento con relación a 1988 en la participación de los pensionados y jubilados y el rubro otros, mientras quehaceres domésticos y estudiantes disminuyen como proporción de los inactivos. La disminución de inactivos en el rubro quehaceres domésticos coincide con el incremento de la participación de la mujer en la PEA (véase el cuadro 2.1).

---

<sup>19</sup> Por la periodicidad de la ENE no se cuentan con datos para el año 1989, así que en algunos puntos se toma como referencia el año de 1988.

<sup>20</sup> Adriana Cassoni, "El mercado laboral en México: los años de crisis". En FE-UNAM, *Investigación Económica*, número 198, octubre-diciembre de 1991, p. 279.

CUADRO 2: 1

MÉXICO: ESTRUCTURA DE LA POBLACIÓN DE 12 Y MÁS AÑOS, 1999  
(miles de personas)

Rango	Valor Absoluto	Porcentaje
Población de 12 y más	70,974	100.0%
PEA	39,751	56.0%
Población Ocupada	39,069	55.0%
Desempleo Abierto	682	1.0%
PEI	31,223	44.0%
Disponible	384	0.5%
No disponible	30,172	42.5%
Estudiantes	10,063	14.2%
Quehaceres D.	16,548	23.3%
Pens. y jubilados	1,027	1.4%
Otros inactivos	2,917	4.1%

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, 1999.

*El crecimiento demográfico y la mayor participación relativa de grupos sociales que por diferentes causas se integran a la PEA, son factores que determinan una gran presión sobre los mercados de trabajo, comprometiendo a las economías nacionales a generar las medidas de política económica encaminadas a satisfacer dicha demanda.*

En las últimas dos décadas se ha abierto la brecha entre los empleos requeridos y los empleos creados. Entre 1983 y 1988, la situación en realidad se volvió crítica, tan sólo se crearon el 4% de los empleos que requería nuestra población.<sup>21</sup>

En el periodo 1989 y 1994 se crearon 1.8 millones de empleos en el sector formal, siendo las necesidades a lo largo del periodo de 6 millones de puestos de trabajo debido a la cantidad de personas que se incorporaron a la PEA.

La Encuesta Nacional de Empleo 1999 reporta una población total de 97.8 millones de mexicanos, de los cuales 39.7 millones constituían la PEA y 682 mil personas se encontraban en la categoría de desempleo abierto.

Para el periodo 1995-2000 se generaron el 42.1% de los puestos de trabajo que demandó el crecimiento de la PEA, existiendo un rezago de 3.4 millones de empleos según cálculos propios.

21 Arsenio Díaz Escalante, "Diagnóstico del Modelo de Desarrollo Basado en una menor Intervención del Estado en la Economía y en la Apertura Comercial", *Revista Ejecutivos de Finanzas*, diciembre de 1996, p. 26.

## 2.2.2 Estructura del empleo

La distribución sectorial del empleo demuestra el grado de desarrollo de una economía. En México según los datos de la ENE99, todavía un alto porcentaje de la población (21.0%) se dedica a actividades agrícolas.

El comercio y los servicios absorben el 48.9% de la población ocupada, factor que es parte de un proceso que se vive en el ámbito mundial, al que se ha denominado terciarización de la economía. Las empresas que componen este sector se caracterizan por su alto grado de heterogeneidad, puesto que en ella se localizan, tanto unidades tradicionales que trabajan con pequeñas escalas, como empresas modernas en grandes unidades.

Un buen indicador de la heterogeneidad en los sectores es la proporción de los trabajadores sin pago al interior de las unidades económicas, una mayor proporción de no asalariados es signo de una estructura productiva más tradicional. Por ejemplo, en el comercio el trabajo no asalariado representó el 56.8% de la población ocupada en 1998, mientras que en la industria de la transformación representó tan sólo el 22.4%.

La dispersión de en el tamaño de las unidades económicas es uno de los rasgos distintivos del empleo sectorial en México. El 56.2 % del empleo se localiza en unidades micro (1 a 5 personas), y en el otro extremo, el 28.8 % del empleo es proporcionado por las grandes empresas (51 y más personas).

Un rasgo esencial del empleo a nivel de sectores, es que a mayor tamaño de los establecimientos, una mayor proporción del trabajo es asalariado, y los niveles de ingreso también son más altos. Por ejemplo, en el comercio el 68.8 % del empleo se localiza en unidades micro, y el porcentaje de los asalariados es del 43.1 por ciento.

## 2.2.3 Empleo global y por gran división

El crecimiento del personal ocupado remunerado durante la etapa de apertura gradual, es decir, de 1982 hasta 1988 fue de 3.9% promedio anual; mientras que en la etapa del salinismo el crecimiento promedio fue tan sólo de 2.6%, según los registros del Sistema de Cuentas Nacionales.

En el periodo 1995-1998 (último registro del SCN) el personal ocupado remunerado creció a una tasa de 3.8%. Sin embargo, tenemos que ponderar que durante 1995, año en que se dejaron sentir en todo su peso los efectos de la crisis, se registró una pérdida neta de 818 mil empleos. Esto significa que si el número de empleos hubiera permanecido constante entre 1994 y 1995, la tasa de crecimiento promedio entre 1995 y 1998 hubiera sido de 2.1%.

Según los registros del Sistema de Cuentas Nacionales, la estructura de ocupación en 1998 estaba integrada de la siguiente manera: el 27.8 % se dedicaba a los servicios comunales, sociales y personales; 20.7% se dedica a la agricultura, silvicultura y pesca, 18.2% al comercio, restaurantes y hoteles; el 12.3% a las actividades de la manufactura; y 12.1% laboró dentro de la industria de la construcción, entre las divisiones más representativas.

En cuanto al desempeño por división, el sector de la construcción entre 1989 y 1998, registró el mayor ritmo de crecimiento en cuanto a su capacidad de absorber mano de obra (6.1%), le sigue el sector de transporte, almacenaje y comunicaciones (3.3%) y el sector servicios (2.0%). La agricultura y la manufactura apenas registran un crecimiento promedio del 0.4% y de 1.9%, respectivamente. En contraste, la minería registra el peor desempeño con una caída promedio del 3.2%.

#### 2.2.4 El empleo manufacturero

El desempeño del empleo en la industria manufacturera no tiene muy buenas perspectivas, todo parece indicar que existe una tendencia de largo plazo a reducir su participación sobre el porcentaje total de ocupados. Entre 1989 hasta 1998 pasó del 12.6% como porcentaje del empleo total al 12.3%. Tanto las industrias tradicionales como las avanzadas en cuanto a su tecnología redujeron su capacidad de generar empleos, las primeras debido al cambio técnico permanente en la búsqueda de hacer frente a una mayor competencia y las segundas, por su incapacidad para competir en condiciones de crisis y apertura comercial.<sup>22</sup>

El personal ocupado remunerado en la industria manufacturera pasó de 3.1 millones de personas 3.7 millones, lo que significó una tasa de crecimiento promedio de 1.9%. *La industria ha perdido su capacidad de generar empleos, tanto en términos relativos como en términos absolutos. Esta tendencia está directamente vinculada con la creciente importancia del sector terciario en el empleo, el avance tecnológico y como veremos adelante como resultado de los efectos de la apertura comercial en la planta productiva.*

#### 2.2.5 Desempleo y subempleo

La generación de empleos productivos y justamente remunerados es lo esencial de toda política económica. Desempleo, subempleo y bajos salarios para los que tienen empleo, no pueden ser la aspiración de ninguna sociedad. No obstante, estos problemas son una constante de nuestras sociedades, principalmente de los países en vías de desarrollo.

El indicador principal del desempleo en México es la Tasa de Desempleo Abierto (TDA) que publica el INEGI. Esta registra como desempleados a aquellas personas de 12 y

---

22 Carlos Salas y Teresa Rendón, "El empleo en México en los ochenta; tendencias y cambios", en BANCOMEXT, *Comercio Exterior*, México, agosto de 1993, p. 727

más años que en el período de referencia de la encuesta no trabajaron ni una hora a la semana, pero que realizaron acciones de búsqueda de un empleo asalariado o intentaron ejercer alguna actividad por su cuenta.

Existen muchas críticas acerca de los alcances de esta definición. Las tasas de desempleo en México suelen estar muchas veces en niveles menores a las registradas en algunos países desarrollados; no obstante, “cabe la posibilidad de que reflejen una realidad”: *el problema de México no radica en el desempleo abierto, sino más bien es una combinación de desempleo disfrazado con el empleo marginal, informal y no productivo. El problema está en los niveles de subempleo.*<sup>23</sup>

La tasa de desempleo abierto en México es baja debido a la ausencia de una red de seguridad social y las condiciones socio-culturales de la mayoría de la gente en el mercado laboral.<sup>24</sup>

En efecto, en el periodo 1989-1994 la Tasa de Desempleo Abierto apenas alcanzó el 3.0% por ciento, y en el periodo 1994 a 2000 ascendió a 3.9 por ciento, según los datos de la Encuesta de Empleo Urbano (ENEU). Sin embargo, basta un ligero vistazo a las tasas complementarias de empleo y desempleo que publica el INEGI, para darse cuenta que el problema es más complejo de lo que parece.

El INEGI publica en total 17 tasas complementarias de empleo y desempleo, para poder explicar las características de la ocupación en México se han seleccionado las que a juicio propio son las más representativas: a) la Tasa de Presión General (TPRG); b) la Tasa de Ocupación Parcial y Desocupación (TOPD1); c) la Tasa de Ocupación Parcial menos de por Razones de Mercado y por Desocupación (TOPRMD) y d) la Tasa de Condiciones Críticas de Ocupación (TCCO).<sup>25</sup>

---

23 Jonathan. Heath , op.. cit., p. 36

24 *Ibidem*, p.38

25 La Tasa de Presión General (TPRG). Este indicador agrega a la TDA, los que tienen un empleo pero que buscan otro, ya sea para cambiar de trabajo o tener dos trabajos al mismo tiempo.

La Tasa de Ocupación Parcial y Desocupación (TOPD1) Se refiere a la proporción de la población desempleada o que tienen un empleo en cual trabajan menos de 15 horas a la semana.

La Tasa de Ocupación Parcial por Razones de Mercado y por Desocupación (TOPRMD). Este indicador agrega a los desempleados, la parte de la PEA que labora menos de 35 horas por razones de mercado.

La Tasa de Condiciones Críticas de Ocupación (TCCO). Este indicador combina todas las condiciones críticas que se reportan en el mercado laboral. Incluye a los que trabajan menos de 35 horas por razones de mercado, a los que laboran más de 48 horas semanales ganando de 1 a dos salarios mínimos y los que laboran más de 35 horas semanales con ingresos mensuales inferiores al salario mínimo. Por lo mismo, no es un porcentaje de la PEA, sino de la fuerza laboral

CUADRO 2: 2

MÉXICO: TASAS COMPLEMENTARIAS DE EMPLEO  
Y DESEMPLEO, 1998-2000  
(Como Porcentaje de la PEA)

Tasas promedio por periodo	1989-1993	1994-2000
Tasa de Desempleo Abierto	2.9	3.9
Tasa de Desempleo Abierto Alternativa	4.7	5.2
Tasa de Presión Efectiva Económica	4.0	4.9
Tasa de Presión Efectiva Preferencial	4.5	5.4
Tasa de Presión General	5.6	6.4
Tasa de Ocupación Parcial y Desocupación	6.6	8.0
Tasa de Ocupación Parcial por Razones de Mercado y Desocupación	5.3	5.6
Tasa de Ocupación Parcial menos de 35 hrs. a la semanales y Desocupación	21.4	22.3
Tasa de Ingresos Insuficientes y Desocupación	13.6	14.2
Tasa de Condiciones Críticas de Ocupación	15.9	14.5

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Empleo Urbano.

Del análisis de estos indicadores, podemos observar que en el periodo 1989-1994 la TPG ascendió a 5.6 por ciento, posteriormente en el periodo 1994-2000 ascendió a 6.4 por ciento. Es decir, en este período se incrementó la presión sobre las fuentes de trabajo (véase el cuadro 2.2).

La TOPD1 también registra una tendencia entre 1989 y el año 2000 pasando de 6.6 por ciento en el periodo 1989-1993 a 8 por ciento en el periodo 1994-2000. Esto indica que cada vez una mayor proporción de personas sólo encontraron empleo de tiempo parcial o permanecieron desempleados.

La TOPRMD agrega al desempleo abierto aquellas personas consideradas como subempleados involuntarios, dado que no trabajan más porque no tienen acceso a un trabajo de tiempo completo; es decir, es un indicador de las dificultades en el mercado laboral. Esta tasa pasó del 5.3 por ciento promedio en el periodo 1989-2000 a 5.6 por ciento entre en los primeros seis años del TLCAN.

La TOPD2, este indicador es un reflejo del trabajo parcial, voluntario e involuntario. A falta de un indicador desagregado se toma generalmente como el indicador más amplio del desempleo. Durante el periodo 1994-2000 la quinta parte de la PEA se encontraba dentro de esta categoría.

La TIID incluye a los desempleados y a los ocupados que perciben ingresos menores al salario mínimo. El porcentaje de personas con ingresos insuficientes, bajo el supuesto heroico de que "hasta un salario mínimo los ingresos son insuficientes", pasó del 13.2 por ciento entre 1989 y 1994 a 14.2 por ciento entre 1994-2000.

La TCC combina todas las condiciones consideradas como críticas en el mercado laboral en una sola tasa. Este indicador no incluye a los desempleados, por ello no es un porcentaje de la PEA, sino de la fuerza laboral. Esta tasa pasó de 15.9 por ciento del sexenio pasado a 14.5 por ciento a dos años de la actual administración.

El problema del mercado laboral, no sólo se limita a la tendencia ascendente del desempleo; los indicadores complementarios mencionados dan cuenta de una mayor presión por los puestos de trabajo, de una alta proporción de trabajadores con trabajo de tiempo parcial, además del incremento de la proporción de personas con ingresos insuficientes. Todos estos indicadores reflejan la incapacidad del actual modelo económico para generar las condiciones de bienestar que demanda la población.

Si comparamos el crecimiento del empleo formal, medido por los asegurados totales, contra el crecimiento de la PEA, nos damos cuenta que existe un gran déficit. Suponiendo que la PEA crece en promedio a un millón anual de personas, entonces entre 1988 y 1996 la oferta de mano de obra creció en 8 millones de personas, mientras los empleos generados aumentaron en 1 millón 891 mil personas. Es decir, 6 millones de personas tuvieron en su mayoría que ingresar a las filas del subempleo.<sup>26</sup>

¿Dónde paran las personas que no absorbe el actual esquema económico? Las estimaciones de la OCDE señalan que el empleo informal es la fuente de empleo más importante del país, ya que representa el 57 por ciento del trabajo no agrícola.<sup>27</sup>

## 2.2.6 La tendencia de los salarios

En el transcurso de las dos últimas décadas, la caída del salario ha sido una constante de la economía nacional, que se ha traducido en fuertes tensiones sociales. El mismo sendero del modelo de apertura comercial ha determinado que los bajos salarios sean vistos como una ventaja para competir en los mercados internacionales. El ejemplo más claro se encuentra en la industria maquiladora.

Entre 1981 y 1988 los salarios en términos reales perdieron el 31.4 por ciento de su poder de compra; mientras que entre 1988 y 1991 registra una leve recuperación del 5 por ciento.<sup>28</sup>

En lo que concierne a la división entre salarios de obreros y empleados; los salarios de obreros registran una pérdida del 26.2 por ciento de su poder de compra entre 1981 y 1988. Por su parte, el salario promedio del personal empleado se redujo en 13 por ciento en el mismo periodo. Finalmente entre 1988 y 1991 el salario promedio de los obreros y empleados se recuperó en 9.6 y 42 por ciento, respectivamente, lo que significa que se abrió

---

26 Héctor Torres, "La situación actual del empleo, desempleo y subempleo en México: análisis y propuestas". *El Cotidiano*, núm. 83, mayo-junio de 1997, pp. 63-71

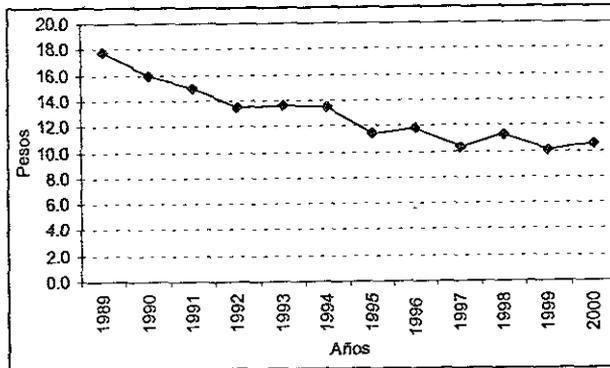
27 Buscar nota (El Financiero: "La economía subterránea es fundamental)

28 Isabel. Rueda Peiro, "La industria manufacturera mexicana y la crisis actual". *Revista Problemas de Desarrollo*, México, volumen 26, núm. 101, abril -junio de 1995.

el abanico salarial.<sup>29</sup>

Entre 1989 y el año 2000, el salario mínimo perdió el 40.4% de su poder adquisitivo (véase gráfica 2.5)..

GRÁFICA 2:5  
SALARIO MÍNIMO REAL  
(PESOS DIARIOS)



Fuente: Sexto Informe de Gobierno, Ernesto Zedillo

El deterioro en la distribución de los ingresos también es otra constante. En 1991 el 18.2 por ciento de la población ganaba menos de un salario mínimo, para 1996 este porcentaje ascendió a 19.5 por ciento de la PEA; en contraste, las personas que ganaban más de 10 salarios mínimos pasaron del 1.5 al 1.9 por ciento.<sup>30</sup>

### 2.2.7 Tendencias generales del mercado de trabajo mexicano

Del análisis de las condiciones del mercado laboral en México, podemos resumir las siguientes tendencias:

Desde el ámbito cualitativo:<sup>31</sup>

- a) Se registra una mayor presión sobre los mercados de trabajo derivada del crecimiento demográfico y de la mayor participación relativa de los grupos que integran la PEA.
- b) Avanza el proceso de terciarización de la economía.
- c) *La manufactura pierde su capacidad de generar empleos.*

<sup>29</sup> Ibidem.

<sup>30</sup> Cifras de la Encuesta Nacional de Empleo, varios números.

<sup>31</sup> Teresa Rendón y Carlos Salas, *op cit*, p.717.

- d) Reducción de la fuerza asalariada, incremento de las actividades informales o por cuenta propia.
- e) Crecen las actividades de pequeña escala
- f) Existe un fuerte deterioro de los salarios y cada vez un mayor porcentaje de la población no cuenta con los ingresos suficientes para satisfacer sus necesidades.

Desde el aspecto cuantitativo:

*La economía no tiene la capacidad de generar los empleos que demanda el crecimiento de la PEA.*

### 2.3 CONCLUSIONES

La implementación del modelo secundario exportador en México ha significado profundas transformaciones en la estructura productiva del país. La nueva estrategia pretendió que bajo los principios del libre mercado, las exportaciones, principalmente de productos manufacturados, se convirtieran en el motor del crecimiento económico, mejorando en el largo plazo las condiciones de vida de la población.

Los pilares de la reforma económica han sido, entre otros; una menor participación del gobierno en las actividades económicas vía el proceso de privatizaciones, saneamiento de las finanzas públicas, búsqueda de un mayor flujo de inversiones extranjeras, desregulación de los mercados y *la apertura comercial*.

En las últimas dos décadas, el modelo económico, tal y como ha sido implementado, manifiesta grandes debilidades: 1)el crecimiento económico se ha hecho dependiente de factores externos; 2) se promueven exportaciones sobre la base de una industria nacional débil, lo que determina que los insumos importados desplacen a la producción nacional; 3)se ha mantenido al mercado interno prácticamente estancado, y desarticulado de la planeación industrial; y 4)no existen mecanismos para equilibrar los déficit en la cuenta corriente.

En síntesis, el modelo secundario exportador lejos de consolidar una dinámica de crecimiento sostenido, ha profundizado la desarticulación interna y la desigualdad en el desarrollo de grandes segmentos de la planta productiva.

La apertura comercial y proceso de liberalización han polarizado aún más a los sectores económicos: "El resultado es que tenemos dos economías: una economía de enclave exportador en crecimiento, y una economía interna hundida en profunda depresión"<sup>32</sup>

Otra característica del modelo es que no ha sido capaz de generar fuentes de empleo que la población demanda. Las tasas complementarias de INEGI y la comparación entre el ritmo del crecimiento de la PEA durante la etapa de consolidación de la apertura demuestran que esta estrategia por sí misma, no ha respondido a una necesidad básica de la población mexicana: producir y acceder a mejores niveles de vida. Este es el fin de toda transformación económica.

---

32 José Luis Calva, op. cit., p.-84

## CAPITULO 3. LA APERTURA COMERCIAL Y LA INDUSTRIA MANUFACTURERA MEXICANA, 1989-2000

### 3.1 LA INDUSTRIA MANUFACTURERA MEXICANA

La apertura comercial modificó radicalmente la estructura y el dinamismo de las actividades manufactureras; los márgenes de ganancia derivados del proteccionismo desaparecieron y las empresas nacionales tuvieron que reconvertir sus procesos para hacer frente a la creciente competencia.

Con la entrada de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) en 1986, se inicia formalmente el período de internacionalización de la industria mexicana. A partir de entonces el mercado externo se ha convertido gradualmente en el principal objetivo de muchas empresas; mientras que el mercado interno continúa siendo una atractiva alternativa para algunos segmentos y en otros casos una necesidad de los sectores industriales.<sup>1</sup>

Como hemos mencionado, para poder acceder a los mercados internacionales, se tuvieron que aplicar medidas que incrementaran la competitividad de los productos nacionales; este proceso de “modernización” de la planta productiva fue heterogéneo y excluyente; ya que amplios sectores no contaron con los recursos ni el tiempo necesario no solamente para desarrollar una infraestructura de exportación, sino incluso para poder conservar su participación en el mercado nacional.

*El efecto de la apertura comercial se hizo sentir sobretudo en la pequeña y mediana industria, propiciando el desplazamiento de sus productos en el mercado nacional, tanto de bienes de consumo final como bienes intermedios, y con ello generando un descenso en la demanda de fuerza de trabajo.*

En los años de aplicación del modelo exportador, la industria mexicana ha seguido un patrón de especialización en bienes de consumo durable, como son los automóviles, los electrodomésticos y algunos ramos de la industria eléctrica y electrónica. Además se ha registrado una tendencia generalizada a perder ventajas en la producción de ramas basadas en recursos naturales (frutas, legumbres, pescados, mariscos y petróleo, entre otros) y varias actividades de tecnología relativamente difundida como son los textiles, la confección, las industria de las carnes y lácteos; mientras que en la producción de bienes de capital ha incrementado su rezago.<sup>2</sup>

Estos nuevos patrones de especialización y la reconversión de los procesos productivos determinaron cambios drásticos en el mercado de trabajo del sector manufacturero. En este capítulo se realiza un análisis de la política industrial en el

---

<sup>1</sup> José Casar, “El sector manufacturero y la cuenta corriente. Evolución reciente y perspectivas”. En el libro compilado por Fernando Clavijo, *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, Fondo de Cultura Económica, El Trimestre Económico, número 80, México, 1994 p. 332

<sup>2</sup> Fernando Clavijo y Susana Valdivieso., *La política industria de México, 1988-1994.* en el libro *La industria Mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial.*\_ El Trimestre Económico, FCE, México, 1994, p. 66

periodo de liberalización, su efecto en el desempeño de las manufacturas, y sobretodo su impacto en la generación de empleos.

### 3.1.1 La política industrial durante la liberalización

Durante los primeros años del sexenio de MMH, la política industrial trataba de conducir de manera gradual la transición hacia el modelo de promoción de las exportaciones manufactureras. No obstante, las condiciones macroeconómicas determinaron la inviabilidad de esta estrategia, lo que significó el abandono de los programas sectoriales, el inicio de la apertura comercial acelerada y de las denominadas políticas de “corte horizontal”. Estas últimas, acordes con los criterios de estabilidad macroeconómica, como la desregulación económica y la modernización de las aduanas, puertos y ferrocarriles.

De esta forma, a partir del bienio 1987-1988, en el marco de los programas de estabilización, se inició el desmantelamiento acelerado de los sistemas de protección hasta entonces vigentes y se dejó sin efecto el Programa Nacional de Fomento Industrial (Pronamice) 1984-1988. Así se inició un periodo de transición caracterizado por la falta de definición formal de la política industrial que se prolongó hasta 1990, año en que se dio a conocer el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior. 1990-1994 (Pronamice)<sup>3</sup>

El Pronamice 1990-1994 consideraba dos causas del bajo desempeño del sector manufacturero en materia de crecimiento y generación de empleos durante los años ochenta: a) los bajos grados de eficiencia y b) la excesiva orientación al mercado interno, ambos provocados por el modelo de sustitución de importaciones.<sup>4</sup>

Según el diagnóstico del Pronamice 1990-1994, en un contexto económico altamente protegido y excesivamente reglamentado, los precios relativos presentaron fuerte distorsiones que impidieron que el sector manufacturero se insertara en los flujos de comercio internacional sobre las bases de sus ventajas comparativas y redujera el grado de competencia en sus mercados, propiciando ineficiencias y baja competitividad en una buena parte de las empresas mexicanas.<sup>5</sup>

El Pronamice 1988-1994 proponía los siguientes principios para orientar la estrategia industrial: “ *el fortalecimiento de los mecanismos de oferta y demanda en la asignación de los recursos y 2) la limitación de la función del gobierno al establecimiento de un ámbito favorable al desarrollo de las empresas, entendiendo por tal un ámbito caracterizado por la estabilidad macroeconómica y un alto grado de competencia a los mercados de bienes y factores.* ”<sup>6</sup>

La política industrial basada en el modelo de sustitución de importaciones hacía uso de una gran variedad de instrumentos: la protección comercial (permisos de importación, aranceles, y fijación de precios oficiales de importación), los programas integrales de promoción industrial, el otorgamiento de subsidios fiscales y crediticios a actividades consideradas prioritarias, la regulación de la inversión extranjera y la

<sup>3</sup> Secofi, *Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior, 1990-1994*, México, 1990.

<sup>4</sup> Ibid.

<sup>5</sup> Ibid.

<sup>6</sup> Ibid.

transferencia de tecnología, la participación estatal directa en la producción manufacturera y las compras gubernamentales y fijación de los precios de servicios públicos.<sup>7</sup> El cambio en el modelo económico significó la reordenación o eliminación de muchos de estos mecanismos.

En cuanto a la política comercial, en 1985 se impulsó la sustitución de controles por aranceles, no obstante la media arancelaria registró un ligero incremento de 2 puntos porcentuales para cerrar en 25.3%. Posteriormente en 1986, México ingresa al GATT (Acuerdo General de Aranceles y Comercio), lo que activa un intenso programa de desgravaciones arancelarias para bajar en 3 puntos porcentuales el promedio arancelario.<sup>8</sup>

A partir de 1987, se decide que la estrategia de apertura comercial contribuya a bajar los niveles de inflación, lo que determina que en tan sólo un año la media arancelaria disminuya en 10 %. Este rápido dismantelamiento del sistema de protección alcanzó a todos los sectores, con excepción del petróleo y la industria automotriz. En estos primeros años de la IOE (1983-1987), los efectos de la apertura comercial fueron amortiguados por sobrevaluación cambiaria, y las devaluaciones de 1986 y 1987.<sup>9</sup>

De 1988 a 1994, la media arancelaria de importación pasó de 9.7% a 12.5%, para colocarse posteriormente durante 1996 en 12.6%; mientras que el número de fracciones de importación controladas disminuyó de 285 a 170 en el mismo periodo.

Hasta el bienio 1989-1990 se empezaron a sentir los efectos de la competencia externa sobre el aparato productivo. En este lapso la política cambiaria se reorientó hacia el control de la inflación, lo que determinó un lento pero continuo proceso de apreciación, que se disparó en 1991 con la entrada de capitales extranjeros.

En cuanto a las negociaciones comerciales, México estableció una serie de Acuerdos y Tratados con el fin de integrarse a las corrientes de comercio internacional. El más relevante es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. El objetivo fundamental de México para integrarse a la Zona de Libre Comercio de América del Norte era *“promover el crecimiento del sector exportador, aumentar los niveles de inversión y el bienestar general de la población”*

Por lo que corresponde a los programas sectoriales, los últimos estuvieron dirigidos a la industria automotriz, al sector farmacéutico y a la industria de la computación. Sin embargo la mayoría de estos mecanismos han fueron eliminados con el TLCAN.

La estructura de los incentivos fiscales sufrió importantes modificaciones, se eliminaron todos los créditos y exenciones, y sólo se conservó la devolución, reducción o franquicia de los derechos de importación; además se introdujo la depreciación inmediata. Entre los principales programas de apoyo fiscal destacaron: Profiex, Pitex y Ecex.<sup>10</sup>

---

<sup>7</sup> Fernando Clavijo, op. cit., p 39

<sup>8</sup> Ibidem., p. 41

<sup>9</sup> Ibidem., p. 41

<sup>10</sup> Ibidem. p. 53

Los incentivos de la política de estímulos fiscales también cambiaron, hasta 1987 existía cierta diversificación en los mismos, puesto que proporciones significativas de ellos se destinaban al fomento a la inversión y al apoyo de sectores específicos. A partir de 1988 los programas se centraron en el fomento de las exportaciones a través de programas de importación temporal (Pitex y Ecex).

El Programa de Importaciones Temporales para Producir Artículos de Exportación (PITEX) fue creado en 1985, permitió que exportadores no petroleros importaran mercancías para su exportación sin pago de aranceles. Un máximo de 30% de valor de importación se podía vender en el mercado interno y las empresas bajo PITEX necesitaban presentar una balanza comercial favorable. Bajo PITEX uno de los sectores que más se benefició fue el sector automotor y de autopartes, que en 1993 representó el 50% de todas las exportaciones bajo el programa.<sup>11</sup>

Programa para las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX). Este programa buscó facilitar los procedimientos burocráticos para el ramo exportador, particularmente con un reembolso rápido del impuesto al Valor Agregado, además de facilitar instalaciones para el desarrollo de despachos aduaneros, información comercial y prioridad con otras secretarías y dependencias. Este programa fue creado en 1985. Se requería que las empresas exportaran al menos dos millones de dólares al año, sin la necesidad de un superávit comercial. En mayo de 1993 estaban registrados 714 programas Altex, que representaban el 32.8% de las exportaciones no petroleras totales.<sup>12</sup>

Estas políticas de corte horizontal fueron reformadas ligeramente en 1992. Factores macro como las altas tasas de interés, la sobre valuación del peso, el alto déficit comercial, y la recesión económica, llevaron al gobierno a introducir las matrices industriales o los denominados Programas para Promover la Competitividad Industrial en 34 actividades manufactureras hasta julio de 1994. Estos programas buscaban un proceso de auto selección para los apoyos, por medio de las cámaras empresariales. "Las correspondientes cámaras se comisionaron voluntariamente para presentar diagnósticos sobre los problemas de sus ramas y crearse obligaciones con la SECOFI, las cuales se revisarían permanentemente".<sup>13</sup>

En síntesis, las medidas de política industrial aplicadas durante el sexenio de Salinas se resumen en tres principios fundamentales: 1) el crecimiento del sector manufacturero debe ser el resultado del correcto funcionamiento de los mercados, y el papel del Estado tiene que centrarse en garantizar un adecuado marco para la competencia; 2) se descarta la promoción de sectores estratégicos, y por lo tanto las acciones selectiva orientadas a provocar distorsiones "deliberadas"; y 3) también se suprime el uso de subsidios y de la protección comercial como instrumentos de fomento industrial y únicamente se autorizan el uso de acciones de tipo regulatorio o normativo.<sup>14</sup>

---

<sup>11</sup> Enrique Dussel, op. cit., p. 184

<sup>12</sup> Ibid., 185

<sup>13</sup> Enrique Dussel, op. cit., p. 186

<sup>14</sup> Fernando Clavijo y Susana Valdivieso, La política industrial de México, 1988-1994, en el libro compilado por Fernando Clavijo, *La industria Mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*. El Trimestre Económico, FCE, México, 1994, p. 66

## El Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, 1995-2000

En mayo de 1996 la SECOFI anunció el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (PPICE). Cabe señalar que el Programa fue hecho público con un año de retraso a la publicación del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000.<sup>15</sup>

El PPICE sugiere una serie de temas que tendrán que ser abordados para el desarrollo de la economía e industria mexicana: a) la integración de cadenas productivas y la sustitución “eficiente” de importaciones; b) la gradual relocalización de la industria; c) la obsolescencia de importantes proporciones de la planta productiva; y d) la crítica importancia de una política industrial activa a nivel sectorial y regional.

El Programa presenta una visión nueva con relación al criterio que predominó durante el sexenio de Carlos Salinas. Se reconoce la necesidad de “una política industrial activa”, que genere los mecanismos sociales de coordinación, colaboración y apoyo a la acción individual mediante la concertación de los factores productivos. (PPICE:33)<sup>16</sup>

El PPICE enfatizó cuatro principales vertientes en la política industrial:<sup>17</sup>

- A) Las exportaciones son la base del crecimiento económico. El sector externo integrará a México a la globalización.
- B) Integración de cadenas productivas y fomento de agrupamientos industriales. Se menciona la necesidad de reintegrar las cadenas productivas, tanto en el ámbito nacional como regional; el objetivo es recuperar parte del mercado nacional e integrar a las pequeñas y medianas empresas al “arrastre” exportador.
- C) El desarrollo en el ámbito regional. El desarrollo de las cadenas productivas sólo puede darse desde una perspectiva regional.
- D) Participación activa de los gremios empresariales. Se otorga a los grupos empresariales una responsabilidad substancial para seleccionar programas, sectores y ramas, estos deben aterrizar las propuestas de los programas.

A pesar de estos nuevos criterios, la discusión de la política industrial siguió subordinada a las prioridades macroeconómicas. En este sentido, la política industrial desde 1987 ha carecido de una estrategia que promueva la integración de cadenas productivas, el sector exportador no alcanza a conectarse con la pequeña y mediana empresa; los recursos de los programas para la promoción de exportaciones se han concentrado en pocos sectores y empresas; no existe una política industrial para el largo plazo, que incluya políticas tecnológicas y educacionales.<sup>18</sup>

---

<sup>15</sup> Enrique Dussel, op. cit., p. 276

<sup>16</sup> Enrique Dussel, *La economía de la polarización. Teoría del cambio estructural de las manufacturas mexicanas* (1988-1996). UNAM-Editorial JUS, Primera Edición, México, 1997, p. 277.

<sup>17</sup> PPICE (Programa de Política Comercial y Comercio Exterior) 1996. Programa de Política Comercial y Comercio Exterior, SECOFI, México.

<sup>18</sup> Enrique Dussel, op. cit.

Actualmente el sector manufacturero enfrenta condiciones muy difíciles para su desarrollo: la competencia internacional es mayor, el crecimiento de los mercados informales deteriora su capacidad de desarrollo, la política cambiaria en múltiples ocasiones ha restado competitividad al sector exportador, las tasas de interés son altas y el mercado interno no alcanza a recuperarse.

En este contexto, en el siguiente apartado se analiza el comportamiento de los distintos indicadores del sector manufacturero, y sobretodo, de su capacidad de generar fuentes de empleo

### **3.1.2 Características generales y desempeño económico**

La industria manufacturera mexicana ha tenido que ajustar su estructura para responder a los procesos de apertura comercial y liberalización de los mercados. No obstante, a casi dos décadas del inicio de la transición hacia el modelo de apertura, el saldo productivo continua siendo muy raquítico. Entre 1982 y 2000, el PIB manufacturero creció a una tasa de 3.2%, cifra que dista mucho del 7.9 por ciento registrado en la etapa del modelo de sustitución de importaciones (1950-1981).

En el período de ajuste gradual (1983-1988), prácticamente se observó un proceso de desindustrialización, el sector manufacturero se estancó registrando un crecimiento de 0.6% promedio anual, la productividad del trabajo creció sólo 1% y la formación bruta de capital registró una tasa negativa de 13.5% promedio anual. Este escenario llevó a los administraciones en turno a radicalizar la apertura, la desregulación de los mercados y a impulsar el avance en los procesos privatizadores.

En la etapa de apertura acelerada (1989-2000), el desempeño de las manufacturas mejoró sustancialmente, el PIB manufacturero registró un crecimiento promedio anual de 5.0%, nivel superior al incremento de la actividad económica que fue de 3.7%. Por su parte, la participación de las exportaciones sobre el PIB pasó de 14.1 por ciento a 34.9 por ciento entre 1989 y el año 2000.

Detrás de estos indicadores que a primera vista podría ser el signo de una verdadera consolidación y fortalecimiento de la industria manufacturera después de un período de ajuste "lógico", se encuentran fuertes obstáculos no sólo para el sector dedicado al mercado interno, sino para seguir adelante con la promoción del sector exportador.

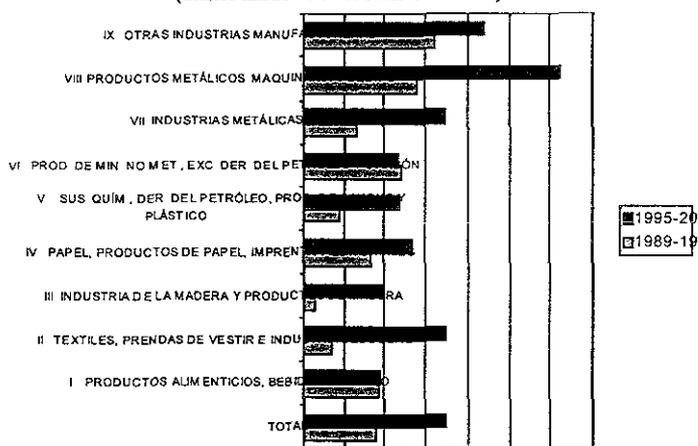
En primer lugar, cada vez es mayor la proporción de los productos de maquila dentro del valor de las exportaciones totales. En 1983 la maquila aportaba el 14.0% del valor exportado, para el año 2000 este porcentaje ascendió a 47.7% de las ventas totales. Lamentablemente, estos productos tienen muy bajo impacto sobre el desarrollo de la planta productiva nacional, ya que en su mayoría ocupan insumos importados. En el año 2000 el 97.8% de los insumos de las maquiladoras provenían del exterior.

Por otro lado, las importaciones de bienes intermedios han aumentado a un ritmo mayor que las ventas al exterior, agravando los problemas de la balanza comercial, y desplazando a la producción nacional.

La apertura comercial ha transformado las cadenas productivas. Las nuevas cadenas globales que hoy se configuran, generalmente, han excluido a una buena parte de la planta productiva nacional, lo que ha significado la quiebra de numerosas empresas, principalmente de la pequeña y mediana empresa, con su consecuente impacto negativo sobre el empleo.

En cuanto a las divisiones que componen la manufactura, en el periodo 1989-1994 el mayor dinamismo industrial se registró en la división de productos metálicos, maquinaria y equipo con un crecimiento del PIB de 5.5%, seguida por la división de productos minerales no metálicos, excepto los derivados del petróleo y del carbón; y los productos alimenticios, bebidas y tabacos con un crecimiento de 4.7% y 3.7%, respectivamente. En este mismo periodo, como se observa en la gráfica 3.1, el comportamiento más raquítico se registró en las siguientes divisiones: industria de la madera, y productos de la madera; sustancias químicas; y la industria textil, de prendas de vestir y del calzado; que en ese orden registraron un crecimiento promedio del PIB de 0.5%, 1.8% y 1.3%.

GRÁFICA 3: 1  
**PIB MANUFACTURERO, 1989-2000**  
**(TASA MÉDIA DE CRECIMIENTO ANUAL)**



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

En el periodo 1995-2000 se registró un importante repunte en el PIB de sectores como textiles que creció a una tasa de 4.8%; el sector de industrias metálicas básicas que creció a una tasa de 6.6% y los productos metálicos, maquinaria y equipo que incrementaron su dinamismo al registrar una tasa de crecimiento promedio de 8.8%. Este comportamiento tiene sus bases en la capacidad que tuvieron estos sectores para colocar importantes segmentos de su producción en el extranjero, cuando el mercado interno sufrió una drástica reducción.

A su vez, como podemos ver en la gráfica, la contracción del mercado interno significó el deterioro del crecimiento en algunas de las divisiones manufactureras; resalta el estancamiento de la división de los productos minerales no metálicos, y en la división de alimentos, bebidas y tabacos.

Como hemos podido observar, la capacidad de respuesta y ajuste de los distintos sectores económicos ante el proceso de apertura comercial y las recurrentes crisis económicas has sido heterogénea. El desempeño de los sectores de la manufactura demuestra, que en las condiciones actuales gran parte del potencial para sortear los efectos adversos de las crisis se encuentra ligado a la capacidad de redefinir sus relaciones con el sector externo.<sup>19</sup>

### 3.1.3 Cambios en la estructura industrial

Durante las últimas décadas, la estructura del sector industrial registra importantes cambios. La industria manufacturera se ha transformado radicalmente, lo que en varios segmentos le ha permitido contar con una participación creciente en el mercado internacional. *Cuando se compara la participación de las distintas ramas del sector manufacturero entre 1970, 1981, 1992 y 1994, se observa lo siguiente: el peso de los sectores tradicionales disminuye, como en el caso de los textiles, prendas de vestir y zapatos; con relación a 1970 el incremento es mayor en la industria del vidrio, cemento y productos minerales no metálicos, maquinaria y equipo; en esta última destaca el crecimiento de la industria automovilística, y no así la producción de bienes de capital. También aumenta la contribución de la industria química.*<sup>20</sup>

Este cambio en la estructura industrial, no ha significado una mayor conexión entre los bienes de consumo duradero y el desarrollo de los bienes de capital.

Las ramas de la manufactura donde el control de la producción está en manos de unas cuantas empresas, como es el caso de la industria del vidrio, cemento y cerveza, han aumentado su participación relativa en el PIB e incursionan de manera exitosa en el mercado externo. Otro sector que se encuentra concentrado en pocas empresas es la fabricación y ensamblado de automóviles, que han duplicado su participación en el producto.<sup>21</sup>

---

<sup>19</sup> José Casar., El sector manufacturero y la cuenta corriente. Evaluación reciente y perspectivas, en el libro compilado por Fernando Clavijo, *La industria Mexicana en el mercado mundial Elementos para una política industrial* El Trimestre Económico, núm. 80, Fondo de Cultura Económica, Primera Edición, 1994. Pág. 326

<sup>20</sup> Gregorio Vidal, "Corporaciones, estructura industrial y mercado de capital en México" en BANCOMEXT, *Revista Comercio Exterior*, diciembre de 1995, Pág. 929.

<sup>21</sup> *Ibidem*, p 929

En este nuevo contexto, las ramas que han tenido éxito tienen como núcleo las grandes corporaciones de capital nacional o extranjero, en algunas destacan los procesos de inversión o compra de activos en cemento, cerveza, vidrio, automóviles y química, que no existe en las más tradicionales.<sup>22</sup>

Según datos de los Censos Industriales de INEGI, en 1993, la pequeña y mediana empresas manufactureras daban empleo al 58.1 % de los trabajadores del sector y aportaban el 37.9% del valor agregado. Por contraparte, las grandes empresas representaron el 43.7% de los empleos y contribuían con el 62.1% del valor agregado, pero tan sólo representaban el 0.9% de las unidades económicas.

### **3.1.4 Comercio Exterior de Manufacturas**

#### **3.1.4.1 Exportaciones**

Las exportaciones de manufacturas son un factor clave en la actual estrategia económica, en 1986 estas representaban tan sólo el 48.9% de las exportaciones totales, para el año 2000 su participación se elevó al 94.6%. En este último año, las ventas al extranjero de productos manufacturados representaron alrededor de 34.9% del PIB, lo que implica la consolidación del modelo de apertura.

Como hemos mencionado durante 1995 la economía mexicana sufrió una de sus crisis más severas en las últimas décadas. La recuperación económica empezó a partir del último trimestre de ese mismo año, apoyada en el crecimiento de las exportaciones y una fuerte inversión de las empresas destinadas al mercado externo.<sup>23</sup> La magnitud de la devaluación incrementó la competitividad de las exportaciones, que en 1995 fue el único componente de la demanda agregada que registró crecimiento.

De este modo, las exportaciones registradas para 1995 fueron por un monto de 79, 500 miles de dólares, lo que representó un crecimiento del 30% con respecto al año anterior. En 1996 las exportaciones crecieron en 20%, alcanzando un valor de 95,00 miles de dólares.

En 1996 las exportaciones manufactureras del sector de la transformación registraron un crecimiento de 22.4%, mientras que la maquila aumentó en 18.4%. En ese año el valor de las exportaciones de los sectores no maquilador y de maquila fue más o menos igual (18.5% y 18.4%).

En lo que corresponde al desempeño de los sectores manufactureros, desde 1985 y con más fuerza a partir de 1988, algunas ramas basaron gran parte de su crecimiento en el impulso exportador (véase el caso de la rama de minerales básicos, metálica básica y productos metálicos, maquinaria y equipo).

---

<sup>22</sup> *Ibidem*, p. 929

<sup>23</sup> Cristian Leriche, y Juan Martínez; "El sector externo de la economía mexicana" *Revista El Cotidiano*, núm. 83, mayo-junio de 1997. p. 47

Por otra parte, existen ramas industriales que siguen ligadas en gran medida al mercado interno, y sólo realizan una actividad exportadora cuando la demanda interna esta deprimida, estos sectores son los más afectados por la apertura comercial.

El modelo exportador ha determinado tres grandes tendencias: a) las exportaciones se han concentrado en unos cuantos productos, b) son pocas las empresas que tienen participación en este proceso, principalmente las empresas gigantes, y c) la mayor parte de las ventas al exterior se concentra en un sólo mercado: Estados Unidos. Por citar algunos ejemplos, tenemos a la producción de vehículos, autopartes, maquinaria no eléctrica, hierro y acero, maquinaria no eléctrica e industria química.<sup>24</sup>

En la mayoría de las ramas con éxito exportador, sus importaciones también son importantes. Un ejemplo claro en la industria automotriz, líder en las exportaciones manufactureras, pero por diversos años ha presentado una balanza comercial deficitaria.

### 3.1.4.2 Importaciones

Las importaciones han crecido vertiginosamente, sobretodo a partir de 1989. Esta dinámica responde a la creciente dependencia de insumos intermedios y bienes de capital, que no se producen en el país, no cuenta con la calidad suficiente para garantizar la competitividad de los bienes finales o simplemente sus costos son menores en comparación con el mercado nacional. De esta manera, las importaciones de bienes intermedios pasaron del 67.5% al 71.0% de las compras totales al exterior, entre 1989 y 1994, y para el año 2000 este tipo de bienes significaron el 76.5% del total importado.

Entre 1988 a 1994 las exportaciones de manufacturas crecieron 79%, mientras que las importaciones crecieron 177%. El modelo secundario exportador ha promovido el desarrollo de un conjunto de empresas y sectores que aunque colocan importantes montos de su producción en el extranjero, son a su vez, grandes consumidores de bienes importados dado que en el mercado nacional no encuentran los productos que satisfagan los requerimientos, sobretodo de calidad, para mantenerse en la competencia mundial.<sup>25</sup>

Durante el período de ajuste (1982 y 1985), las importaciones registraron un importante descenso como resultado de la caída de los ingresos, la depreciación del peso y el aumento a los controles de importación. A partir del inicio de la apertura, las importaciones repuntan como resultado de la recuperación de la economía y los cambios en la política cambiaria, factores que los lleva a superar los niveles de compras al extranjero registrados en la época del auge petrolero.

Las importaciones se mantuvieron constantes a pesar de las desventajas que representó la drástica devaluación del peso frente al dólar. Este comportamiento aunado al repunte del sector exportador pone en evidencia el alto contenido importado de las exportaciones, y la desvinculación con el sector interno.

---

<sup>24</sup>24 Alenka Guzman., "Productividad y especialización manufacturera en México, Canadá y Estados Unidos, 1972-1994, *Comercio Exterior*, marzo de 1997, pp. 179-191.

<sup>25</sup>Isabel Rueda Peiro, "La industria manufacturera mexicana y la crisis actual", *Revista Problemas del Desarrollo*, abril-junio de 1995, p. 161

La contracción de la economía en 1995 redujo en 8.7% las importaciones con respecto al año anterior; pero a pesar de la devaluación y la caída del mercado interno este valor incluso fue mayor al registrado en 1993. Los bienes intermedios, aún así, crecieron a una tasa de 3.4%, mientras los bienes de capital y de consumo registraron un descenso de 34.7% y 43.9%, respectivamente. Este comportamiento confirmó el patrón exportador que había adquirido la economía nacional.

Durante 1995 la balanza comercial con los Estados Unidos registró un superávit de 7 mil millones de dólares, mientras que en 1994 se había registrado un déficit de 18 mil 500 millones de dólares. Esta modificación en el balance tiene su explicación en un 73% en el crecimiento de las exportaciones y sólo un 23% a la caída de las compras al exterior.<sup>26</sup>

En términos generales, el desempeño de las exportaciones manufactureras ha sido el factor que determinó el crecimiento durante los últimos años, aunque sea a tasas modestas; pero un alto porcentaje de las mismas, se trata de producción de maquila, producción que tiene muy poca vinculación con el desarrollo industrial del país. La principal contribución de la industria maquiladora es que absorbe grandes segmentos de mano de obra barata, pero en condiciones precarias.

### 3.1.5 Evolución del empleo en las manufacturas

Durante el proceso de reestructuración económica la manufactura perdió su capacidad de generar nuevos empleos. Según datos de los Censos Industriales, entre 1980 y 1998 el número de ocupados en la industria manufacturera creció a una tasa de 3.8% promedio anual para alcanzar al final del periodo 4 millones 213 mil ocupaciones.<sup>27</sup>

Entre 1980 y 1993, según la misma fuente, el número de ocupados en la industria manufacturera creció en un millón 125 mil personas. De estos nuevos puestos de trabajo más de la mitad se generó en las divisiones de Alimentos, bebidas y tabaco y de Productos metálicos, maquinaria y equipo. A su vez destaca el crecimiento de ocupados en las divisiones textiles y de sustancias químicas.

Posteriormente, en el periodo 1993-1998 se crearon 949 mil ocupaciones en la industria manufacturera, lo que significó un crecimiento de 5.2 por ciento.

Por su parte, la Encuesta Industria Mensual (EIM) del INEGI reporta que entre 1988 y 1993 se perdió la décima parte de los empleos en la industria manufacturera. Posteriormente, en el periodo 1994-2000 el número de empleos creció a una tasa de 1.1 por ciento (véase cuadro 3.1).

---

<sup>26</sup> *Ibidem.*

<sup>27</sup> En este caso se toman como periodo de estudio los años de publicación de los Censos Industriales:

**CUADRO 3: 1**  
**PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.**  
**ENCUESTA INDUSTRIAL MENSUAL, 1994-2000**

AÑO	TOTAL	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
1994	1,372,253	352,679	179,386	29,030	89,136	231,363	81,632	51,969	348,011	9,047
1995	1,262,282	337,917	167,578	25,418	83,003	213,695	68,689	50,227	307,622	8,133
1996	1,345,564	346,845	183,436	27,247	83,509	225,756	71,947	51,635	346,441	8,748
1997	1,412,002	351,894	187,413	28,302	86,595	235,579	72,509	55,137	384,980	9,593
1998	1,443,278	362,300	189,151	27,983	86,311	239,727	73,327	54,754	400,081	9,644
1999	1,470,791	371,026	195,564	26,506	89,286	240,360	72,778	54,274	412,036	8,961
2000	1,465,250	366,821	189,988	25,922	89,613	237,810	73,479	54,192	418,116	9,309
TMCA 94-2000	1.1%	0.7%	1.0%	-1.9%	0.1%	0.5%	-1.7%	0.7%	3.1%	0.5%
Tasas de crecimiento										
1995	-8.0%	-4.2%	-6.6%	-12.4%	-6.9%	-7.6%	-15.9%	-3.4%	-11.6%	-10.1%
1996	6.6%	2.6%	9.5%	7.2%	0.6%	5.6%	4.7%	2.8%	12.6%	7.6%
1997	4.9%	1.5%	2.2%	3.9%	3.7%	4.4%	0.8%	6.8%	11.1%	9.7%
1998	2.2%	3.0%	0.9%	-1.1%	-0.3%	1.8%	1.1%	-0.7%	3.9%	0.5%
1999	1.9%	2.4%	3.4%	-5.3%	3.4%	0.3%	-0.7%	-0.9%	3.0%	-7.1%
2000	-0.4%	-1.1%	-2.9%	-2.2%	0.4%	-1.1%	1.0%	-0.2%	1.5%	3.9%

I Productos alimenticios, bebidas y tabaco II. Textiles, prendas de vestir e industria del cuero III Industria de la madera y productos de la madera IV Papel y productos de papel imprenta y editoriales V Sustancias químicas, derivados del petróleo, caucho y plástico VI Productos minerales metálicos VII Industrias metálicas básicas VIII Productos metálicos y equipo IX Otras industrias Manufactureras

Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Industrial Mensual, INEGI.

Estas aparentes incongruencias entre los datos de los Censos Industriales y la EIM, se explican por los diferentes universos captados por cada una de ellas. La EIM no registra datos de la industria maquiladora, tal vez el único sector dinámico de las manufacturas en cuanto a la generación de empleo. Otra posibilidad es que los censos capten una mayor cantidad de establecimiento de vida relativamente corta.<sup>28</sup>

Otra fuente importante para medir el empleo manufacturero es el Sistema de Cuentas Nacionales. En 1998 la industria manufacturera registró 3 millones 768 personas, lo que significa un crecimiento de 2.2 por ciento anual con relación a 1988 (véase cuadro 3.2).

<sup>28</sup> Francisco Aguayo, Cambio Estructural en el Empleo Manufacturero, *Revista Economía Informa*, marzo de 1996

CUADRO 3: 2

PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES, 1988-2000

PERIODO	TOTAL	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
1988	3,034,654	609,757	522,032	169,382	167,577	370,230	157,668	103,516	864,602	69,890
1989	3,167,969	630,202	527,761	168,034	176,532	380,425	167,832	97,038	932,137	88,008
1990	3,275,202	641,193	527,607	164,274	187,261	393,831	178,737	88,467	988,820	105,012
1991	3,307,128	655,002	531,034	163,450	192,492	401,902	179,074	81,812	998,935	103,427
1992	3,379,765	672,345	518,280	165,263	196,017	395,282	183,210	70,279	1,062,024	117,065
1993	3,309,755	679,253	515,872	154,367	192,612	383,933	183,108	59,441	1,025,021	116,148
1994	3,238,906	667,973	497,454	151,584	185,327	370,978	174,841	56,143	1,018,573	116,033
1995	3,066,717	651,170	481,971	136,668	172,390	348,688	149,948	52,788	960,141	112,953
1996	3,278,436	661,413	548,010	146,700	170,762	365,489	146,965	55,895	1,057,645	125,557
1997	3,566,045	667,849	620,068	156,410	177,980	384,328	152,543	58,949	1,205,636	142,262
1998	3,768,116	685,719	655,760	164,169	181,728	395,826	157,360	60,362	1,317,418	149,774
TMCA 88-93	1.8%	2.2%	-0.2%	-1.8%	2.8%	0.7%	3.0%	-10.5%	3.5%	10.7%
TMCA 94-98	3.9%	0.7%	7.2%	2.0%	-0.5%	1.6%	-2.6%	1.8%	6.6%	6.6%
Tasas de crecimiento										
1989	4.4%	3.4%	1.1%	-0.8%	5.3%	2.8%	6.4%	-6.3%	7.8%	25.9%
1990	3.4%	1.7%	0.0%	-2.2%	6.1%	3.5%	6.5%	-8.8%	6.1%	19.3%
1991	1.0%	2.2%	0.6%	-0.5%	2.8%	2.0%	0.2%	-7.5%	1.0%	-1.5%
1992	2.2%	2.6%	-2.4%	1.1%	1.8%	-1.6%	2.3%	-14.1%	6.3%	13.2%
1993	-2.1%	1.0%	-0.5%	-6.6%	-1.7%	-2.9%	-0.1%	-15.4%	-3.5%	-0.8%
1994	-2.1%	-1.7%	-3.6%	-1.8%	-3.8%	-3.4%	-4.5%	-5.5%	-0.6%	-0.1%
1995	-5.3%	-2.5%	-3.1%	-9.8%	-7.0%	-6.0%	-14.2%	-6.0%	-5.7%	-2.7%
1996	6.9%	1.6%	13.7%	7.3%	-0.9%	4.8%	-2.0%	5.9%	10.2%	11.2%
1997	8.8%	1.0%	13.2%	6.6%	4.2%	5.2%	3.8%	5.5%	14.0%	13.3%
1998	5.7%	2.7%	5.8%	5.0%	2.1%	3.0%	3.2%	2.4%	9.3%	5.3%

I. Productos Alimenticios, bebidas y tabaco II. Textiles, prendas de vestir e industria del cuero III Industria de la madera y productos de la madera IV Papel, productos del papel, imprentas y editoriales V. Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico VI Productos minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo y carbón VII Industrias metálicas básicas VIII. Productos metálicos, maquinaria y equipo y IX. Otras industrias manufactureras.

FUENTE: Elaboración propia con datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México, INEGI

En el caso de empleo se registra un desplazamiento de las actividades manufactureras tradicionales hacia la maquila, sector donde se concentra la mayor parte del empleo nuevo. En la manufactura no se generaron empleo y presentó expulsión de trabajadores en proporciones absolutas, de 1980 a 1995 las manufacturas cayeron de 954 306 a 813 428 puestos de trabajo.<sup>29</sup>

En la maquila se ha registrado un importante crecimiento en los puestos de trabajo generados. En las empresas de maquila se muestra un importante crecimiento de las plazas de trabajo, entre 1988 y 1998 el monto de empleos totales casi se triplicó (véase cuadro 3.3). Sin embargo predominan los bajos salarios en esta actividad, además de que por sus características son inversiones que podríamos calificar como volátiles.<sup>30</sup>

<sup>29</sup>Gerardo González, "La situación salarial de los trabajadores en Estados Unidos, Canadá y México", Revista..

<sup>30</sup> Isabel Rueda Peiro., "La industria manufacturera mexicana y la crisis actual", *Revista Latinoamericana de Economía Problemas de Desarrollo*, México, volumen 26, núm. 101, abril-junio de 1995. Pág. 164

CUADRO 3: 3

## EMPLEO EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA, 1988-2000

AÑOS	TOTAL	MAQUILADOR	PART %	NO MAQUILADOR	PART %
1988	3,034.7	349.5	11.5%	2,685.2	88.5%
1989	3,168.0	405.3	12.8%	2,762.7	87.2%
1990	3,275.2	446.4	13.6%	2,828.8	86.4%
1991	3,307.1	467.4	14.1%	2,839.8	85.9%
1992	3,379.8	505.7	15.0%	2,874.1	85.0%
1993	3,309.8	542.1	16.4%	2,767.7	83.6%
1994	3,238.9	583.0	18.0%	2,655.9	82.0%
1995	3,066.7	648.3	21.1%	2,418.5	78.9%
1996	3,278.4	753.7	23.0%	2,524.7	77.0%
1997	3,566.0	903.5	25.3%	2,662.5	74.7%
1998	3,768.1	1,008.0	26.8%	2,760.1	73.2%
1999 e/	4,039.7	1,140.5	28.2%	2,899.2	71.8%
2000 e/	4,330.9	1,235.5	28.5%	3,095.4	71.5%

Nota. e/ datos estimados

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales.

El desarrollo del empleo en las distintas divisiones de la industria manufacturera, demuestra la heterogeneidad de la respuesta<sup>31</sup> de las diferentes ramas que componen la industria manufacturera ante la aceleración de la apertura comercial.

Como resultado de la intensificación de la competencia, las ramas con menor potencial, donde se concentraban la pequeña y mediana empresa se vieron obligadas a emplear cada vez menos personal, como es el caso de la industria textil y de prendas de vestir, zapatera, electrónica, metalurgia, electrónica, etc.<sup>32</sup>

Dentro de esta perspectiva podemos afirmar lo esbozado en el capítulo 2: *la manufactura ha ido deteniendo su capacidad de generar empleos.*

Desde otra perspectiva, podemos observar que los sectores orientados a abastecer al mercado interno han disminuido su capacidad para generar empleos, mientras el empleo en la industria maquiladora creció a un mayor ritmo en los últimos años. A pesar de esto en términos globales el sector exportador no es un gran generador de empleos.

### 3.1.6 Evolución de los salarios.

En términos reales, los salarios en las manufacturas perdieron el 31.4% de su poder de compra entre 1981 y 1988, es decir, los trabajadores perdieron casi la tercera parte de sus ingresos.

Entre 1989 y 1993, según datos de la Encuesta Industrial Mensual, las remuneraciones medias reales por persona ocupada registraron un crecimiento de 35.3%, esto significó un crecimiento promedio de 6.2 por ciento anual. Posteriormente, entre 1994 y 2000, este indicador registró un retroceso de 13.5 por ciento.

<sup>31</sup>

<sup>32</sup>Gerardo González Chávez, *obt cit.*

factor que se explica por la reducción de personal ocupado registrada durante este período.

En el año 2000, todavía no se observa una recuperación de la remuneraciones medias reales por persona ocupada con relación a los niveles anteriores a la crisis (1994), este rezago es de 13.5 por ciento con relación al nivel de las remuneraciones en aquel año.

Esto nos indica, que en nuestro período de estudio, el poder adquisitivo del personal ocupado en la industria manufacturera se ha reducido de manera sistemática. También, que el incremento de la productividad ha estado directamente relacionado con la reducción del número de empleados en el sector.

De la evolución de la industria manufacturera resalta el siguiente proceso: se acentúa la desigualdad entre las ramas y al interior de las mismas entre las destinadas al mercado externo y las destinadas al mercado interno. sin embargo la mayoría de las exportadoras importan más de la que exportan en términos de valor.

### 3.1.7 Evolución de la productividad

En épocas de crecimiento económico, el incremento de la productividad es un buen indicador de la modernización del aparato productivo; ya que está asociada al mejor aprovechamiento de las economías de escala, la mayor eficiencia y especialización en los procesos productivos, y el acortamiento de los períodos de aprendizaje. No obstante, en período de recesión este indicador deja de ser confiable para medir el mejoramiento de los procesos productivos, pues responde principalmente al desplazamiento de la fuerza de trabajo.<sup>33</sup>

Durante “el sexenio de crecimiento cero”, es decir entre 1982 y 1988, la productividad del trabajo en el sector manufacturero, registró un crecimiento marginal de 0.81% promedio anual, mientras los niveles de empleo se mantuvieron estancados. Posteriormente, entre 1989 y 1994 se registró un crecimiento promedio de 7.2% en la productividad media por trabajador; mientras el PIB creció a una tasa de 3.9% y el empleo registró un incremento promedio de 2.6%.

En el bienio 1995-1996, mientras el PIB nacional registró un retroceso del 0.5%, el empleo apenas creció a una tasa de 0.14% y la productividad del trabajo creció a una tasa 6.9%.

En el periodo 1997-1998, el PIB creció a una tasa promedio de 5.8 por ciento, el empleo creció 3.6 por ciento promedio y la productividad del trabajo creció en 4.3 por ciento.

Podemos establecer que sólo en la etapa del salinismo, el incremento de la productividad estuvo acompañado de la generación de empleo, y en otros casos, sobretudo en los períodos poscrisis se puede observar un crecimiento perverso de la productividad que tiene su base en la expulsión de la fuerza de trabajo.

---

<sup>33</sup> Alenka Guzman., “Productividad y especialización manufacturera en México, Canadá y Estados Unidos, 1972 -1994, *Comercio Exterior*, marzo de 1997, pp. 179-191.

En los años ochenta la productividad del trabajo en la industria manufacturera *por división industrial* mantuvo un desempeño muy heterogéneo. Por una parte, se registró una ligera mejoría en las industrias como el sector químico, la siderurgia y la industria automovilística, industrias caracterizadas por sus economías de escala, y que fueron la base de la promoción de exportaciones a partir de mediados de los ochenta.

Por contraparte, se registró una notable reducción en sectores cuyo sustento era el mercado interno, por ejemplo, el sector textil, la industria del vestido y del calzado.<sup>34</sup>

### **3.1.8 El empleo y la polarización de la industria manufacturera mexicana**

La evolución de la industria manufacturera mexicana durante los últimos años, demuestra lo que ha significado el proceso de liberalización para los distintos sectores industriales. Por una parte, actualmente se coloca una parte sustancial de la producción en el mercado internacional, es el caso de las industrias del vidrio, automotriz y cemento. Por otra parte, los sectores que destinan una mayor parte de su producción al mercado interno presenta un fuerte deterioro en el valor y volumen de su producción, y presentan una tendencia al estancamiento.

El capítulo cuarto pretende ir más a fondo en este proceso de polarización de la industria manufacturera y sus repercusiones en el empleo.

---

<sup>34</sup> *Ibid*

### 3.2 CONCLUSIONES

En el ámbito de la política industrial, el modelo secundario exportador no ha logrado fortalecer el conjunto de la planta industrial. El sector exportador se encuentra cada vez más desligado del resto de la planta productiva, principalmente de las micro, pequeñas y medianas empresas. La promoción de exportaciones sólo ha beneficiado a una cuantas ramas y unas cuantas empresas. No se observa un proyecto integral de desarrollo de la planta industrial en el largo plazo.

La industria manufacturera se ha transformado radicalmente para hacer frente a los procesos de apertura y liberalización comercial. Sin embargo, el modelo que se aplica para promover el desarrollo de este sector, enfrenta serias limitantes: a) se han desarticulado las cadenas productivas; lo que significa la quiebra de numerosas empresas; b) un porcentaje alto de las exportaciones corresponden a productos maquilados con bajo valor agregado; y c) se ha descuidado el desarrollo de los sectores que responden a la demanda interna. La capacidad de sortear los períodos de crisis, está en función de poder o no colocarse en los mercados internacionales.

En cuanto a la estructura industrial, se observa que la industria manufacturera ha incrementado su capacidad de colocar un mayor porcentajes de sus productos en el exterior; sin embargo esta capacidad sólo se concentra en unas algunas divisiones, que a su vez, generalmente están controladas por unas cuantas corporaciones, como es el caso de la industria del cemento, vidrio y automotriz. Por su parte, los sectores tradicionales, que abastecen al mercado interno, en muchos casos han sido desplazados, como es el caso de la industria textil y del calzado, y algunas ramas de la industria de alimentos y bebidas, donde por lo general, existe un número alto de empresas pequeñas y medianas, estos sectores son los más afectados por la apertura comercial.

Las exportaciones se concentran en unos cuantos productos, son pocas las empresas que tienen participación en este proceso, e históricamente el 85% de las intercambio comercial se realiza con un sólo mercado, los Estados Unidos. Además, la mayor parte de las empresas que tienen éxito exportador son grandes consumidores de bienes importados

Por lo que al empleo se refiere, en la industria manufacturera el crecimiento de los empleos se ha dado básicamente en las actividades de maquila. Sin embargo, en términos generales, este sector ha perdido gran parte de su capacidad para crear plazas de trabajo.

Como resultado de la intensificación de la competencia, los sectores tradicionales, se han visto en la necesidad de concentra cada vez menos personal, es el caso de la industria del calzado. El resto de las divisiones, demuestran una gran heterogeneidad en su capacidad de crear fuentes de empleo. Sin embargo, parece no existir una relación directa entre el crecimiento de las exportaciones y la creación de empleos.

Las remuneraciones al igual que en otras actividades, no han estado directamente relacionada al crecimiento de la productividad, sin que exista una gran

diferencia entre los sectores exportadores y los destinados al mercado interno, aunque en la maquila parece mejorar las remuneraciones, éstas parten de una base muy baja.

En síntesis, en la etapa de apertura comercial, y más precisamente a partir del TLCAN, la industria manufacturera muestra las siguientes tendencias: arritmia en el crecimiento de las ramas industriales, incremento de la participación de las exportaciones manufactureras, disminución del personal ocupado con incrementos en la productividad, especialización orientada por los costos y asentada en bienes de bajo valor agregado, y la creciente dependencia de bienes de bajo valor agregado.

## ***CAPITULO IV. IMPACTO DEL TLCAN EN EL EMPLEO EN SEIS RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1989-2000***

### **4.1 IMPACTO DE LA APERTURA COMERCIAL EN EL EMPLEO**

¿Qué impactos sobre el empleo debería producir la apertura comercial y la integración económica, bajo el modelo secundario exportador?

El principal argumento que sustenta la industrialización orientada a las exportaciones es la asociación positiva entre el comercio y el desarrollo explicadas por el modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS).

Según los principios del modelo HOS, las naciones difieren únicamente en el tamaño, dotación de factores e intensidades relativas de factores requeridos para la producción. El libre comercio favorece la asignación eficiente de los factores de producción y una especialización entre las naciones de acuerdo con sus respectivas ventajas comparativas de costos. Esto significa que una nación se especializará en aquellas mercancías donde cuente con una dotación de factores relativamente abundantes e importe mercancías cuyos requerimientos estén por encima de las proporciones existentes en el propio país.

Bajo este modelo, la eliminación de los aranceles reduciría el precio de los bienes importables. Esto tendría un doble efecto; por el lado de la producción, se realizaría una reasignación de factores hacia los sectores exportables, y por el lado del consumidor, una reasignación del gasto hacia bienes importados que son ahora más baratos que antes de la apertura.<sup>1</sup>

La apertura comercial impactaría, siguiendo los argumentos antes citados, de manera positiva en el empleo, por el aumento de las exportaciones y por la eliminación de las distorsiones generales del mercado. A su vez, el abaratamiento de los bienes importados tendría un efecto positivo en el ingreso real.<sup>2</sup>

No obstante, en el corto plazo, los sectores que compiten con los bienes importados se ven obligados a incrementar sus niveles de productividad, ya sea reduciendo el personal ocupado o disminuyendo el nivel de los salarios. Es decir se sigue una estrategia tanto para reducir la cantidad del trabajo como el costo del mismo.<sup>3</sup>

¿Realmente el comportamiento del empleo en la industria manufacturera, a raíz del TLCAN se ajusta a los comportamientos esperados?

---

1 Martínez, Daniel. "Apertura Comercial Industrial en América Latina". Red CELA, Revista Número 51, Julio Septiembre de 1997

2 *Ibidem*.

3 *Ibidem*

No existen datos respecto al empleo que generan las exportaciones. Sin embargo, se pueden realizar estimaciones del efecto directo de una manera sencilla, aunque sólo aproximada. Con base en los indicadores del Sistema de Cuentas Nacionales, se obtiene la participación porcentual de las exportaciones sobre la producción bruta, y se le atribuye esa misma parte proporcional al empleo. Por ejemplo, en 1998 las exportaciones de la industria manufacturera significaron casi la quinta parte de la producción bruta, asumiendo que en esa misma proporción participan el empleo, el número de trabajadores relacionados con el sector exportador alcanzó la cifra de 686.9 miles de personas en la industria manufacturera (véase cuadro 4.1).<sup>4</sup>

**Cuadro 4: 1**

**ESTIMACIONES DE EMPLEO TOTAL Y EMPLEO ASOCIADO CON LAS EXPORTACIONES, ESTIMACIONES PARA 1993 Y 1998**

DIVISIÓN	PERSONAL OCUPADO		EMPLEO RELACIONADO CON LAS EXPORTACIONES		% EMPLEO RELACIONADO CON LAS EXPORTACIONES	
	1993	1998	1993	1998	1993	1998
Total Manufactura	3,309,755	3,768,116	344,444	686,972	10.4%	18.2%
I Productos Alimenticios Bebidas y Tabaco	1,358,506	1,371,438	20,443	35,484	1.5%	2.6%
II Textiles Prendas de Vestir e Industria del Cuero	1,031,744	1,311,520	29,405	107,775	2.9%	8.2%
III Industria de la Madera y Productos de Madera	308,734	328,338	6,882	12,758	2.2%	3.9%
IV Papel, Productos de Papel, Imprentas y Editoriales	385,224	363,456	3,867	10,908	1.0%	3.0%
V Sustancias Químicas, Derivados del Petróleo, Productos Caucho y Plástico	767,866	791,652	40,553	59,155	5.3%	7.5%
VI Productos de Metales no Metálicos, Excepto Derivados del Petróleo y Carbón	366,216	314,720	10,807	18,043	3.0%	5.7%
VII Industrias Metálicas Básicas	118,882	120,724	10,144	11,599	8.5%	9.6%
VIII Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	2,050,042	2,634,836	207,337	387,755	10.1%	14.7%
IX Otras Industrias Manufactureras	116,148	149,774	18,244	39,073	15.7%	26.1%

Fuente: Elaborado propia con datos del Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI.

En el mismo cuadro 4.1, podemos observar las divisiones donde la participación es más elevada son: productos metálicos, maquinaria y equipos (14.7%), industrias metálicas básicas (9.6%) y sustancias químicas (7.5%). Asimismo, la participación del empleo relacionado con las exportaciones, pasó de representar el 10.4 por ciento del empleo manufacturero en 1993 a representar el 18.2 por ciento en 1998. No obstante, el estancamiento del mercado interno y el crecimiento de la productividad del trabajo determinó que el empleo manufacturero tan sólo creciera a una tasa de 2.6 promedio anual en dicho periodo.

Sin embargo, este método sobrestima el impacto de las exportaciones en el empleo, ya que no toma en cuenta que éstas son actividades donde prevalece una alta productividad de la mano de obra; y que el creciente peso de las ventas al exterior en la

<sup>4</sup> Este método fue uno de los métodos utilizados por Julio López para calcular el impacto de la apertura comercial en el empleo, en su artículo Evolución Reciente del Empleo en México; Serie Reformas Económicas, Julio de 1999 Mimeo. Documento elaborado para el proyecto "Crecimiento, empleo y equidad: América Latina en los años noventa" (HOL/97/6034). P 23

generación de empleo se debe más al estancamiento de la producción en los restantes sectores económicos.<sup>5</sup>

En cuanto al impacto de las importaciones, primero se midió el coeficiente de importaciones en el periodo de estudio. Posteriormente, se estimó el monto de las importaciones si dicho coeficiente hubiese permanecido constante a partir de un año base, 1988 en este caso. De esta manera se estima el valor de las importaciones que hipotéticamente han desplazado a la producción nacional, y que a su vez, han significado la pérdida de empleos.

CUADRO 4: 2

EMPLEO DESPLAZADO POR EL CRECIMIENTO DEL COEFICIENTE DE IMPORTACIONES EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1988-1998  
(CIFRAS EN MILES DE PESOS DE 1993 Y NÚMERO DE PERSONAS)

DIVISIÓN	IMPORTACIONES EFECTIVAS 1998	IMPORTACIONES HIPOTÉTICAS	EMPLEO DESPLAZADO
Total Manufactura	242,051,783	116,269,777	431,780
I Productos Alimenticios Bebidas y Tabaco	12,768,231	6,984,742	23,534
II Textiles Prendas de Vestir e Industria del Cuero	10,683,018	2,952,096	21,536
III Industria de la Madera y Productos de Madera	1,776,375	569,392	3,966
IV Papel, Productos de Papel, Imprentas y Editoriales	6,357,889	4,007,448	21,957
V Sustancias Químicas, Derivados del Petróleo, Productos Caucho y Plástico	42,316,866	15,138,027	51,272
VI Productos de Metales no Metálicos, Excepto Derivados del Petróleo y Carbón	2,791,640	788,387	3,813
VII Industrias Metálicas Básicas	12,991,472	6,945,535	9,024
VIII Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	133,228,888	97,693,252	293,974
IX Otras Industrias Manufactureras	19,137,404	8,965,443	43,344

Fuente: Elaborado propia con datos del Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI.

Según nuestras estimaciones, en el periodo 1988-1998 las importaciones desplazaron 431.7 empleos en la industria manufacturera. Esto significa que manteniendo constante el nivel de importaciones, el empleo en el sector manufacturero hubiera sido 11.5 por ciento más alto. Proporcionalmente, el mayor desplazamiento se registró en las divisiones de productos metálicos básicos y de sustancias químicas (véase Cuadro 4.2).

Un método similar para calcular el impacto de la apertura en la generación de empleo es aplicado por Gerardo Fuji (2000). Sin embargo, este autor diferencia el impacto en la industria de la transformación y en la industria maquiladora. Además el autor estima el impacto de los cambios en la demanda interna y en la productividad del trabajo.<sup>6</sup>

No obstante, este ejercicio tiene varias limitantes: no considera la capacidad productiva de la planta nacional y los efectos indirectos asociados a la sustitución de importaciones de productos manufacturados (eslabonamientos intersectoriales).<sup>7</sup>

<sup>5</sup> López, Juho, op. cit, P-24.

<sup>6</sup> Fuji, Gerardo, "Apertura externa y empleo manufacturero en México", en Instituto de Investigaciones Económicas, Revista Momento Económico, número 109, mayo-junio del 2000, Pág. 46-59.

<sup>7</sup> Ibidem P.29

También debemos considerar que no todo el incremento del comercio exterior está determinado por la apertura comercial, la dependencia tecnológica y las relaciones comerciales tradicionales con los Estados Unidos explican una buena parte de las importaciones y exportaciones que realiza nuestro país. A su vez, las variaciones en el tipo de cambio pueden significar cambios radicales en la dinámica del comercio exterior que no necesariamente implicaran movimientos en el nivel de empleo. Así la relación entre las exportaciones, importaciones y el empleo debe ponderarse bajo estos parámetros.

Como hemos observado, el comercio exterior se concentra en unas cuantas divisiones, pero no sólo eso, se concentra en unas cuantas ramas y en unas cuantas empresas. La precipitación de la apertura comercial ha estado directamente vinculada a la polarización del aparato productivo nacional, entre una minoría de empresas eficientes, exportadoras, de alta productividad y una mayoría que no logra salir del hoyo del mercado interno deprimido por las políticas económicas de “estabilización”. (De la Garza Toledo, 1996)<sup>8</sup> El modelo secundario exportador, tal como ha sido implementado, no ha sido capaz de desarrollar las cadenas productivas para detonar el desarrollo de empleos directos e indirectos en la manufactura. Esto queda claro si analizamos la dinámica de los principales sectores exportadores y de los que tradicionalmente han dirigido la mayor parte de su producción para el mercado interno.

La idea central de la que parte este trabajo considera que la apertura comercial, cuya fase de consolidación inicia a partir de la entrada en vigor del TLCAN, ha tenido un impacto desigual en las ramas industriales, dependiendo del juego de tres factores: si son intensivas en capital o en mano de obra; si predomina las grandes empresas o las pequeñas y medianas; y según el origen del capital (nacional o extranjero).<sup>9</sup>

La apertura comercial, cuya fase de consolidación inicia con la puesta en marcha del TLCAN, ha tenido impactos muy negativos en el empleo de sectores tradicionales con pocas ventajas comparativas, especialmente donde predominan empresas nacionales medianas y pequeñas, con niveles de productividad y calidad por debajo de los estándares internacionales, como es el caso de la industria de alimentos, el calzado y los textiles. Por otra parte, la apertura comercial ha fortalecido a sectores que han gozado de ventajas competitivas como la industria del vidrio, cemento y de automotores, donde predominan las empresas transnacionales, no obstante al ser sectores intensivos en capital y, en el caso del sector de automotores, con una alta participación de insumos importados, el impacto en la generación de empleos ha sido limitado. *Más que dar cifras exactas sobre el impacto de la apertura comercial sobre el empleo, se trata de encontrar tendencias que expliquen los cambios cuantitativos en la generación de empleos registrados por las fuentes oficiales.*

Como mencionamos en el tercer capítulo, la manufactura ha ido perdiendo su capacidad de generar nuevos empleos. Aunque la inversión extranjera directa ha aumentado con el TLCAN, no ha repercutido de manera importante en la generación de empleos y la evolución de los salarios continúa siendo negativa. El modelo secundario

---

<sup>8</sup> E de la Garza, “La reestructuración en México”, *El Cotidiano*, Nro. 79, Universidad Autónoma Metropolitana- Azcapotzalco, México, 1996.

<sup>9</sup> Álvarez, Bejar, “Impactos del TLC en Seis Ramas de los Principales Distritos Industriales del Sector Manufacturero de México, 1994-1997”, proyecto financiado por DGPA, en el partícipe como parte del equipo de investigación.

exportador no ha tenido la capacidad de generar las fuentes de trabajo que demanda la población mexicana, en el caso del sector manufacturero, la dinámica de la misma y el alto componente importado de las exportaciones han limitado el crecimiento de las ocupaciones no sólo directas, sino principalmente el efecto multiplicador que podría tener la manufactura en el empleo nacional.

## **4.2 CLASIFICACION Y METODOLOGIA**

En el presente capítulo se analiza el impacto del TLCAN en el empleo de seis sectores industriales. Se ha escogido a estos por ser los más representativos de la dicotomía que actualmente prevalece en el sector manufacturero. Por una parte, existen ramas que dirigen un alto porcentaje de su producción al mercado interno, donde prevalecen las empresas micro, pequeñas y medianas. Por otro lado, existen ramas en las que predominan las grandes corporaciones, y que a su vez dirigen un porcentaje considerable de su producción a los mercados internacionales. De esta forma hemos clasificado como “tradicionales” a las primeras, y a las segundas como “dinámicas”.

Los sectores “tradicionales” que hemos incorporado al estudio son: la industria de alimentos (excluyendo bebidas y tabacos), la industria textil y de la confección, y la industria del calzado. Aunque en algunos casos, como el sector alimenticio, existe la presencia de grandes corporaciones, ya sea de capital nacional o extranjero, y es muy heterogéneo el carácter de su estructura, los clasificamos dentro del segmento “tradicional” porque un alto porcentaje de su producción se dirige al mercado interno y predominan las empresas micro, pequeñas y medianas.

Las ramas “modernas” donde predominan los oligopolios, que se han caracterizado por exportar un creciente porcentaje de su producción son: la industria del vidrio, la industria del cemento y la industria automotriz; que han sido beneficiadas con la apertura comercial y el actual esquema económico.

Tomando en cuenta esta dicotomía se busca ponderar la capacidad de generar empleos que tiene la industria manufacturera en función de los mercados a los que primordialmente responde y cuales son las alternativas para una mayor integración de la planta industrial, y por lo mismo de la capacidad para generar fuentes de trabajo.<sup>10</sup>

### **4.2.1 Estructura industrial: sectores tradicionales vs sectores dinámicos**

Los sectores a los que hemos clasificado como tradicionales se caracterizan por generar productos de consumo básico, cuya demanda esta en función de la existencia de un mínimo ingreso y el crecimiento demográfico, por lo que una contracción del mercado interno impacta inmediatamente en sus niveles de producción. El sector “tradicional” abarca diversas actividades, con diferentes niveles de desarrollo tecnológico, que van desde las grandes empresas a las micro y pequeñas empresas, con

---

<sup>10</sup> Para la construcción de los datos de este capítulo, se siguió una parte de la metodología empleada por Julio López en EVOLUCION RECIENTE DEL EMPLEO EN MEXICO, Serie de Reformas Económicas, número 29. Documento preparado para el proyecto “Crecimiento, empleo y equidad: América Latina en los Años noventa” (HOL/97/6034). P 23

niveles de producción en muchos casos artesanales. Sin embargo son estas últimas las que predominan en su estructura industrial, con las consecuentes carencias y limitantes para hacer frente a la creciente competencia derivada de la apertura económica. Cabe mencionar que un porcentaje alto del empleo en la manufactura procede de los sectores tradicionales (véase cuadro 4.4).

Las industrias que componen al sector dinámico se caracterizan por una estructura oligopólica como las ramas del cemento, automotriz y la industria del vidrio. Otro factor común de estas industrias es que presenta una elevada composición orgánica del capital y han podido colocar una parte importante de su producción en el mercado externo (véase cuadro 4.3).

**CUADRO 4: 3**  
**ESTRUCTURA DE LOS ESTABLECIMIENTOS EN LOS SECTORES**  
**DINÁMICOS Y TRADICIONALES, 1996**  
**CLASIFICACION POR TIPO DE EMPRESA**

TIPO DE EMPRESA	GRANDE	MEDIANA	PEQUEÑA	MICRO	TOTAL
<b>Sectores tradicionales</b>					
Alimentos	1,5%	1,9%	10,7%	85,9%	100,0%
Industria textil	3,5%	4,8%	20,5%	71,2%	100,0%
Calzado	1,4%	2,7%	20,4%	75,5%	100,0%
Promedio	2,1%	3,2%	17,2%	77,5%	100,0%
<b>Sectores dinámicos</b>					
Automotores	12,1%	8,1%	18,5%	61,3%	100,0%
Cemento	18,8%	50,0%	18,8%	12,5%	100,0%
Vidrio	2,4%	6,1%	28,7%	62,8%	100,0%
Promedio	11,1%	21,4%	22,0%	45,5%	100,0%
<b>TOTAL</b>	<b>2,4%</b>	<b>3,2%</b>	<b>16,2%</b>	<b>78,1%</b>	<b>100,0%</b>

Se clasifican como micro a las empresas con menos de 10 empleados; como pequeñas a las que cuentan entre 11 y 20 personas; como medianas, a las que cuenta entre 21 y 100 empleados; y como grandes, a los establecimiento con más de 100 empleados.

Fuente: Elaboración propia con datos del IMSS

**CUADRO 4: 4**  
**PERSONAL OCUPADO POR TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTOS EN LOS SECTORES**  
**TRADICIONALES Y DINÁMICOS, 1996**

CLASIFICACIÓN	GRANDE	MEDIANA	PEQUEÑA	MICRO	TOTAL
<b>Sectores tradicionales</b>					
Alimentos	49,4%	15,2%	19,9%	15,4%	100,0%
Industria textil	52,5%	19,1%	20,5%	7,8%	100,0%
Calzado	35,9%	17,3%	31,6%	15,3%	100,0%
Promedio	45,9%	17,2%	24,0%	12,9%	100,0%
<b>Sectores dinámicos</b>					
Automotriz	83,6%	8,9%	5,6%	1,9%	100,0%
Cemento	39,9%	53,7%	6,1%	0,4%	100,0%
Vidrio	30,2%	25,6%	35,4%	8,9%	100,0%
Promedio	51,2%	29,4%	15,7%	3,7%	100,0%
<b>Total</b>	<b>48,6%</b>	<b>23,3%</b>	<b>19,8%</b>	<b>8,3%</b>	<b>100,0%</b>

Se clasifican como micro a las empresas con menos de 10 empleados; como pequeñas a las que cuentan entre 11 y 20 personas; como medianas, a las que cuenta entre 21 y 100 empleados; y como grandes, a los establecimiento con más de 100 empleados.

Fuente: Elaboración propia con datos del IMSS.

### 4.3 EL IMPACTO DE LA APERTURA COMERCIAL EN SEIS RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

#### 4.3.1 La Industria de alimentos y la generación de empleos

El sector de alimentos abarca diversas actividades, como el procesamiento de lácteos, carnes, frutas, granos, verduras y la elaboración de diversos productos.<sup>11</sup>

En 1998 la industria de alimentos participó con casi la cuarta parte (24.4%) del valor agregado en la industria manufacturera. Al interior de este sector, las actividades de más alta participación en la generación de valor agregado son: carnes y lácteos, con un 20.3% del valor agregado total de este sector; molienda de maíz, con un 11.5%; y la molienda de trigo, con el 9%.

Desde un punto de vista estructural, la industria de alimentos presenta una marcada heterogeneidad. *De acuerdo a su tamaño, es de resaltar que el 96 por ciento de los establecimientos se clasifican dentro de los rubros de micro industria y concentran el 40.2 por ciento del personal ocupado en el sector, en tanto que las empresas grandes representan el 3 por ciento de los establecimientos, con el 17.3 por ciento del personal.*<sup>12</sup>

El restante uno por ciento lo constituyen las medianas y pequeñas, que por sí solas concentran el 42.4 por ciento del personal ocupado.

El sector alimenticio es marcadamente heterogéneo, no solo por los tipos de bienes que produce, sino también por las formas de organización mercantil, tamaño, número de empresas, y redes de abasto y comercialización que están ligadas a él.<sup>13</sup>

Desempeño económico. Durante la década de los ochenta, la industria de alimentos creció a una tasa apenas de 2.5%, producto de la caída del consumo interno. Entre 1988 y 1993 esta rama logró una importante recuperación, registrando un crecimiento promedio de 4.4% anual. Destaca en este período el dinamismo de actividades como el procesamiento de frutas y legumbres, que registró un avance de 9.4%; carnes y lácteos que crecieron a una tasa de 7.1% y la industria (véase cuadro 4.5)

---

<sup>11</sup> La industria de alimentos comprende 9 ramas: carnes y lácteos, preparación de frutas y legumbres, molienda de trigo, molienda de maíz, beneficio y molienda de café, azúcar, aceite y grasas comestibles, alimentos para animales y otros productos alimenticios

<sup>12</sup> Juárez, José, "Industria alimenticia: se intensifica "la guerra por el pastel", Cerca de 90 mil empresas conforman el mercado mexicano: Bimbo, Nestlé, Maseca, Herdez, Bachoco, Gerber..., en *Alto Nivel*, Grupo Editorial Expansión, México, D.F., 01/05/95.

<sup>13</sup> *Ibidem*.

CUADRO 4: 5

SECTOR DE ALIMENTOS: VALOR AGREGADO, 1988-1998  
MILLONES DE PESOS A PRECIOS CONSTANTES DE 1993

TASA MEDIA DE CRECIMIENTO ANUAL	1988-1993	1994-1998	1988-1998
11 Carnes y Lácteos	7.1%	2.5%	5.0%
12 Preparación de Frutas y Legumbres	9.4%	6.6%	7.8%
13 Molienda de Trigo	0.3%	2.5%	1.6%
14 Molienda de Maíz	1.5%	1.7%	1.7%
15 Beneficio y Molienda de Cacao	1.0%	-2.9%	-0.4%
16 Azúcar	3.7%	6.4%	3.4%
17 Aceites y Grasas Comestibles	3.9%	0.2%	2.3%
18 Alimentos para Animales	2.4%	-0.2%	1.0%
19 Otros Productos Alimenticios	6.4%	5.9%	5.9%
<b>Total</b>	<b>4.4%</b>	<b>3.3%</b>	<b>3.8%</b>
Estructura porcentual			
	1988	1994	1998
Total	100.0%	100.0%	100.0%
11 Carnes y Lácteos	18.3%	20.8%	20.3%
12 Preparación de Frutas y Legumbres	3.3%	4.2%	4.7%
13 Molienda de Trigo	11.2%	9.2%	9.0%
14 Molienda de Maíz	14.4%	12.2%	11.5%
15 Beneficio y Molienda de Cacao	2.9%	2.4%	1.9%
16 Azúcar	3.8%	3.2%	3.6%
17 Aceites y Grasas Comestibles	3.4%	3.3%	2.9%
18 Alimentos para Animales	2.1%	1.8%	1.6%
19 Otros Productos Alimenticios	15.7%	17.2%	19.0%
Millones de pesos a precios constantes de 1993			
Alimentos	47,428.9	61,240.4	69,676.1
Manufacturas	178,416.1	228,891.6	284,554.4
Como % Manufacturas	26.58%	26.76%	24.49%

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI

de aceites, grasas y comestibles cuyo avance fue 3.9% promedio anual.

Entre 1988 y 1998 la industria de alimentos registró un crecimiento de 3.8%. Entre 1989 y 1993 el crecimiento fue de 4.4% y entre 1994 y 1998 el crecimiento fue de 3.8%.

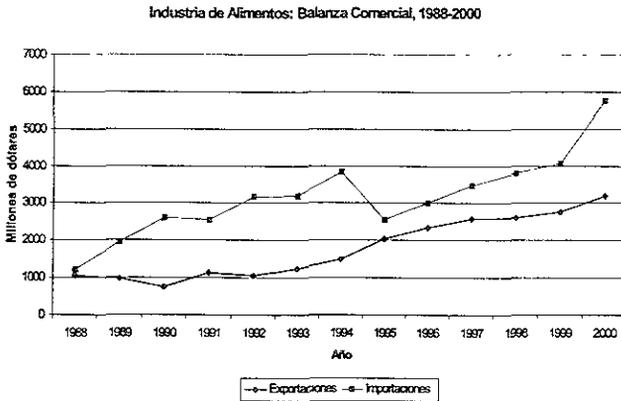
Comercio Exterior. A partir de la apertura comercial, el déficit en la industria de alimentos se ha incrementado de manera substancial. De este modo, entre 1988 y 1994 pasó de 156.5 millones de dólares a 2,337 millones de dólares. Debido al posterior ajuste de la economía en los siguientes cuatro años, hasta que en el año 2000 ascendió a 2,581 millones de dólares (véase gráfica 4.1).

Los productos alimenticios que en mayor cantidad se importaron fueron: carnes frescas y refrigeradas, aceites y grasas, preparados alimenticios especiales, leche en polvo, alimentos preparados para animales y conservas alimenticias.

Las exportaciones del sector de alimentos también crecieron pero a tasas menores. Entre 1988 y 1994 las ventas al exterior registraron un crecimiento promedio anual de 6.2% en su valor, para ascender al final de período a un valor de 1,497 millones de dólares. En 1998 las exportaciones de la industria de alimentos ascendieron a 2,589 millones de dólares.

Los principales productos exportados fueron: camarón congelado, legumbres y frutas preparadas o en conserva, carnes de ganado, café tostado, jugo de naranja, abulón en conserva y fresas congeladas, entre otros.

**Gráfica 4: 1**



FUENTE Elaboración propia con datos del Grupo de Trabajo. SHCP, Banco de Mexico, Secretaria de Economía e INEGI

**Empleo.** En 1998 el sector de alimentos absorbía el 14.1% de las ocupaciones de la industria manufacturera. En términos absolutos, las ocupaciones en este sector pasaron de 468.8 miles de personas en 1988 a 540.4 miles de personas en 1998. Esto significó una tasa de crecimiento de 1.4 por ciento anual.

Según las cifras del Sistema de Cuentas Nacionales, la dinámica en la generación de empleos antes y después del TLC difiere radicalmente, en el periodo 1988-1993 el empleo en el sector de alimentos creció a una tasa de 2.3 por ciento, mientras que en los primeros cuatro años del TLCAN el empleo prácticamente se estancó, creciendo a una tasa de 0.9% (véase cuadro 4.6).

CUADRO 4: 6

## SECTOR DE ALIMENTOS: PERSONAL OCUPADO, 1988-1998

## CIFRAS ABSOLUTAS

RAMA	1988	1993	1994	1998
11 Carnes y Lácteos	83,318	99,900	97,928	107,530
12 Preparación de Frutas y Legumbres	35,375	54,862	50,807	60,115
13 Molienda de Trigo	106,865	116,753	116,597	121,432
14 Molienda de Maíz	65,619	67,434	68,138	69,673
15 Beneficio y Molienda de Cacao	17,031	16,963	16,382	14,952
16 Azúcar	48,813	38,511	37,480	32,436
17 Aceites y Grasas Comestibles	14,555	12,779	11,668	11,263
18 Alimentos para Animales	11,317	15,110	13,999	14,910
19 Otros Productos Alimenticios	85,930	102,811	104,455	108,125
Alimentos	468,823	525,123	517,454	540,436
I Productos Alimenticios Bebidas y Tabaco	609,757	679,253	667,973	685,719
Industria Manufacturera	3,034,654	3,309,755	3,238,906	3,768,116
TMCA	1988-1993	1994-1998	1988-1998	Absoluto 88-98
11 Carnes y Lácteos	3.7%	1.9%	0.1%	24,212
12 Preparación de Frutas y Legumbres	9.2%	3.4%	2.6%	24,740
13 Molienda de Trigo	1.8%	0.8%	5.4%	14,567
14 Molienda de Maíz	0.5%	0.4%	1.3%	4,054
15 Beneficio y Molienda de Cacao	-0.1%	-1.8%	0.6%	-2,079
16 Azúcar	-4.6%	-2.8%	-1.3%	-16,377
17 Aceites y Grasas Comestibles	-2.6%	-0.7%	-4.0%	-3,292
18 Alimentos para Animales	6.0%	1.3%	-2.5%	3,593
19 Otros Productos Alimenticios	3.7%	0.7%	2.8%	22,195
Alimentos	2.3%	0.9%	2.3%	71,613
I Productos Alimenticios Bebidas y Tabaco	2.2%	0.5%	1.4%	75,962
Industria Manufacturera	1.8%	3.1%	1.2%	733,462
Año	1988	1993	1994	1998
Empleo maquilador**	3,442	11,436	7,407	11,332
Empleo asociado a exportaciones *	19,299	14,843	15,981	24,346

Nota: Se calculo utilizando el coeficiente PO/PB por la participación de las exportaciones en la producción bruta, dicho coeficiente por las importaciones hipotéticas dada la misma estructura de importaciones de 1998

\*\* Corresponde al personal ocupado en la selección, preparación, empaque y enlatado de alimentos.

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI

Como hemos mencionado, el sector de alimentos dirige la mayor parte de su producción para el mercado interno, en el periodo 1988-1998 las exportaciones apenas representaron el 3.7% de la producción bruta según los datos del Sistema de Cuentas Nacionales. Esto determinó que la apertura comercial tuviera un impacto limitado en la generación o destrucción de empleos.

Para obtener el empleo exportador, se ha supuesto que el mismo es directamente proporcional a la relación exportaciones sobre producción bruta, esto significa que el 3.7 por ciento del personal estuvo vinculado con la producción para el mercado externo. Sin embargo, lo que nos interesa es el crecimiento de empleo vinculado al crecimiento de las exportaciones. De esta manera, siguiendo los datos del cuadro 4.7, se habrían perdido 4,456 empleos en la rama de alimentos entre 1988 y 1993, a raíz del estancamiento de las exportaciones. Posteriormente, entre 1994 y 1998 la dinámica de las exportaciones habría generado 9, 503 empleos.<sup>14</sup>

<sup>14</sup> Más que dar cifras exactas sobre el impacto que la apertura comercial pudo tener sobre el empleo, se trata de encontrar tendencias que expliquen los cambios cuantitativos y cualitativos que las fuentes oficiales nos señalan. Estos cálculos son considerados como un ejercicio para descubrir que factores pudieron determinar la dinámica del empleo en cada una de los sectores estudiados.

CUADRO 4: 7

## SECTOR DE ALIMENTOS: IMPACTO DE LA APERTURA EN EL EMPLEO, 1988-1994

AÑO	EMPLEO RELACIONADO CON LAS EXPORT	EMPLEO RELACIONADO CON EL CREC. DE LAS EXPORT	EMPLEO DESTRUIDO POR EL CREC DEL COEFICIENTE Y IMPORTADO	SALDO (EMPLEOS CREADOS- EMPLEOS DESTRUIDOS)
1989	17,961	-1,339	3,729	-5,068
1990	12,448	-5,513	7,072	-12,584
1991	13,702	1,254	6,298	-5,044
1992	13,549	-153	9,721	-9,874
1993	14,843	1,294	8,372	-7,077
1994	15,981	1,138	11,279	-10,140
1995	22,928	6,947	2,772	4,175
1996	27,123	4,195	5,184	-989
1997	26,011	-1,113	7,446	-8,559
1998	24,346	-1,664	8,222	-9,886
Saldo 1988-1993	15,300	-4,456	35,191	-39,647
Saldo 1994-1998	23,278	9,503	34,903	-25,399
Saldo 1988-1998	18,926	5,047	70,094	-65,047

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Cuentas Nacionales

Para calcular el impacto de las importaciones en el empleo, se obtuvo la relación importaciones sobre producción, que en 1998 fue de 4.1 por ciento. Después se calculan las importaciones hipotéticas suponiendo que el coeficiente hubiera permanecido constante, al nivel de ese año. Posteriormente, se restan las importaciones hipotéticas a las importaciones reales, y la diferencia se divide entre la producción bruta. Esta relación se multiplica por el empleo total del sector y obtenemos el empleo destruido por el incremento del coeficiente importado. Según nuestros cálculos entre 1988 y 1998 el crecimiento de las importaciones desplazó 70,094 mil puestos del trabajo en el sector (véase cuadro 4.7).

Podemos observar que en el periodo 1988-1998 el saldo fue negativo y significó la pérdida de 65,047 empleos, de ellos la mayor parte fueron desplazados entre 1988 y 1993. En los primeros cuatro años del TLCAN se perdieron 25,333 empleos. Contrastando los datos obtenidos en este ejercicio con las cifras de empleo del Sistema de Cuentas Nacionales podemos inferir que la dinámica del empleo en el sector de alimentos, ha estado relacionada en mayor medida con el comportamiento del mercado interno. El comercio exterior de alimentos manufacturados ha tenido un impacto limitado, y en todo caso negativo.

#### 4.3.2 La industria textil y la generación de empleo

La cadena productiva de la industria textil está integrada por la elaboración de fibras artificiales-sintéticas y fibras naturales; el segundo eslabón comprende el proceso de hilatura, tejido, teñido y acabado de telas (industria textil) y el tercero consiste en corte y acabado de las prendas (industria de la confección).<sup>15</sup>

<sup>15</sup> Las ramas que componen la industria textil son: la rama de prendas de vestir, la rama de hilados y tejidos blandos, la rama de hilados y tejidos duros, y por último, las actividades que corresponden a la rama de otros productos.

La industria textil aporta el 20.4% del total del valor agregado en la manufactura. La rama de prendas de vestir participa con el 45.8% del valor agregado textil; le sigue la industria de hilados y tejidos de fibras blandas, con el 22.8%, mientras que la industria de fibras y tejidos duros, tan sólo participa con el 2.4%.

En la industria textil, las micro, pequeñas y medianas empresas participan con el 93.9 por ciento de los establecimientos y con el 80.6% de los empleados. Por contraparte, las grandes empresas apenas tiene una participación de 6.1% en el número de establecimiento y de 19.4 por ciento en el total de empleados.

**CUADRO 4: 8**  
**SECTOR TEXTILES: VALOR AGREGADO, 1988-1998**  
**MILLONES DE PESOS A PRECIOS CONSTANTES DE 1993**

TMCA	1988-1993	1994-1998	1988-1998
24 Hilados y Tejidos de Fibras Blandas	-5.2%	5.0%	-0.5%
25 Hilados y Tejidos de Fibras Duras	-0.2%	3.6%	1.7%
26 Otras Industrias Textiles	8.3%	9.8%	8.2%
27 Prendas de Vestir	4.0%	5.4%	4.4%
Total	2.0%	6.4%	3.8%
Estructura Porcentual	1988	1994	1998
24 Hilados y Tejidos de Fibras Blandas	34.7%	24.0%	22.8%
25 Hilados y Tejidos de Fibras Duras	2.9%	2.7%	2.4%
26 Otras Industrias Textiles	19.1%	25.6%	29.0%
27 Prendas de Vestir	43.3%	47.7%	45.8%
Total	100.0%	100.0%	100.0%
Millones de pesos a precios de 1993			
Sector Textiles	14,080	15,879	20,370
Manufacturas	178,416	228,892	284,554
Como % Manufacturas	7.9%	6.9%	7.2%

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI

Durante el período 1988-1998 el valor agregado de la industria textil registró un crecimiento de -0.5%, por debajo del 4.8% por ciento promedio que registró la manufactura en general (véase cuadro 4.8).

En 1995 la industria textil registró un significativo deterioro derivado de la caída del poder adquisitivo de la población. Sin embargo, la devaluación del peso permitió al sector colocar importantes montos de su producción en el extranjero.

El sector textil ha reducido su participación en la generación de valor agregado de las manufacturas. En el período 1980-1996 el peso relativo de la industria textil en el PIB manufacturero descendió por lo menos en 1.5 puntos porcentuales.

En cuanto al desempeño de sus componentes, en el periodo 1988-1998 la rama de otras industrias textiles fue la más pujante, creció 8.2% promedio anual; la rama de prendas de vestir creció 4.4%; hilados y tejidos de fibras duras registró un crecimiento más modesto, de 1.7 por ciento. El único segmento que retrocedió fue la rama de hilados y tejidos de fibras blandas con una tasa negativa de 0.5 por ciento.

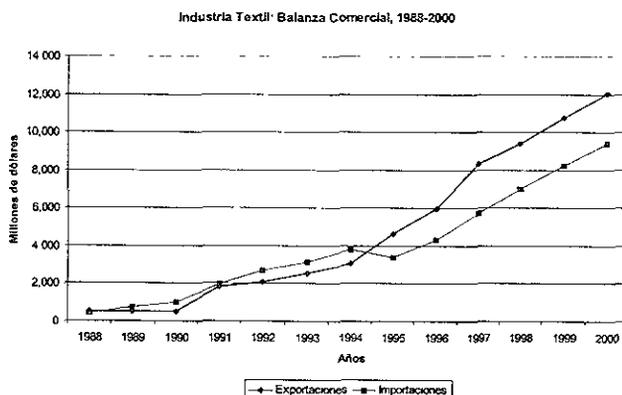
Comercio Exterior. La industria textil ha tenido una inserción dinámica en las corrientes de comercio mundial. Entre 1980 y 1996 las exportaciones crecieron a una tasa de 26.3% promedio anual, alcanzando al final del período un valor de 5,969 millones de dólares.

Durante el periodo 1988-1993 el valor de las exportaciones textiles registró un crecimiento promedio de 36.2%, mientras que en los primeros cuatro años del TLCAN el avance promedio fue de 38.9%

Por su parte, mientras las importaciones crecieron en 2239% entre 1988 y el año 2000, las exportaciones los hicieron 2268%.

En 1998 se observó un superávit en la balanza textil de 2,404.3 millones de dólares, cifra que contrasta con los déficit registrados a finales de la década de los ochenta y principios de los noventa (véase gráfica 4.2).

**Gráfica 4: 2**



FUENTE: Elaboración propia con datos del Grupo de Trabajo SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI

En 1998 la composición de las exportaciones por producto fue la siguiente: el 45% (4,217 millones de dólares) correspondió a artículos de telas y tejidos de algodón y fibras vegetales -cuyos insumos son de origen nacional-; el 18% fueron artículos y tejidos de telas y de seda, y fibras artificiales o de lana, que sumaron 1,777 millones de dólares; y un 9.7% correspondió a exportaciones de fibras textiles artificiales o sintéticas. El renglón de otros ocupó 21.3 de las exportaciones textiles.

En cuanto a las importaciones por producto en 1998 fueron las siguientes: 51.8% correspondió a otros productos textiles, el 19.2% fueron hilados y tejidos de fibras sintéticas, el 9.7% fueron prendas de vestir de fibras vegetales, el 7.5 a telas de todas las clases y el 3.8% a otras prendas de vestir. Se puede suponer que una parte muy importante de ellas son bienes intermedios vinculados directamente con las exportaciones.

## Industria Maquiladora

La industria textil representa un ejemplo claro de lo que representa la división internacional del trabajo basada en las ventajas competitivas, ya que la industria maquiladora adquirió una ventaja creciente en las actividades del sector.<sup>16</sup>

“De 1986 a 1996 el valor agregado de la actividad textil creció a un ritmo promedio anual de 24.6%, casi ocho puntos más que el conjunto del sector, y ascendió a 736 millones de dólares”.<sup>17</sup>

En 1997 los insumos nacionales en la industria maquiladora textil participaron con 2.3% del valor agregado del sector, una participación muy baja de los insumos nacionales. Cabe mencionar que las operaciones textiles de maquila se caracterizan por su escasa o nula inversión tecnológica y alta volatilidad.<sup>18</sup>

Empleo. En 1998 la industria textil ocupó a 565.4 miles de personas, lo que significó un crecimiento de 3.7% promedio con respecto a 1988 (véase cuadro 4.9)

El 62.12 por ciento correspondió a la elaboración de prendas de vestir, el 16.42 estuvo ocupado en hilados y tejidos de fibras blandas, el 2.82 por ciento en hilados y tejidos de fibras duras, y el restante 18.63 por ciento correspondió otras industrias textiles.

---

<sup>16</sup> Salomón, Alfredo, op cit p.-193

<sup>17</sup> *Ibidem*, p. 188

<sup>18</sup> *Ibidem*, p. 193

**CUADRO 4: 9**  
**SECTOR TEXTIL: PERSONAL OCUPADO, 1988-1998**  
**CIFRAS ABSOLUTAS**

RAMA	1988	1993	1994	1998
24 Hilados y Tejidos de Fibras Blandas	110964	89838	84242	92875
25 Hilados y Tejidos de Fibras Duras	14135	13192	12786	15953
26 Otras Industrias Textiles	66801	81070	76533	105361
27 Prendas de Vestir	217984	230609	231336	351287
Textiles	409884	414709	404897	565476
II Textiles Prendas de Vestir e Industria del Cuero	522032	515872	497454	655760
TMCA	1988-1993	1994-1998	1988-1998	Crec 88 98
24 Hilados y Tejidos de Fibras Blandas	-4.1%	2.0%	-1.8%	-18,089
25 Hilados y Tejidos de Fibras Duras	-1.4%	4.5%	1.2%	1,818
26 Otras Industrias Textiles	3.9%	6.6%	4.7%	38,560
27 Prendas de Vestir	1.1%	8.7%	4.9%	133,303
Textiles	0.2%	6.9%	3.3%	155,592
II Textiles Prendas de Vestir e Industria del Cuero	-0.2%	5.7%	2.3%	133,728
Empleo maquilador**	1988	1993	1994	1998
	34,707	63,999	75,296	205,343

Nota: Se calculo utilizando el coeficiente PO /PB por la participación de las exportaciones en la producción bruta, dicho coeficiente por las importaciones hipotéticas dada la misma estructura de importaciones de 1998.

\*\*Corresponde a la rama maquiladora de ensamble de prendas de vestir y otros productos confeccionados con textiles y otros materiales.

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI

Entre 1988 y 1994 se generaron 155,5 miles de empleos en la industria textil, de los cuales el 85 por ciento proceden de la industria de prendas de vestir, este desempeño está directamente relacionado con la industria maquiladora. Por otra parte destaca la pérdida de 18.1 miles de empleos en la industria de hilados y tejidos de fibras blandas.

**CUADRO 4: 10**

**SECTOR TEXTIL: IMPACTO DE LA APERTURA EN LA GENERACIÓN DE EMPLEOS, 1988-1994**

AÑOS	EMPLEO RELACIONADO CON EL SECTOR EXPORTADOR	EMPLEO DERIVADO DEL INCREMENTO DE LAS EXPORTACIONES	EMPLEO DESTRUIDO POR EL CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES	SALDO
1989	20,490	-2,191	-7,593	5,402
1990	18,299	-1,850	4,764	-6,615
1991	16,449	2,203	7,381	-5,179
1992	18,651	-1,376	11,127	-12,504
1993	17,275	-326	4,812	-5,137
1994	16,950	3,805	1,716	2,090
1995	20,755	19,057	-23,659	42,716
1996	39,812	6,117	5,169	948
1997	45,929	6,799	9,049	-2,250
1998	52,727	1,591	9,066	-7,474
Saldo				11,996

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Cuentas Nacionales

Realizando el mismo ejercicio de la sección pasada, observamos que 52.7 miles de empleos estuvieron directamente relacionados con el sector exportador en 1998, si consideramos que la industria maquiladora textil absorbió 205 mil personas en ese año, la cifra subestima el peso del empleo ligado a las exportaciones (véase cuadro 4.10). Una explicación de esto sería la baja participación en el valor agregado de las actividades de maquila, lo que determina un mayor número de empleos ligados a un menor nivel de producción. No obstante, el ejercicio refleja cierta dinámica: entre 1988 y 1993 el desempeño de comercio exterior textil determinó el desplazamiento de más empleos por las importaciones que los que se generaron por las exportaciones; ello significó, siguiendo las cifras del Sistema de Cuentas Nacionales, que el nivel de

empleo permaneciera, en términos generales, prácticamente estancado. Posteriormente, entre 1994 y 1998, el crecimiento de las exportaciones textiles determinó un impacto positivo en el empleo del sector, que tuvo su principal expresión en el explosivo crecimiento de fuentes de trabajo en la maquila, pasando de 75.5 a 205.3 miles de empleos entre 1994 y el año 2000.

#### 4.3.3 La industria del calzado

La industria del calzado participó con el 0.8% del PIB manufacturero. La estructura de la producción está dividida principalmente en tres tipos: el calzado de piel, que participan con el 74% del valor total; el calzado de tela con suela de hule o plástico, que participa con el 18% y, el calzado de plástico y hule que participa con el 8% respectivamente.<sup>19</sup>

En el periodo 1988-1998 la industria del calzado permaneció prácticamente estancada, creciendo a una tasa de 1.3%, contra el 3.3% que registró la división II. En esta división la rama 28 cuero y calzado participó con el 18.4 por ciento del valor agregado (véase cuadro 4.11).

Si observamos el crecimiento por subperiodos, veremos que de registrar una tasa de 2.2% entre 1988 y 1993, el calzado bajo su dinamismo a un crecimiento promedio de 1.4%, debido a la contracción del mercado interno y al crecimiento de las importaciones.

CUADRO 4: 11

**SECTOR CALZADO: VALOR AGREGADO, 1988-1998**  
**MILLONES DE PESOS A PRECIOS CONSTANTES DE 1993**

TASA MEDIA DE CRECIMIENTO	1988-1993	1994-1998	1988-1998
28 Cuero y Calzado	2.2%	1.4%	1.3%
II Textiles Prendas de Vestir e Industria del Cuero	2.0%	5.5%	3.3%
Estructura porcentual	1988	1994	1998
28 Cuero y Calzado	19.1%	19.3%	18.4%
II Textiles Prendas de Vestir e Industria del Cuero	100.0%	100.0%	100.0%
Millones de pesos a precios de 1993	1988	1994	1998
Sector Textiles	33,274	75,700	93,287
Manufacturas	178,416	228,892	284,554
Como % Manufacturas	18.6%	33.1%	32.8%

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI.

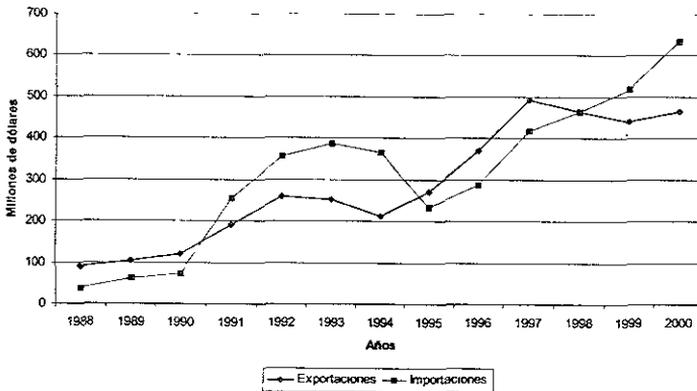
*En la industria del calzado, el 98.6% de las empresas se encuentran dentro de la categoría de micros, pequeñas y medianas. Este tipo de empresas dan cabida al 81.7 por ciento del personal ocupado en la industria. Las empresas grandes apenas participan con el 1.4 por ciento de los establecimientos y el 18.3 por ciento de los empleos.*

Comercio exterior. En el periodo 1988-1990 la balanza comercial del calzado registra un superávit, sin embargo a partir de 1990 las importaciones se disparan hasta 1994 registrando un fuerte déficit, que con los efectos de la devaluación del peso vuelve a revertirse, aunque a medida que se recupera la economía vuelven a dispararse las importaciones registrando de nuevo un importante déficit (véase gráfica 4.3)

<sup>19</sup> "La industria del Calzado". Revista Alto Nivel, marzo de 1997, México, D.F.

Gráfica 4: 3

Industria del Calzado: Balanza Comercial, 1988-2000



FUENTE: Elaboración propia con datos del Grupo de Trabajo SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI

CUADRO 4: 12

INDUSTRIA DEL CALZADO: PERSONAL OCUPADO, 1988-1998  
CIFRAS ABSOLUTAS

PERSONAL OCUPADO	1988	1993	1994	1998
28 Cuero y Calzado	112,148	101,163	92,557	90,284
II Textiles Prendas de Vestir e Industria del Cuero	522,032	515,872	497,454	655,760
	1988-1993	1994-1998	1988-1994	Crea Abs
28 Cuero y Calzado	-2.0%	-0.5%	-2.1%	-21,864
II Textiles Prendas de Vestir e Industria del Cuero	-0.2%	5.7%	2.3%	133,728
Cuero y calzado como% Div.II	21.5%	19.6%	18.6%	
Empleo maquilador	6,445	7,268	7,400	8,963
Empleo asociado a exportaciones	5,394	4,724	4,183	7,637
Empleo asociado a importaciones	2,146	8,965	7,368	6,223
Saldo	3,248	-4,241	-3,185	1,413

Nota: Se calculo utilizando el coeficiente PO /PB por la participación de las exportaciones en la producción bruta, dicho coeficiente por las importaciones hipotéticas dada la misma estructura de importaciones de 1998.

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI.

Empleo. La industria del calzado ocupaba 90,284 personas en 1998, lo que significó una pérdida de 21,864 empleos con respecto a 1988. La pérdida de empleos se aceleró a partir del TLCAN (véase 4.12).

Realizando el ejercicio del impacto de la apertura comercial en el empleo, entre 1988 y 1998 las exportaciones generaron 2,233 empleos en la industria del calzado, pero el desplazamiento de la producción nacional destruyó 4,067 empleos. Entre 1994 y 1998 se generaron 5,655 empleos, no obstante si no en cuenta 1995 año en que la devaluación del peso significó una gran distorsión del comercio internacional en México, se hubiesen perdido 2,471 empleos (véase cuadro 4.13).<sup>20</sup> Contrastando las

<sup>20</sup> Cabe mencionar que en todos los ejercicios aplicados, el impacto de la devaluación del peso en 1995 significó cambios en los patrones de comercio exterior, que no necesariamente pudieron significar

cifras de este ejercicio con los datos del Sistema de Cuentas Nacionales, podemos inferir que el desplazamiento de la producción nacional ha significado el deterioro de los niveles de empleo, y que el crecimiento de las exportaciones no ha significado un impulso importante para crear fuentes de empleo en la industria. A cuatro años del TLCAN el saldo es negativo.

CUADRO 4: 13

INDUSTRIA DEL CALZADO: IMPACTO DE LA APERTURA  
EN LA GENERACIÓN DE EMPLEOS, 1988-1994

AÑO	EMPLEO RELACIONADO CON LAS EXPORTACIONES	EMPLEO CREADO POR EL INCREMENTO DE LAS EXPORTACIONES	EMPLEO RELACIONADO CON EL INCREMENTO DE LAS IMPORTACIONES	SALDO
1,989	5,693	298	3,168	-2,869
1,990	6,179	485	325	160
1,991	6,559	380	2,621	-2,242
1,992	5,712	-848	5,911	-6,759
1,993	4,724	-989	-5,212	4,222
1,994	4,183	-541	-1,598	1,056
1,995	5,877	1,692	-4,599	6,291
1,996	7,529	1,652	698	953
1,997	8,472	942	2,126	-1,184
1,998	7,637	-837	625	-1,461
Saldo		2233	4067	-1,834

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Cuentas Nacionales

#### 4.3.4 Industria del Cemento

El comportamiento de la industria del cemento está determinado por el crecimiento del sector de la construcción y en menor medida con el dinamismo del sector externo.

La industria del cemento se caracteriza por una elevada composición orgánica del capital, factor que tiene dos causas: a) la abundancia de caliza en el orbe determina un valor reducido por tonelada, lo que implica que se tengan que producir en gran escala para tener rendimientos importantes; y b) la industria del cemento presenta un alto grado de integración vertical.<sup>21</sup>

---

movimientos radicales en el empleo. Sin embargo, lo importante es destacar la dinámica del comercio exterior y su posible impacto en el empleo.

<sup>21</sup> García de León, Arminda Guadalupe, "Reconversión tecnológica, centralización financiera e internacionalización de la industria cementera en México", Tesis de Maestría en Ciencias Sociales, el Colegio de Sonora, mayo de 1993.

**CUADRO 4: 14**  
**SECTOR CEMENTO: VALOR AGREGADO, 1988-1998**  
**MILLONES DE PESOS A PRECIOS CONSTANTES DE 1993**

TMCA	1988-1993	1994-1998	1988-1998
44 Cemento Hidráulico	3.5%	-0.4%	2.6%
VI Productos de Minerales no Metálicos, Excepto Derivados del Petróleo y Carbón	4.8%	1.6%	3.4%
Estructura porcentual	1988-1993	1994-1998	1988-1998
44 Cemento Hidráulico	25.3%	23.8%	25.2%
VI Productos de Minerales no Metálicos, Excepto Derivados del Petróleo y Carbón	100.0%	100.0%	100.0%
Millones de pesos a precios de 1993			
44 Cemento Hidráulico	3,524	4,181	4,620
Manufacturas	178,416	228,892	284,554
Como % Manufacturas	2.0%	1.8%	1.6%

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI.

La industria cementera esta constituida por cinco grandes empresas: Cemex, Apasco, Cruz Azul, Cementos Chihuahua y Cementos Moctezuma.

El 33% de las empresas son grandes, el 48% están catalogadas como medianas y el 18% son pequeñas y medianas. Cabe destacar que una que Cemex produce cerca del 60% del cemento a escala nacional.

En los años ochenta el PIB de la industria del cemento tuvo una participación promedio de 0.3% sobre el total de la economía y 1.4% sobre el PIB manufacturero. Para 1993 contribuyó con el 0.3% y 1.6%, respectivamente (véase cuadro 4.14).

En el período 1988-1993 el valor agregado de la rama del cemento registró un avance promedio de 3.5%; posteriormente, en el período 1994-1998, el sector tuvo un crecimiento negativo de -0.4% promedio anual. La dinámica de este sector estuvo ligada al crecimiento de sector de la construcción, que en el primer período registró un crecimiento de 3.1%, y en el segundo de %.

Comercio exterior. Las exportaciones de cemento pasaron de un valor de 146.2 millones de dólares en 1988 a 55.8 millones en 1993. Posteriormente, entre 1994 y 1996, las exportaciones crecieron de 57.3 millones de dólares a 213 millones en 1996.

La industria del cemento cuenta con una sólida capacidad competitiva internacional manifiesta en: a) baja presencia de competidores externos en el mercado nacional; b) el dinamismo que las exportaciones presentaron desde la segunda mitad de la década pasada; y c) la expansión productiva internacional de por lo menos dos empresas mexicanas.<sup>22</sup>

Las exportaciones de la industria del cemento están condicionadas por los altos costos del transporte, seguros, servicios conexos de carga, descarga y manejo del producto, ya que es un producto perecedero, que con el paso del tiempo o por factores climáticos pierde sus características. Es por ello que las sanciones que aplicó Estados Unidos en 1990 afectaron gravemente a las ventas al extranjero (véase gráfica 4.4).<sup>23</sup>

22 Salomón, Alfredo, "Industria del cemento: las pruebas del tiempo", en Bancomext, Comercio Exterior, noviembre de 1995 Pág. 834

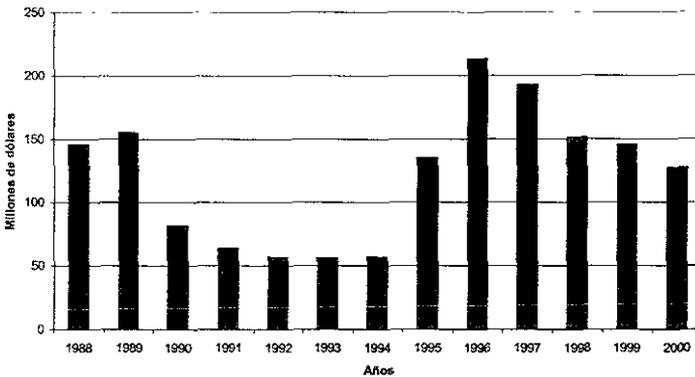
23 Columna Horizonte Industrial, "Cemento", en Grupo Editorial Expansión, Tendencias Económicas y Financieras, volumen X, número 465, 11 de marzo de 1996, Pág. 6

En 1988 la proporción de las exportaciones sobre la producción nacional alcanzó su cifra record con un monto de 28.9%, sin embargo esta se desploman a partir de 1990 como resultado de los impuestos compensatorios que el gobierno norteamericano impuso a las exportaciones mexicanas. Entre 1990 y 1993 el monto promedio de las exportaciones sobre la producción fue de 10.6%. En los cuatro primeros años del TLCAN tan sólo el 11.8% de la producción se exporta.

Las exportaciones se han destinado al sur de los Estados Unidos, sin embargo en 1990 el gobierno norteamericano aplicó cuotas compensatorias al cemento mexicano del 47.2% para el cemento portlan gris y 53.3% para el cemento clinker. En 1990 se registró una caída de más de 50% en el volumen exportado. En 1998 la industria del cemento registró importaciones por 127 mil millones de dólares.<sup>24</sup>

Gráfica 4: 4

Exportaciones de Cementos Hidráulicos, 1988-2000



FUENTE. Elaboración propia con datos del Grupo de Trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI..

Como estrategia alternativa para acceder al mercado de los Estados Unidos, Cemex, la empresa líder del mercado invirtió en plantas al Sur de los Estados Unidos y en otros países del continente Americano, pero esta ha sido la única empresa con capacidad de hacerlo.<sup>25</sup>

Empleo. Existe una clara tendencia en la rama de disminuir el contenido de trabajo y aumentar el de capital.<sup>26</sup>

De 1988 a 1998 se perdieron 8,448 empleos, es decir se perdieron un poco más de la mitad de los empleos (véase cuadro 4.15). En los primeros cuatro años del TLCAN, la pérdida de empleos se redujo en un 8.1% anual. En esta rama, los avances

<sup>24</sup> Algunas empresas han respondido con la diversificación de mercados, es el caso de Cemex.

<sup>25</sup> Tendencias Económicas y Financieras, Op cit P -6

<sup>26</sup> Salomón, Alfredo, Op cit. Pág. 833

tecnológicos aplicados en las nuevas plantas, como en las ya existentes, se caracterizan por ser ahorradores de mano de obra.

**CUADRO 4: 15**  
**INDUSTRIA DEL CEMENTO: PERSONAL OCUPADO, 1988-1998**  
**CIFRAS ABSOLUTAS**

PERSONAL OCUPADO	1988	1993	1994	1998
44 Cemento Hidráulico	16,088	12,434	11,663	7,646
VI Productos de Minerales no Metálicos, Excepto Derivados del Petróleo y Carbón	157,668	183,108	174,841	157,360
	1988-1993	1994-1998	1988-1994	Crea Abs
44 Cemento Hidráulico	-5.0%	-8.1%	-7.2%	-8,442
VI Productos de Minerales no Metálicos, Excepto Derivados del Petróleo y Carbón	3.0%	-2.1%	0.0%	-308
Cemento como% Div.VI	10.2%	6.8%	6.7%	

Nota: Se calculo utilizando el coeficiente PO/PB por la participación de las exportaciones en la producción bruta, dicho coeficiente por las importaciones hipotéticas dada la misma estructura de importaciones de 1998  
 Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI.

En 1988 las exportaciones de cemento representaron el 7 por ciento de la producción bruta, suponiendo que la participación del empleo exportador sea directamente proporcional a esta cifra, en ese año 534 empleos estuvieron relacionados con las ventas al exterior. Siguiendo el mismo procedimiento, en 1989 el empleo exportador fue de 1.339 personas y en 1994 fue de 184 personas (véase cuadro 4.16).

Observando las cifras de Sistema de Cuentas Nacionales, podemos concluir que el empleo en la rama del cemento presenta una marcada tendencia negativa, y que por la tecnología que se aplica en su producción, difícilmente podemos esperar que genere mayor número de empleos como resultado de crecimiento de las exportaciones. A cuatro años del TLCAN podemos corroborar esta afirmación.

**CUADRO 4: 16**  
**INDUSTRIA DEL CEMENTO: IMPACTO DE LA APERTURA**  
**EN LA GENERACIÓN DE EMPLEOS, 1988-1994**

PERIODO	EMPLEO RELACIONADO CON LAS EXPORTACIONES
1989	1,339
1990	667
1991	453
1992	265
1993	198
1994	184
1995	523
1996	636
1997	567
1998	539

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Cuentas Nacionales

#### 4.3.5 Industria del Vidrio

La industria del vidrio pertenece a la división de minerales no metálicos y participa con el 1.7% del PIB manufacturero. De 1988 a 1998 el valor agregado de la rama de vidrio y productos de vidrio creció a una tasa de 5.7% (véase cuadro 4.17).

Esta industria está constituida por cinco ramas que fabrican: envases y ampollitas, que participan con el 50.6% del valor de la producción; vidrio plano, liso y labrado, con el 30.7%; productos diversos de vidrio refractario y técnico, con el 10.4%; fibra de vidrio y sus productos, con el 6% y por la industria artesanal de los artículos de vidrio, con el 2.3%.<sup>27</sup>

CUADRO 4: 17

SECTOR VIDRIO: VALOR AGREGADO, 1988-1998  
MILLONES DE PESOS A PRECIOS CONSTANTES DE 1993

TMCA	1988-1993	1994-1998	1988-1998
43 Vidrio y Productos de Vidrio	5.5%	6.7%	5.7%
VI Productos de Minerales no Metálicos, Excepto Derivados del Petróleo y Carbón	4.8%	1.6%	3.4%
Estructura porcentual	1988-1993	1994-1998	1988-1998
43 Vidrio y Productos de Vidrio	25.3%	23.8%	25.2%
VI Productos de Minerales no Metálicos, Excepto Derivados del Petróleo y Carbón	100.0%	100.0%	100.0%
Millones de pesos a precios de 1993			
43 Vidrio y Productos de Vidrio	2,695	3,516	3,624
Manufacturas	178,416	228,892	284,554
Como % Manufacturas	1.5%	1.5%	1.3%

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI.

El Grupo Vitro es el principal participante en todos los segmentos de este mercado. Esta firma regiomontana se fundó en 1909, y está integrada por más de 50 compañías y subsidiarias, a través de las cuales atiende a una amplia variedad de mercados, tanto en México en los más de 70 países a los que exporta el 70% de sus ventas.<sup>28</sup>

En cuanto a la estructura industrial, el 3% de los establecimientos son empresas grandes que absorben el 38% del personal ocupado.

Entre 1989 y 1993, el valor agregado de la rama 43 -vidrio y productos de vidrio- registró un avance de 4.3% promedio anual. Posteriormente, entre 1994 y 1996 el crecimiento registrado fue de 5.5% promedio anual. Esto implica que este sector contó con una mayor capacidad de respuesta a las repercusiones de la crisis.

En cuanto al volumen, en 1997 la producción de vidrio plano, liso y labrado ascendió a 680.6 miles de toneladas, lo que significó un crecimiento promedio de 1.9% entre 1995 y ese año.

El comportamiento del segmento de vidrio plano, liso y labrado está ligado en gran medida a la dinámica de los sectores de la construcción y automotriz.<sup>29</sup>

En cuanto a la fabricación de productos diversos de vidrio y cristal refractario y técnico, durante 1997 el volumen de la producción ascendió a 612.1 miles de millones de piezas, lo que representó un crecimiento de 14.6% con relación a 1996.

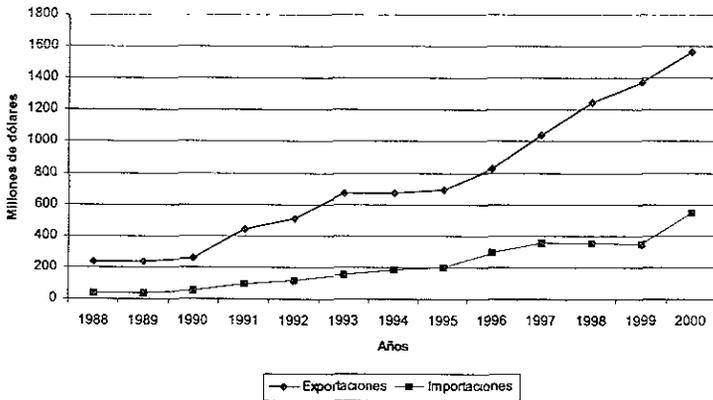
<sup>27</sup> Alto Nivel, "Industria del vidrio con un futuro transparente" *Revista Alto Nivel*, 1 de septiembre de 1998, México, D.F., Infolatina.

<sup>28</sup> *Ibidem*.

<sup>29</sup> *Ibidem*.

Gráfica 4: 5

Industria del Vidrio: Balanza Comercial, 1988-2000  
Millones de Dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos del Grupo de Trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI.

Comercio Exterior. Las exportaciones de vidrio o cristal y sus manufacturas ascendieron a 234.6 millones de dólares en 1988. En 1993 alcanzaron un monto de 673.3 millones de dólares, de 1994 a 1996 pasaron de 667.8 millones de dólares a 830.3 millones de dólares (véase gráfica 4.5).

Vitro está formado por cinco unidades de negocio, tres de las cuales están orientadas a la producción de vidrio. Vidrio plano participa con el 32% de las ventas, Vitro Envases con el 30% y Vitro Crisa con el 9%, lo que equivale al 71% de las ventas totales del grupo, para sumar 792.5 mdd.<sup>30</sup>

El 70% de la producción de la empresa esta destinada al mercado nacional y el 30% restante es exportada a los Estados Unidos, Europa y Centroamérica, y que la firma estima que a fines de este año su producción se ubicará en el orden de 150 mil toneladas de vidrio.<sup>31</sup>

Empleo. En 1998 la rama de vidrio y productos de vidrio ocupaba 35.7 miles de personas, lo que significó una pérdida de 8,442 empleos con respecto a 1988 (véase cuadro 4.18).

<sup>30</sup> Ibidem .

<sup>31</sup> Ibidem.

### Cuadro 4: 18

#### INDUSTRIA DEL VIDRIO: PERSONAL OCUPADO, 1988-1998

##### CIFRAS ABSOLUTAS

PERSONAL OCUPADO	1988	1993	1994	1998
43 Vidrio y Productos de Vidrio	34255	35631	33166	35799
VI Productos de Minerales no Metálicos, Excepto Derivados del Petróleo y Carbón	157668	183108	174841	157360
	1988-1993	1994-1998	1988-1994	Crea Abs
43 Vidrio y Productos de Vidrio	-5.0%	-8.1%	-7.2%	-8442
VI Productos de Minerales no Metálicos, Excepto Derivados del Petróleo y Carbón	3.0%	-2.1%	0.0%	-308
Cemento como% Div.VI	10.2%	6.8%	6.7%	
Empleo asociado a exportaciones	5,544	6,115	5,780	7,835

Nota: Se calculo utilizando el coeficiente PO/PB por la participación de las exportaciones en la producción bruta, dicho coeficiente por las importaciones hipotéticas dada la misma estructura de importaciones de 1998

Fuente Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI

La industria del vidrio exporta casi el 50% de su producción, por lo que en 1998 según nuestras estimaciones 7,835 empleos estaban relacionados con las ventas al extranjero. El saldo del efecto de la dinámica del comercio exterior en el empleo es positivo en 749 empleos, no obstante todo indica que la implementación de tecnologías que ahorran mano de obra en la elaboración de vidrio determina la pérdida absoluta registrada por las cifras del Sistema de Cuentas Nacionales (véase cuadro 4.19).

**CUADRO 4: 19**  
**INDUSTRIA DEL VIDRIO: IMPACTO DE LA APERTURA EN**  
**LA GENERACIÓN DE EMPLEOS, 1988-1994**

PERIODO	EMPLEO RELACIONADO CON LAS EXPORTACIONES	EMPLEO RELACIONADO CON EL INCREMENTO DE LAS EXPORTACIONES	EMPLEO DESTRUIDO POR EL INCREMENTO DE LAS IMPORTACIONES	SALDO
1989	4,864	-680	-836	156
1990	5,083	219	196	23
1991	5,034	-49	349	-398
1992	5,731	697	283	413
1993	6,115	384	350	34
1994	5,780	-335	153	-488
1995	7,093	1,313	-300	1,613
1996	8,528	1,435	1,145	289
1997	8,200	-328	113	-440
1998	7,835	-365	88	-453
Saldo				749

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Cuentas Nacionales

#### 4.3.6 Sector automotriz

El complejo automotriz comprende tanto la producción de automóviles, así como la fabricación de insumos. En este estudio definimos como industria automotriz a las actividades de las siguientes ramas industriales: fabricación y ensamble de vehículos automotores; fabricación de carrocerías para vehículos automóviles, fabricación de motores para vehículos automotores; y la fabricación de accesorios, refacciones y partes para vehículos automóviles.

**CUADRO 4: 20**  
**SECTOR DE AUTOMOTORES: VALOR AGREGADO, 1988-1998**  
**MILLONES DE PESOS A PRECIOS CONSTANTES DE 1993**

RAMA	1988-1993	1994-1998	1988-1998
56 Vehículos Automotores	17.5%	10.0%	12.7%
57 Carrocerías, Motores, Partes y Accesorios para Vehículos Automotores	3.5%	8.1%	5.9%
58 Equipo y Material de Transporte	6.0%	-1.8%	2.0%
Automotriz	9.1%	8.6%	8.4%
VIII Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	6.3%	9.8%	7.8%
Rama	1988	1994	1988
56 Vehículos Automotores	33.3%	46.5%	49.0%
57 Carrocerías, Motores, Partes y Accesorios para Vehículos Automotores	60.6%	48.5%	47.7%
58 Equipo y Material de Transporte	6.1%	5.0%	3.3%
Automotriz	100.0%	100.0%	100.0%
Como % de la Div VIII	41.3%	47.1%	46.1%
Millones de pesos a precios de 1993			
Automotriz	16,416	26,537	36,873
Manufacturas	178,416	228,892	284,554
Como % Manufacturas	9.2%	11.6%	13.0%

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI.

La industria automotriz aporta el 11.7% del PIB manufacturero. Este valor esta compuesto por las ramas 56 (automóviles) y 57 (fabricación de carrocerías, motores, partes y accesorios para automóviles). Estas dos ramas divergen en su dinámica.

El sector automotriz es uno de los más dinámicos, en el periodo 1988-1993 su valor agregado creció a una tasa de 6.3 %, y posteriormente, entre 1994 y 1998 registró una tasa de crecimiento promedio de 9.3% (véase cuadro 4.20).

La producción de automóviles se caracteriza por presentar una elevada concentración industrial y el predominio de estructuras de mercado fuertemente oligopólicas.<sup>32</sup>

El sector terminal representado por la rama 56 -automóviles- del Sistema de Cuentas Nacionales está directamente relacionado con el comercio intra firma y ha sido la rama de mayor dinamismo a partir de la apertura comercial. El valor agregado de esta rama registró un crecimiento promedio de 17.5% entre 1988 y 1993. En los cuatro primeros años del TLCAN el avance promedio fue de 10%.

El sector de autopartes - rama 57 carrocerías- está vinculado al consumo nacional, y pasó de un avance promedio de 3.5% entre 1988 y 1993, a una tasa de crecimiento de 8.1%, entre 1994 y 1998.

El cuanto al desempeño de la producción automotriz, la industria de vehículos terminados registró una tasa de crecimiento de 33.1 % entre 1980 y 1992; mientras la industria de autopartes registró, en ese mismo lapso un crecimiento promedio de 17.8% en el total de vehículos producidos.

La industria automotriz mexicana se compone por: a) el sector terminal tradicional orientado al mercado interno, b) el sector de autopartes, c) la industria maquiladora de autopartes y d) el sector de ensamble de autos y fabricación de motores para exportación.

La industria de ensamblaje está constituida por cinco grandes multinacionales: General Motors (Estados Unidos), Ford (Estados Unidos), Chrysler (Estados Unidos), Nissan (Japón) y Volkswagen (Alemania). Estas empresas realizaron fuertes inversiones infraestructura durante los años ochenta, cuyo principal fin era reconvertir sus procesos para hacer frente a las nuevas exigencias de la competencia internacional. Podemos clasificar a esta industria como un oligopolio altamente concentrado.

En el mercado de autopartes, la mayor parte de los proveedores son firmas de origen nacional; aunque las cinco grandes empresas antes mencionadas producen un alto porcentaje de los componentes de sus vehículos, como motores y carrocerías. La industria de autopartes y componentes está compuesta por alrededor de 500 empresas.

Los principales productos de la industria de autopartes son las carrocerías y sus partes, el equipo eléctrico, motores y suspensiones.

Comercio exterior. En 1995 para enfrentar la crisis se incrementaron de manera importante las exportaciones automotrices demostrando que son altamente competitivas a nivel global y que el mercado mundial es de crucial importancia para esta industria.

A partir de los ochenta, el desempeño de la industria automotriz podemos dividirlo en dos grandes etapas, en la primera etapa se impulsaron las exportaciones de motores a gasolina. En la segunda etapa, que inicia a partir de 1996, se exportan vehículos terminados.

Las exportaciones de la industria automotriz registran un crecimiento explosivo, pasando de 3,513.4 millones de dólares a 8,899.9 millones de dólares en 1993. Entre 1994 y 1996, las exportaciones automotrices pasaron de 10,796.2 millones de dólares a 19642.3 millones de dólares. en 1998 alcanzaron un monto de 23,626.8 millones de dólares.

Empleo. En 1998 el sector de automotores ocupó 410.3 miles de personas, de los cuales 54.4 mil laboraban en la rama de vehículos automotores y 355.8 mil correspondió a la industria de autopartes (véase cuadro 4.21).

Entre 1988 y 1998 se generaron 13.4 miles de empleos en la industria terminal, lo que significó una tasa de crecimiento promedio anual de 2.9%, mientras que la industria de autopartes generó 178.7 miles de empleos con una tasa de crecimiento de 7.2%.

Resalta el creciente peso del personal ocupado en actividades de maquila, que de representar el 30% de los empleos del sector de automotores en 1988 paso a representar el 42% de los empleos en 1998.

CUADRO 4: 21

PERSONAL OCUPADO EN INDUSTRIA DE AUTOMOTORES, 1988-1998

RAMA	1988	1993	1994	1998
56 Vehículos Automotores	41,006	54,944	49,737	54,435
57 Carrocerías, Motores, Partes y Accesorios para Vehículos Automotores	177,099	258,213	255,505	355,890
Automotores	218,105	313,157	305,242	410,325
VIII Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	864,602	1,025,021	1,018,573	1,317,418
Periodo	1988-93	1994-1998	1988-1998	Absoluto
56 Vehículos Automotores	6.0%	2.3%	2.9%	13,429
57 Carrocerías, Motores, Partes y Accesorios para Vehículos Automotores	7.8%	8.6%	7.2%	178,791
Automotores	7.5%	7.7%	6.5%	192,220
VIII Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	3.5%	6.6%	4.3%	452,816
Empleo automotriz como % de la Div. VIII	25.2%	30.6%	30.0%	31.1%
Empleo maquilador*	30.10%	34.40%	35.30%	42.70%
Empleo transformación	69.90%	65.60%	64.70%	57.30%

Nota + Datos de SECOFI, Dirección General de Industrias Dirección de la industria automotriz.  
Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI.

Cuadro 4: 22

EMPLEO GENERADO Y DESTRUIDO POR LA APERTURA COMERCIAL EN EL SECTOR DE AUTOMOTORES, 1988-1998

AÑOS	EMPLEO VINCULADO AL INCREMENTO % DE LAS EXPORTACIONES	EMPLEO DESTRUIDO POR EL INCREMENTO DE LAS M EN LA OFERTA GLOBAL	SALDO
1989	4,252	-3,877	8,130
1990	4,224	24,282	-20,058
1991	-3,209	4,345	-7,555
1992	4,866	13,753	-8,887
1993	3,667	-1,981	5,648
1994	4,134	6,887	-2,753
1995	33,224	-20,971	54,195
1996	12,907	-4,309	17,216
1997	-945	10,398	-11,343
1998	8,925	3,927	4,998
Saldo			39,591

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI.

En cuanto al impacto de la apertura comercial, el sector automotriz registra un balance positivo en 39.5 miles de empleos, no obstante esta cifra subestima el peso que ha tenido la industria maquiladora en la generación de empleo, por la baja participación de este tipo de actividades en la producción bruta, punto central del que parte nuestro ejercicio. Pero si contrastamos estas tendencias con las fuentes oficiales, podemos establecer que la dinámica del empleo a raíz de la apertura ha sido favorable para el sector automotriz, sobre todo a partir de 1994 (véase cuadro 4.22).

#### 4.4 CONCLUSIONES

El desempeño en términos de empleo de las seis ramas en estudio es heterogéneo, y no necesariamente responde a nuestra hipótesis inicial. En los sectores que denominamos tradicionales, la dinámica del comercio exterior a partir del proceso de apertura significó la destrucción de empleos en el caso del sector de alimentos y calzado, pero en el sector textil, se registra un crecimiento importante del empleo maquilador. Destacamos, la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas en estos sectores para vincularlos a los pocos recursos con que contaron para hacer frente a una mayor competencia. En el caso textil habría que indagar como se vincularon este tipo de empresas a la dinámica exportadora.

En el caso de los sectores clasificados como dinámicos, la aplicación de tecnologías que ahorran mano de obra ha sido el principal determinante de la dinámica del empleo en la industria del vidrio, del cemento y en buena proporción en la rama de vehículos terminados. Otra vez el desempeño es muy heterogéneo, en el caso de la industria del vidrio exporta una parte importante de su producción, sin embargo ha permanecido estancado el nivel de empleos. En la industria del cemento, la dinámica exportadora fue seriamente deteriorada a raíz de las sanciones antidumping impuestas por los Estados Unidos, no obstante, dadas el tipo de tecnología que utiliza, su capacidad para generar empleos aún si crecieran las exportaciones sería casi nula. Por otra parte, en el sector automotriz tendríamos que diferenciar la dinámica de las ramas que lo integran. La rama de autopartes registra un crecimiento explosivo del empleo de maquila, mientras el empleo en la rama de vehículos terminados ha crecido, pero a tasas moderadas. El sector automotriz cuenta con la mayor participación, en la dinámica del comercio exterior manufacturero, y ha generado mayores niveles de empleo a raíz de la apertura comercial.

En términos generales se registra un avance del empleo maquilador en las ramas como el sector textil, el sector de autopartes, la industria del calzado y la industria de alimentos, ello implica la esperada especialización en bienes intensivos en mano de obra.

Por su parte, los sectores intensivos en capital como la industria del vidrio y el cemento registran una pérdida de empleos en términos absolutos, no obstante haber podido colocar una proporción importante de su producción en el extranjero.

En el caso de la industria de alimentos, la industria textil y la industria del calzado podemos vislumbrar una relación directa entre la pérdida de empleos, la alta participación de empresas micros, pequeñas y medianas y su vinculación con el mercado interno.

En el caso de las ramas del vidrio, cemento y de vehículos terminados podemos establecer una relación entre estructuras preferentemente oligopólicas, alto dinamismo de las exportaciones, y pérdida de empleos en el caso de las primeras dos, y baja capacidad de generación de empleos en el caso de la industria de vehículos terminados.

A pesar del crecimiento de la industria maquiladora, la reasignación del comercio internacional en bienes intensivos en mano de obra, no alcanza a compensar

la caída del empleo vinculado al mercado interno, lo que en términos del empleo manufacturero se traduce en una menor capacidad de generar empleos directos.

Un balance completo tomaría en cuenta no sólo la dinámica del comercio exterior, sino que también la dinámica del mercado interno y el crecimiento de la productividad del trabajo. Sin embargo, el ejercicio que hemos realizado es un buen indicador del peso que ha tenido el comercio exterior en la generación de empleos en la manufactura mexicana.

Otro aspecto importante sería tomar en cuenta el peso de los insumos intermedios importados en los productos que se exportan, y ver en realidad cuantos empleos pueden derivar del dinamismo exportador. No sólo eso, también se tendría que considerar el efecto multiplicador que pueden tener sobre el resto de la economía la demanda generada por el empleo exportador.<sup>33</sup>

---

<sup>33</sup> Una estimación de los efectos de la maquila, podemos encontrarla en: Alegria, Tito, "Efectos de la industria maquiladora en el empleo urbano", en BANCOMEXT, *Comercio Exterior*, octubre de 1995, Págs.746-755.

## CONCLUSIONES GENERALES

El modelo secundario exportador, tal y como ha sido aplicado, no ha respondido a las necesidades de generación de empleo en México. La especialización en bienes de intensivos en mano de obra, pronosticada bajo los principios del libre comercio, ha sido parcial y no ha logrado compensar la pérdida de empleos por la contracción de la demanda interna, el incremento de la productividad del trabajo y los avances tecnológicos. Bajo un contexto de apertura comercial las condiciones del mercado laboral siguen siendo adversas.

El motor del modelo secundario exportador, la industria manufacturera vinculada a las exportaciones, no ha logrado encadenarse con el resto de la planta productiva, principalmente con las micro, pequeñas y medianas empresas. Esto podemos corroborarlo si consideramos, el cada vez menor componente nacional de la producción para el mercado externo, y la concentración del mismo en una cuantas empresas. Bajo estas condiciones la industria manufacturera mexicana se ha convertido en una industria débil.

El análisis del empleo manufacturero nos permitió contrastar el impacto que, en términos de empleo directo, tuvo la dinámica del comercio exterior en la fase de consolidación del modelo secundario exportador: a partir de la puesta en marcha del TLCAN. A pesar de la creciente importancia de las exportaciones manufactureras, la industria mantiene una baja capacidad de generación de empleo productivo. Aunque no sólo la dinámica del comercio exterior determinó esta tendencia, lo cierto es que en un contexto de apertura la baja generación de empleo productivo siguió siendo una constante.

El análisis del empleo en México y de la dinámica del mismo en seis ramas industriales, nos permite afirmar que la reducción del empleo se ha transformado en una característica estructural del nuevo modelo de desarrollo, los costos del corto plazo han sido rebasados, y sólo un pequeño sector ha podido aprovechar los beneficios de un entorno global.

Observando el desempeño particular de seis ramas de la industria manufacturera, podemos afirmar que la internacionalización de la economía mexicana se ha convertido en un proceso concentrador y excluyente, que sólo ha beneficiado a unas cuantas ramas y empresas; y cuyo sustento ideológico pronto ha sido rebatido por las condiciones de desempleo, pobreza y marginación que prevalecen en la sociedad mexicana.

La globalización es una nueva etapa del capitalismo que se caracteriza, entre otros factores, por el incremento de las relaciones comerciales. La globalización se ha convertido en un proceso irreversible. El debate no debe limitarse a anteponer los principios del proteccionismo contra la apertura; más bien se trata de encontrar de manera creativa los mecanismos que permitan fortalecer la planta productiva nacional, y que conecten a los sectores dinámicos con las micro, pequeñas y medianas empresas, con el fin fortalecer las cadenas productivas, y por lo tanto, aminorar el desempleo y la pobreza. Para ello, se requiere modificar los principios de nuestra política industrial, buscando una mayor participación del Estado en la promoción de actividades con alto contenido de valor agregado y que tengan un gran impacto en la demanda.

La política industrial deberá tener como uno de sus objetivos centrales la generación de empleo. En crecimiento económico registrado en los últimos años no ha sido condición suficiente para la generación de empleos., por lo que es necesario vincular a los sectores no exportadores, principalmente a la pequeña y mediana empresa, con formas de planeación más eficientes y equitativas.

Las políticas de corte horizontal han alcanzado sus límites con bastante rapidez, y no parecen responder a las necesidades sectoriales de las empresas. *La política industrial deberá estar formada por instrumentos de apoyo sectorial y regional.* La gran tendencia importadora de nuestras exportaciones y la desintegración de los encadenamientos productivos es el resultado de haber aplicado solamente instrumentos de política industrial compatibles con la apertura comercial y la disciplina fiscal.

Pero no sólo eso, el empleo industrial sólo podrá reactivarse cuando se recupere la demanda interna, la cual estará asociada a la estabilidad macroeconómica y a los apoyos que pueda recibir la planta productiva nacional.

Entre otras alternativas, esta buscar una inserción creativa dentro de la dinámica del comercio mundial, es decir, transformar radicalmente los procesos de integración, y sobretodo, tomar en cuenta los intereses de las comunidades. Buscar una mayor participación de la sociedad civil en la creación de alternativas de empleo productivo.

La problemática del empleo es compleja. No obstante, se tendrán que aprovechar al máximo las oportunidades que puedan derivar de un entorno global. Para fortalecer los mercados laborales e incrementar la competitividad de la mano de obra, será necesario incrementar los apoyos al sistema educativo y la capacitación para el trabajo, pilares fundamentales que serán sustento de un nuevo tipo de integración de la economía mexicana.

Los procesos globales de producción y cambio son ineludibles, resulta pertinente aplicar una política industrial que humanice estos procesos y nos permita acceder a un desarrollo y un progreso social sustentable. Una política industrial que responda a las necesidades de un entorno global deberá tomar en cuenta dos factores fundamentales: la integración de las empresas y el desarrollo de las distintas regiones del país.

Por lo tanto, es imprescindible pensar en las estrategias necesarias para generar los empleos suficientes y la recuperación de los salarios de los mexicanos. La primera sería fortalecer al denominado "motor" de nuestra economía: el sector manufacturero. Esto no implica que sea necesariamente este sector el que aporte las nuevas fuentes de trabajo, sino que tenga la fortaleza para integrar encadenamientos con la agricultura, los servicios y al interior de sí misma.

Se requiere diseñar políticas de desarrollo que favorezcan la creación de puestos de trabajo en el sector formal. Ello implica la reintegración de las cadenas productivas, programas de desarrollo de los sectores económicos; programas de simplificación

## BIBLIOGRAFIA

Aspe Armella, Pedro. *El camino de la transformación económica*. México, Fondo de Cultura Económica, primera edición, México, 1993

Clavijo, Fernando y Valdivieso, Susana. "La política industrial en México, 1988-1994", pp. 27-93, En el libro *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, El Trimestre Económico. Fdo Clavijo y José Y Casar (compiladores) FCE, primera edición, 1994.

Clavijo, Fernando, y Casar, José (comp.). "*La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*" México, FCE, El trimestre económico, número 80, 1994, 489 pp.

Chomsky Noam, Dieterich Heinz, "*La sociedad global*", Editorial Joaquín Mortiz, Primera Edición, noviembre de 1995.

CONAPO *La situación demográfica de México, 1988*, Consejo Nacional de Población. Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Planeación y Movimientos Migratorios, México, julio de 1998, segunda edición.

. Dussel, Enrique. *La economía de la polarización. Teoría y Evolución del Cambio Estructural de las Manufacturas Mexicanas (1988-1996)*. México, Editorial Juss, 1997, primera edición, 326 pp.

Frobel; Heinrichs, Jurgen; Kreye, Otto "*La nueva división internacional del trabajo. Para estructural en los países industrializados e industrialización en los países en desarrollo*", Editorial Siglo XXI, 580 páginas.

Ianni Octavio, "*Teorías de la globalización*". Editorial siglo XXI.

Loyola A. J. Antonio y Schettino Macario Y, "*Estrategia empresarial en una economía global*", Grupo Editorial Iberoamérica S.A. de C.V., Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas A. C., Nov. 1994, primera edición, 258 pág.

Rosas, María, "*México ante los proceso de regionalización económica en el mundo*" en Instituto de Investigaciones Económicas, primera edición 1990.

Vega Canovas Gustavo comp. "*México, Estados Unidos, Canadá*", El Colegio de México, primera edición 1995. 404 páginas.

Vidal Villa, José María, *Mundialización. Diez tesis y otros artículos*, Editorial Icaria Antrazyt,

## HEMEROGRAFÍA

Aguayo Francisco. "Cambio estructural en el empleo manufacturero" en Facultad de Economía, UNAM, *Revista Economía Informa*, UNAM, número 245, marzo de 1996, pp. 19-22.

Álvarez, Alejandro, "México: entre los desequilibrios macroeconómicos y la crisis política", en Facultad de Economía, *Investigación Económica*, número 212, abril-junio de 1995, pp. 197-219.

Álvarez Alejandro, "El Estado nacional y el mercado: mitos y realidades de la globalización" en Facultad de Economía, UNAM, *Investigación Económica*, número 207, enero-marzo de 1994, pp.155-174.

Álvarez Alejandro, "Los sindicatos ante la globalización", *Revista Mexicana de Sociología* 1/94.

Álvarez Bejar, Alejandro, "*Impactos del TLC en Seis Ramas de los Principales Distritos Industriales del Sector Manufacturero de México*", 1994-1997", proyecto financiado por DGPA, Mimeoógrafo.

Alto Nivel, "La industria del Calzado". *Revista Alto Nivel*, marzo de 1997, México, D.F.

Alto Nivel, "Industria del vidrio con un futuro transparente". *Revista Alto Nivel*, 1 de septiembre de 1998, México, D.F,

Borrego, John, "La economía global: contexto del futuro", en Facultad de Economía, UNAM, *Investigación Económica*, número 191, enero-marzo de 1994, pp. 155-174.

Calva, José Luis, "Mercado y Estado en la economía mexicana. Retrospección y perspectivas" en Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, *Problemas del Desarrollo*, volumen 28, numero. 109, abril -junio de 1997.

Casar, José. "El sector manufacturero y la cuenta corriente. Evolución reciente y perspectivas". *El Trimestre Económico*, núm. 80, pp. 309-386.

Cassoni Adriana, "El mercado laboral en México: los años de crisis", en Facultad de Economía, *Investigación Económica*, número 198, octubre-diciembre de 1991, pp. 275-304.

Chesnaies Francois, "La globalización y el estado capitalista", en Facultad de Economía, UNAM, *Investigación Económica*, número 215, enero-marzo 1996, pp. 233-269

De la Garza, Enrique, "La reestructuración en México", *El Cotidiano*, número 79, Universidad Autónoma Metropolitana- Azcapotzalco, México, 1996.

De la Garza Toledo, Enrique. “ El tratado de libre comercio y su impacto en el mercado de trabajo en México” en Instituto de Investigaciones Económicas, *Momento Económico*, junio de 1997, número 91, pp. 5-10

Domínguez Lilia y Brown Flor. “La estructura industrial mexicana en un contexto de apertura comercial”. *Investigación Económica*, Vol. LVII, octubre-diciembre de 1997, pp. 73-103.

Díaz Escalante, Arsenio. “Diagnóstico del Modelo de Desarrollo Basado en una menor Intervención del Estado en la Economía y en la Apertura Comercial”, *Revista Ejecutivos de Finanzas*, diciembre de 1996.

Fuji, Gerardo, “Apertura externa y empleo manufacturero en México”, en Instituto de Investigaciones Económicas, *Revista Momento Económico*, número 109, mayo-junio del 2000, pp. 46-59.

García de León, Arminda Guadalupe, “Reconversión tecnológica, centralización financiera e internacionalización de la industria cementera en México”, Tesis de Maestría en Ciencias Sociales, el Colegio de Sonora, mayo de 1993..

Guillen Romo, Héctor, “La globalización del Consenso de Washington”, en BANCOMEX, *Comercio Exterior*, volumen 50, número 2, México, febrero de 2000, pp. 123-133.

Guillen Romo, Héctor, “Flujos comerciales en el marco del Tratado de Libre comercio de América del Norte” en BANCOMEXT, *Revista Comercio Exterior*, volumen 51, número 6, México, junio de 2001, p.458

Gúzman, Alenka, -“Productividad y especialización manufactureras en México, Canadá y Estados Unidos, 1972-1994”, en BANCOMEXT, *Comercio Exterior*, marzo de 1997, pp. 179-191.

Heath Constable, Jonathan; “La problemática del empleo y desempleo en México”; *Revista Ejecutivos de Finanzas*, núm. 12, Diciembre de 1996, México, D.F. Págs. 35 a la 76.

Horizonte Industrial, “Cemento”, en Grupo Editorial Expansión, *Tendencias Económicas y Financieras*, volumen X, número 465, 11 de marzo de 1996, Pág. 6

INEGI, Encuesta Nacional de Empleo, varios números

Juárez, José, “Industria alimenticia: se intensifica “la guerra por el pastel”, Cerca de 90 mil empresas conforman el mercado mexicano: Bimbo, Nestlé, Maseca, Herdez, Bachoco, Gerber..., en *Alto Nivel*, Grupo Editorial Expansión, México, D.F., 01/05 /95.

Leriche, Cristian y Martínez Juan, "El sector externo de la economía mexicana". *Revista El Cotidiano*, núm. 83, mayo-junio de 1997.

López, G, *Evolución Reciente del Empleo en México*; Serie Reformas Económicas, Julio de 1999. Mimeógrafo. Documento elaborado para el proyecto "Crecimiento, empleo y equidad: América Latina en los años noventa" (HOL/97/6034), mimeógrafo.

Martínez, Daniel. "Apertura Comercial Industrial en América Latina". *Red CELA*, Revista Número 51, Julio Septiembre de 1997

Mortimore Michael, "El nuevo orden industrial internacional", *Revista de la CEPAL* Nro. 48.

Mortimore Michael, "Las transnacionales y la industria en los países en desarrollo", *Revista de la Cepal* 51.

Poder Ejecutivo, Plan Nacional de Desarrollo, 1995-2000.

Salas Carlos y Rendón Teresa, "El empleo en México en los ochenta; tendencias y cambios", en *BANCOMEXT, Comercio Exterior*, agosto de 1993, p. 727

Salas Carlo s. "El vaso medio lleno: empleo y remuneraciones en el segundo Informe de Gobierno de Ernesto Zedillo" en Facultad de Economía, UNAM, *Revista Economía Informa*, número 251, octubre de 1996.

Salomón, Alfredo, "La industria textil de la sobrevivencia a la pujanza exportadora" en *BANCOMEXT, Comercio Exterior*, volumen 48, número 3, marzo de 1998, pp.188-197.

Salomón, Alfredo, "Industria del cemento: las pruebas del tiempo", en *Bancomext, Comercio Exterior*, noviembre de 1995.

Secofi, Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior, 1990-1994, 1990.

Torres G., Héctor. "La situación actual del empleo, desempleo y subempleo en México: análisis y propuestas". *Revista Cotidiano* 83, mayo-junio, 1997.

Torres, Héctor. " La situación actual del empleo, desempleo y subempleo en México: análisis y propuestas". *El Cotidiano*, número 83, mayo-junio de 1997. pp. 63-71.

Vidal, Gregorio; "Corporaciones, estructura industrial y mercado de capital en México". en *BANCOMEXT, Revista Comercio Exterior*, diciembre de 1995, México , DF.

## **INDICE DE CUADRO Y GRÁFICAS**

CUADRO 2 1	MÉXICO ESTRUCTURA DE LA POBLACIÓN DE 12 Y MÁS AÑOS, 1999	33
CUADRO 2 2	MÉXICO. TASAS COMPLEMENTARIAS DE EMPLEO Y DESEMPLEO, 1998-2000	37
CUADRO 3: 1	PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA (EIM) , 1994-2000	53
CUADRO 3: 2	PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA (SCN), 1988-2000	54
CUADRO 3: 3	EMPLEO EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA, 1988-2000	55
CUADRO 4 1	ESTIMACIONES DE EMPLEO TOTAL Y EMPLEO ASOCIADO CON LAS EXPORTACIONES, ESTIMACIONES PARA 1993 Y 1998	61
CUADRO 4: 2	EMPLEO DESPLAZADO POR EL CRECIMIENTO DEL COEFICIENTE DE IMPORTACIONES EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1988-1998	62
CUADRO 4 3	ESTRUCTURA DE LOS ESTABLECIMIENTOS EN LOS SECTORES 1996	65
CUADRO 4. 4	DINÁMICOS Y TRADICIONALES, PERSONAL OCUPADO POR TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTOS EN LOS SECTORES TRADICIONALES Y DINÁMICOS, 1996	67
CUADRO 4 6	SECTOR DE ALIMENTOS: PERSONAL OCUPADO, 1988-1998	69
CUADRO 4 7	SECTOR DE ALIMENTOS: IMPACTO DE LA APERTURA EN EL EMPLEO, 1988-1994	70
CUADRO 4: 8	SECTOR TEXTILES: VALOR AGREGADO, 1988-1998	71
CUADRO 4: 9	SECTOR TEXTIL: PERSONAL OCUPADO, 1988-1998	72
CUADRO 4 10	SECTOR TEXTIL: IMPACTO DE LA APERTURA EN LA GENERACIÓN DE EMPLEOS, 1988-1994	74
CUADRO 4: 11	SECTOR CALZADO: VALOR AGREGADO, 1988-1998	75
CUADRO 4: 12	INDUSTRIA DEL CALZADO: PERSONAL OCUPADO, 1988-1998	76
CUADRO 4 13	INDUSTRIA DEL CALZADO: IMPACTO DE LA APERTURA EN LA GENERACIÓN DE EMPLEOS, 1988-1994	77
CUADRO 4: 14	SECTOR CEMENTO: VALOR AGREGADO, 1988-1998	78
CUADRO 4: 15	INDUSTRIA DEL CEMENTO: PERSONAL OCUPADO, 1988-1998	15
CUADRO 4: 16	INDUSTRIA DEL CEMENTO: IMPACTO DE LA APERTURA EN LA GENERACIÓN DE EMPLEOS, 1988-1994	81
CUADRO 4: 17	SECTOR VIDRIO: VALOR AGREGADO, 1988-1998	81
CUADRO 4: 18	INDUSTRIA DEL VIDRIO: PERSONAL OCUPADO, 1988-1998	84
CUADRO 4: 19	INDUSTRIA DEL VIDRIO. IMPACTO DE LA APERTURA EN LA GENERACIÓN DE EMPLEOS, 1988-1994	84
CUADRO 4: 20	SECTOR DE AUTOMOTORES: VALOR AGREGADO, 1988-1998	86
CUADRO 4: 21	PERSONAL OCUPADO EN INDUSTRIA DE AUTOMOTORES, 1988-1998	87
CUADRO 4: 22	EMPLEO GENERADO Y DESTRUIDO POR LA APERTURA COMERCIAL EN EL SECTOR DE AUTOMOTORES, 1988-1998	87