

El empleo en México

Del modelo de sustitución de importaciones (ISI) al modelo de libre mercado

José Cruz Roa*

Paola Herrera**

RESUMEN

Durante la década de los años cincuenta y sesenta, las economías capitalistas más desarrolladas disfrutaron de una bonanza sin precedentes combinada con índices de bajo desempleo, baja inflación y un rápido crecimiento de los estándares de vida. Esta etapa estuvo muy cerca de ser nombrada como la "era de oro", a no ser que en la segunda mitad de los sesenta y entrando en los setenta, toda la estructura del crecimiento estable y rentable amenazó con derrumbarse.

El propósito del presente estudio es el de arrojar un poco de luz sobre el desempeño de la economía mexicana y el empleo a partir de los cambios del modelo de sustitución de importaciones (ISI) al modelo de libre mercado.

Fecha de recepción:
20 de abril de 2011
Fecha de aprobación:
7 de junio de 2011

* UAM-Azcapotzalco: jcruzroah@correo.azc.uam.mx

** IPN: paola.hmoreno@gmail.com

Palabras clave: empleo, sectores productivos, generación de empleo, productividad, crecimiento, desigualdad.

JEL: J01, O16, O4, P42

Antecedentes: El orden económico internacional de la posguerra, un vector de enfermedades

El relativo orden del sistema económico internacional de la posguerra liderado por los Estados Unidos de Norteamérica (EEUU), se estaba desmoronando cuando Europa y Japón cerraban la brecha en la eficiencia productiva con dicha nación. En este mismo periodo, los países colonizados consiguieron su libertad, y América Latina emergió de su obligado aislamiento desde la Gran Depresión y la propia confrontación mundial, luchando hacia una nueva estrategia para el desarrollo bajo un nacionalismo económico como una línea ideológica adoptada de manera natural. Los países en vías de desarrollo se cerraron al comercio internacional y persiguieron una rápida industrialización. De hecho, el aislamiento de la economía mundial que experimentaron los países de América Latina desde 1930 hasta 1950, se debió a las propias tendencias del ámbito internacional.

El fracaso de la economía mundial dejó que la región se guiara bajo sus propias estrategias, lo que implicó que los países que se organizaron alrededor de la producción no tuvieran prácticamente ningún mercado hacia donde exportar sus productos. Así, América Latina se transformó desde un bastión de economía abierta tradicionalista a una fortaleza de nacionalismo económico, desarrollismo, y populismo, es decir, una alianza implícita para el desarrollo de la industria nacional que incluía a hombres de negocios, profesionales de la clase media, empleados del gobierno, y mano de obra industrial (Frieden, 2007).

El apunte de Frieden indica que a finales de los años cuarenta, los principales países de América Latina fueron industriales y urbanos, concentrando un 50% de la producción y el empleo en la manufactura; un nivel similar al de los EEUU en 1890. Bajo este incipiente crecimiento, un cuarto de la población vivió en ciudades de más de veinte mil habitantes; más que en la Europa continental de 1900. La alfabetización estaba por encima del 80% en el Cono Sur de Argentina, Chile, y Uruguay. Gran parte de la región era democrática con un poderoso movimiento sindical, y una fuerte clase media. Veinte años antes, la estructura social de América Latina era una multitud de campesinos feudalizados por terratenientes cuasiaristócratas; entonces, era una metrópoli industrial atestada de pobreza. En México, la metamorfosis fue sorprendente: en 1929 las exportaciones registraron 15% del producto nacional, sin embargo, en 1950 el registro fue de solo 3.5%. (Maddison, 1995).

En medio de la depresión y la guerra, gran parte del comercio

mundial estaba disminuyendo, pero éste era mucho mayor en la región del sur. La trayectoria de América Latina fue seguida por otros países quienes pasaron de ser exportadores de libre comercio primario a proteccionistas industriales. El gigante de Norteamérica fue el más prominente ejemplo, ya que inició como un exportador de materias primas e importador de manufacturas, y sus exportaciones al Sur de algodón y tabaco combatieron su proteccionismo manufacturero por décadas. Al final, la industria urbana se impuso y la política económica estadounidense se volvió contra los agricultores y los mineros para apoyar el proteccionismo industrial. El resultado fue una rápida industrialización, y la consolidación del mercado nacional. Este precedente estadounidense, y el de Canadá, Alemania, Japón, y otros, fue el modelo para muchos de los vecinos del Sur (Frieden, 2007). Así, América Latina cambió de una reacción emergente por el fracaso del mercado mundial, a un deliberado esfuerzo para restringir el comercio exterior. Esta política se conoce como la industrialización a través de la sustitución de importaciones (ISI), llamado a sustituir productos que fueron previamente importados por la producción industrial interna. El principal objetivo consistió en hacer más rentable la manufactura nacional.

La principal característica de la ISI fueron las altas barreras al comercio. A principios de 1960, las tarifas sobre las importaciones manufacturadas promediaron 74% para México, 84% para Argentina, y 184% para Brasil (Frieden, 1991). Estas barreras obstaculizaron de forma importante la importación de muchos productos manufacturados. En algunos casos, la importación simplemente estaba prohibida. No todos los productos industriales fueron cuidados, para la industria manufacturera eran necesarios maquinaria, piezas de repuesto y otros accesorios. Sin embargo, prácticamente cualquier cosa hecha en una nación latinoamericana estaba protegida de la competencia extranjera, su precio normalmente equivalía dos o tres veces al producto similar en los mercados mundiales.

El papel del gobierno en el desarrollo de la ISI consistió principalmente en proveer subsidios e incentivos para la industria. Otorgar incentivos fiscales a los inversionistas industriales, y créditos preferenciales desde los bancos del Estado, y acceso preferencial a los industriales a las importaciones de bienes de capital, partes, y materias primas. El gobierno manipuló la moneda para proveer dólares baratos a los manufactureros quienes podían comprar equipamiento extranjero.

En resumen, la industrialización fue ampliamente financiada en gran parte a expensas del sector primario de exportación. Los agricultores y mineros pagaron mucho más por los productos manufacturados que consumieron, pero vendieron sus propios productos a los precios del mercado mundial, y sus impuestos subsidiaron a las industrias favorecidas.

A pesar de las características de la ISI, hubo algunos cuestionamientos en la región por la sustitución de importaciones como método

de desarrollo, sin embargo, después de todo se consiguió el objetivo: América Latina fue industrializada.

De todos los países de la región, México fue tradicionalmente de los más cerrados y dirigidos. Durante el periodo de la ISI, la búsqueda del crecimiento económico se manejó a través de diferentes instrumentos, sin embargo, aun cuando la relativa estabilidad internacional fue un ambiente que le permitió sustentar sus objetivos, los cambios en el propio contexto internacional a principios de la década de los setenta, provocaron que el modelo de la ISI entrara en franco agotamiento.

Con el inicio de la década de 1970 la economía mundial afrontó inevitablemente las tensiones económicas que se acumularon en los dos decenios precedentes, mismos que se tradujeron en altos índices de inflación. La aparición del fenómeno significó la conclusión de la era de la posguerra caracterizada por el rápido crecimiento económico, abriendo así una puerta que condujo a una larga era de convulsión económica (Gilpin, 2003).

Para los países en vías de desarrollo que luchaban con los problemas que se acumularon de la ISI, la nueva década fue todavía más difícil. El estancamiento en el Oeste constriñó la demanda de productos, mientras que la inflación aumentó el precio de los productos manufacturados que tuvieron que importar. Por supuesto los problemas fueron todavía peores para aquellos países importadores de petróleo, ya que tuvieron que enfrentar además el pago por la importación del combustible a precios mucho más elevados. En este entramado, la aparición de un gran mercado internacional constituyó una oportunidad para las economías en vías de desarrollo, ya que a través de dicho mercado podrían financiarse de manera directa vía los bancos comerciales estadounidenses, europeos y japoneses, quienes estaban dispuestos a proveer grandes cantidades de préstamos soberanos destinados al financiamiento de proyectos y estrategias de sustitución de importaciones dirigidos por el Estado. Esta oportunidad representó para los países con problemas de liquidez una puerta de escape tanto de la dependencia de las empresas multinacionales norteamericanas como de las condiciones que imponían los préstamos del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial (BM). Sin embargo, en 1979 cuando las circunstancias estaban favoreciendo a los países menos desarrollados, la decisión del Sistema de Reserva Federal de EEUU (FED por sus siglas en inglés), de instrumentar una política monetaria que hiciera desaparecer la inflación de las economías estadounidense y mundial, condujo por un lado a la estanflación, y por otro lado, sumió al mundo en una profunda recesión de grandes consecuencias principalmente para los países altamente endeudados como América Latina (Gilpin, 2003). Fue así como una nueva realidad macroeconómica se impuso, incluso donde no había un claro cambio ideológico.

Para 1983, treinta y cuatro países socialistas y en vías de desarrollo se encontraban formalmente renegociando sus deudas, y una cantidad

mayor a una docena estaban en serios problemas. América Latina gastaba casi la mitad de sus ingresos de exportación en el pago del principal y de los intereses de su deuda externa, dejando solo una pequeña porción para cubrir el monto de sus importaciones. Los acreedores se organizaron para cubrir sus intereses creando un formato estándar para las negociaciones de deuda. Es decir, un deudor debía acudir al FMI para diseñar un programa de estabilización macroeconómica y ajuste económico. El FMI y el deudor se pondrían de acuerdo en las metas de inflación, los déficit presupuestales, y del gasto de gobierno.

Solo después de dos décadas de crisis y confusiones, a principios de los 90s las naciones en vías de desarrollo giraron hacia la apertura, las naciones comunistas abandonaron la planificación central por los mercados internacionales, y el mundo industrializado impuso la mayoría de sus controles sobre el planeta, estableciendo así el regreso triunfante de la globalización.

México no fue la excepción, la agobiante crisis de la deuda lo llevó a emprender a mediados de los ochenta un programa de reformas cuya finalidad se encaminó en mayor medida a resolver los problemas de eficiencia y crecimiento, integrándose con ello al proyecto neoliberal. Cordera y Tello (1981), plantean que la relación causal entre las economías de México y EEUU radicaba en la aceptación del proyecto, donde razonablemente el intercambio de ambos países para la construcción de un sistema global implicaría una mutua complementación. La aceptación de esta relación bilateral tuvo en su momento una definición a mayor detalle, en el cual se establecieron las obligaciones de cada país. No es nada lejano pensar que en base a los acuerdos tomados, éstos llegaran a funcionar a la vez como las bases para el posterior desarrollo de la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN).

A partir de los cambios en las políticas macroeconómicas dirigidos a complementar la inserción del país a la economía mundial, el crecimiento de la economía mexicana ha sido poco constante y relativamente bajo, afectando invariablemente su capacidad para generar empleo. Como resultado, a treinta años de reformas estructurales el crecimiento económico ha sido limitado y la nueva forma de inserción económica no ha contribuido al crecimiento del empleo ni a la reducción de la desigualdad. En este sentido, Ibarra (2005) indica que la integración de México a la corriente globalizadora generó grandes transformaciones en su economía. Primero eliminó el proteccionismo comercial para prescindir con ello de buena parte de los instrumentos de política industrial y del manejo de la balanza de pagos. Posteriormente, procedió a la liberalización financiera con miras a ampliar los alcances del sector financiero nacional y evitar interferencias estatales nocivas, permitiendo así el libre movimiento de capitales.

De esta manera, los cambios estructurales que dieron inicio desde 1983, fueron orientados principalmente en dos direcciones. Primero a

reducir el tamaño y complejidad del sector público, y segundo, abrir la economía a la competencia internacional buscando con ello reducir las restricciones al comercio y eficientar la modernización económica. La apertura ofrecería el potencial casi ilimitado de la demanda mundial a los productores nacionales, liberándolos de las estrecheces de los mercados nacionales. La reforma financiera permitiría por su parte el libre flujo de Inversión Extranjera Directa (IED) como recurso de impulso modernizador. Además, las ganancias de la competitividad y la desregulación, deberían conducir a una reducción de los costos de transacción y corrupción, buscando consolidar al mismo tiempo las exportaciones que combinadas con la IED, llegarían a convertirse en las variables explicativas del crecimiento y de la generación de empleo en la economía (Ibarra, 2005).

Así, la firma del TLCAN en 1994 llegó a representar para México un instrumento de gran calibre cuyo objetivo apuntó a la consolidación de las reformas económicas puestas en marcha una década antes. La firma del Tratado formó parte de un proceso que aseguraría la apertura económica, misma que se proclamó, por un lado, no solo como un acuerdo comercial, sino como un instrumento de crecimiento económico, y por otro lado, como el vehículo que llevaría a una mayor generación de empleo. De esta manera, el intercambio comercial entre México, EEUU, y Canadá comenzó a realizarse dentro de un marco menos restrictivo. Sin embargo, a casi dos décadas del TLCAN el crecimiento de la economía nacional ha sido lento, la política comercial ha sido exitosa quizás para aumentar las exportaciones, pero no ha promovido un patrón dinámico en la estructura productiva del país. Por otro lado, aún cuando las cifras acerca de la formación de capital humano han crecido a través del tiempo, el lento crecimiento ha restringido su plena absorción, generando desempleo, subempleo e informalidad.

Empleo: la eterna neuralgia de las economías del mundo

Con independencia del análisis económico que Keynes (1967) realiza en el postulado de la teoría del empleo, en una perspectiva social se puede asumir que el trabajo constituye un derecho del ser humano, y su papel se fundamenta en la construcción del eje de una sociedad, por lo que su escasez normalmente se asocia con el subdesarrollo y la pobreza.

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, 2009), indica que el proceso de industrialización experimentado por muchas de las economías de América Latina presenta un deficiente crecimiento y una persistente continuidad de la pobreza caracterizados por las brechas en el ingreso entre ricos y pobres. En el caso de México, se experimenta un persistente deterioro entre el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), y la generación de empleo desde

1950 hasta la actualidad (Figura N°1) lo que ha conducido a un deterioro de la calidad de vida de la población.

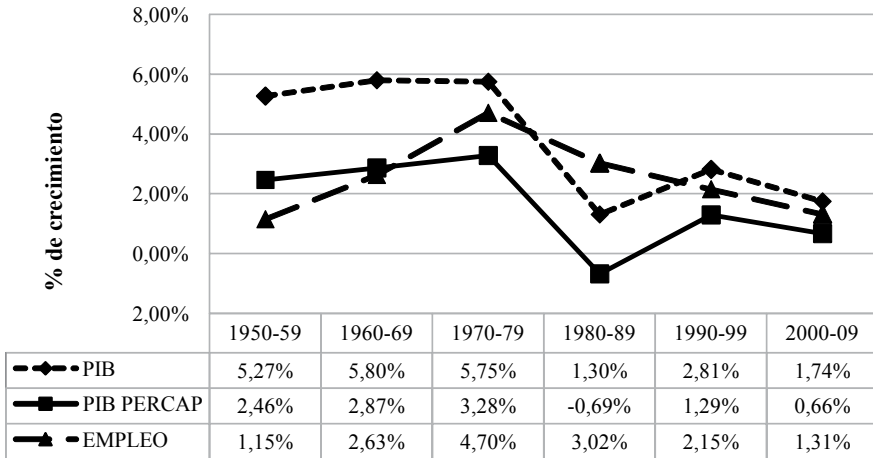
Los diversos estudios sobre el tema han demostrado que a pesar de los grandes cambios económicos ocurridos en México durante las últimas tres décadas, el contexto laboral ha sufrido una gran erosión, y actualmente presenta grandes retrocesos que devienen de la metamorfosis económica emprendida por el propio país. Es decir, su integración al sistema internacional desde el primer tercio de la década de los ochenta, ha permitido la entronización del sentido empresarial, y la autorregulación de los mercados sobre la economía, lo que ha implicado no el retiro del Estado, sino un fuerte replanteamiento de su propio papel.

La evidencia actual indica que la adopción del modelo de libre mercado en México ha conducido a un lento y limitado crecimiento de la economía y, en consecuencia en una ingente incapacidad para la creación de empleos, situación que ha generado una mayor concentración en las actividades de baja productividad, incrementos en la informalidad y un deterioro en las condiciones laborales.

La figura No.1 muestra que en el país la tasa de crecimiento del PIB en el decenio de 1950 se encontraba en 5.27%, y la de empleo en 1.15%. Sin embargo, a partir del decenio de los sesenta hay una clara tendencia a la baja de la actividad, con mayor énfasis en el decenio de los ochenta donde cae a 1.30% para situarse en 2000-2009 en una tasa promedio de 1.74%, incluyendo la estrepitosa caída de 2009 (-6.7%), provocado por la Gran Crisis Crediticia. Dicha tendencia se observa también en el PIB per cápita que se sitúa en 0.66% en la última década. Por su parte, la tasa de crecimiento del empleo después de presentar un promedio de crecimiento de 4.7% en la década de los setenta, cae a 2.15% en la década de los noventa, y a 1.31% en la década 2000. Estos resultados son los que evidencian que la economía mexicana no ha sido capaz de alcanzar, por ejemplo, los niveles de la década de los setenta, tanto en crecimiento, PIB per cápita y empleo, incluso aún con la apertura comercial y financiera, que en el discurso neoliberal prometieron una mejora sustancial en la expansión de la economía.

Por su parte en la figura No.2 se puede observar el sistemático cambio de rumbo que ha tomado la economía mexicana a partir del periodo que duró el modelo de ISI, bajo un análisis sectorial en la contribución al empleo. En el sector agrícola particularmente, se observa una gran disminución de su contribución al empleo de la década de 1950 a la década de los setenta, bajo la intensificación del modelo industrial, y un pleno deterioro en el año de 2006. En general, la caída del empleo en el sector agropecuario se debe a la menor importancia que el nuevo modelo le dio a la producción agrícola dentro de la producción total, y en algunos casos a la modernización del sector que redujo la necesidad de mano de obra. Del mismo modo, el fin de los apoyos del gobierno a la producción agrícola a finales de los años

**Figura N°1 Evolución del PIB y el Empleo por Decenios 1950-2009
(Tasas Medias de Crecimiento)**



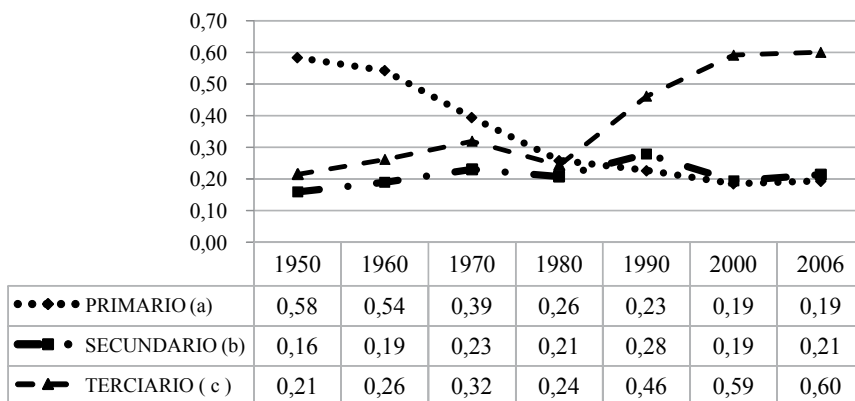
Fuente: Historical statistics for the world economy, 2010

ochenta aunado al proceso de liberalización comercial contribuyeron al descenso del empleo en el sector causando un efecto de migración de las zonas rurales a las zonas urbanas, desplazamiento que se ha llegado a considerar en aproximadamente 600 mil personas desde 1992 hasta el año 2000 (Berg, 2006:48).

El empleo en el sector industrial aumentó, sin embargo, a pesar del rápido crecimiento de las exportaciones, primero por la inserción a los mercados internacionales (más de 8% anual) y después a partir de la operación del TLCAN, la contribución del sector industrial al empleo ha sido deficiente para lo que pudiese esperarse de un modelo más intensivo en la industria. El sector servicios por su parte ha jugado un papel mucho más dinámico absorbiendo el trabajo desplazado de la agricultura, y los aumentos en la población económicamente activa. Sin embargo, este sector esconde un volumen elevado de informalidad.

En términos generales, se puede inferir que pese al aumento de la actividad exportadora derivada de la apertura comercial, dicho dinamismo no se tradujo en aumentos del empleo en los sectores transables, y que contrario a ello, redujo la participación del sector agrícola y también la participación del sector industrial en el empleo total. Es decir, el crecimiento en el sector industrial probablemente estuvo sustentado en el crecimiento relativo de la productividad más que en el incremento en el número de puestos de trabajo, debido a los efectos de la reestructuración productiva la cual se concentró en el desarrollo de actividades intensivas en capital. En consecuencia, la economía mexicana ha tendido a un incremento de la terciarización,

**Figura N°2 Distribución del empleo por Sectores de la Economía
1950-2006 (% del empleo total)**



Fuente: INEGI, Censos Generales de Población y Vivienda, Diversos años.

a: Comprende: Agricultura, ganadería, Silvicultura, Pesca, y Caza

b: Comprende: Industria del petróleo, Extractivas, de la Transformación, Construcción, y Generación Eléctrica.

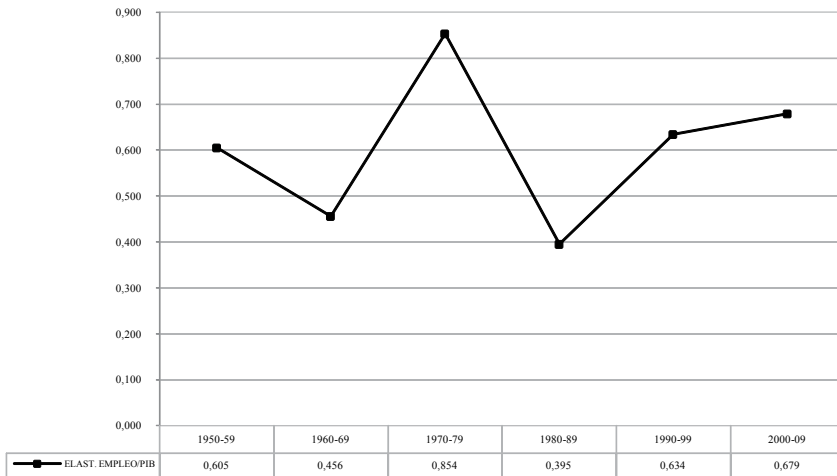
c: Comprende: Comercio, Transportes, Gobierno, y Otros Servicios

experimentando también un desplazamiento del empleo hacia el sector informal, afectándose así mismo, distintas ocupaciones y grupos con diferentes niveles de conocimientos, generando un deterioro de los salarios con efectos importantes en las condiciones de vida de la población. El sector informal como proporción del empleo total representó, de acuerdo con cifras de la OIT, 64% en 2008, lo cual evidencia que ni el aumento del empleo formal del sector manufacturero ni los flujos continuos de migración hacia los EEUU han sido suficientes para absorber la mano de obra que ingresó al mercado laboral.

En adición, la figura N°3 muestra que la elasticidad empleo-producto del periodo 1950-2009 fue de 0.60, lo que indica que en promedio por cada punto porcentual de cambio en el PIB la tasa de empleo cambió 0.6%. Los variaciones experimentadas en la elasticidad PIB del empleo indican que el empleo no presenta tantas variaciones como el PIB, por lo que es posible inferir que los movimientos en la tasa de crecimiento provocan cambios dentro de la estructura del mercado laboral y no en su tasa de crecimiento, es decir, las diferencias son más notables en los movimientos que se producen entre sector formal e informal, y entre las actividades de alta y baja productividad, mismas que están altamente asociadas a los salarios y por tanto al nivel de vida de la población.

De la misma forma, encontramos que se ha producido una importante brecha entre la oferta y la demanda laboral. En este sentido, el trabajo de Berg (2006), indica que la participación de la fuerza laboral responde generalmente a las condiciones económicas en las que los

Figura N° 3 Tendencia de la Elasticidad Empleo-PIB por decenios 1950-2009



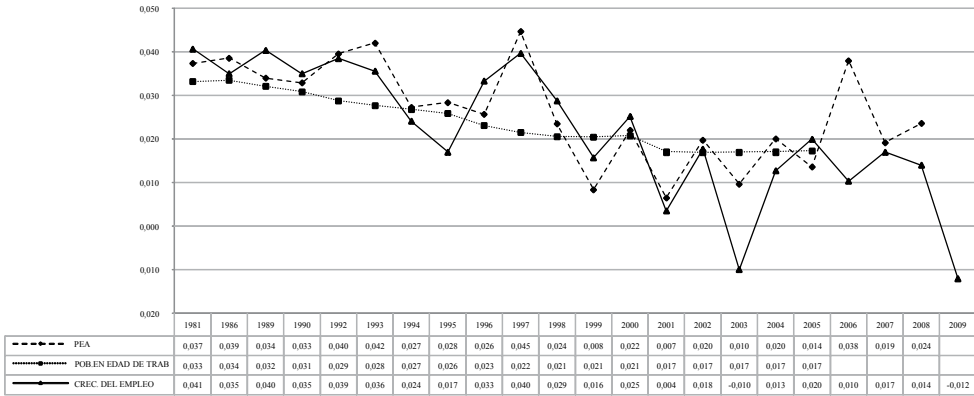
Fuente: Elaboración propia con datos de Historical statistics for the world economy, 2010.

potenciales trabajadores ingresan al mercado laboral cuando existen fuentes de empleo disponibles o cuando bajan los ingresos, o bien optan por el retiro a falta de oportunidades.

En general, la tendencia de las variables población económicamente activa, en edad de trabajar, y la tasa de crecimiento del empleo se han mantenido cercanas, salvo en periodos de crisis, o de bajo crecimiento en los que un mayor número de personas se ha visto en la necesidad de buscar un empleo. La figura N°4 muestra el comportamiento de estas tres variables en un horizonte que inicia en 1981. La PEA mantuvo de 1981 a 1985 un crecimiento promedio de 3.7% para situarse en 1986 en 3.9% aproximadamente. A partir de este año, la variable marcó un comportamiento de grandes altibajos para situarse en aproximadamente 1.4% en 2005. Se observa también que la tasa de empleo se encuentra por debajo del crecimiento de la población económicamente activa y de la población en edad de trabajar, sin embargo, en el caso de la economía mexicana esta situación no afecta de manera significativa los niveles de desempleo, pues la mano de obra que no es absorbida por el sector formal se refugia en la informalidad.

Moreno-Brid y Ros (2010), argumentan que el desarrollo de México en la época dorada se dio en un típico régimen de ISI encabezado por el Estado, quien a través de sus estrategias enfrentó exitosamente grandes obstáculos, pero también subestimó la magnitud de otros. Por ejemplo, indican que con independencia de que todo iba bien, los beneficios del crecimiento quedaron muy lejos de ser distribuidos en igualdad de condiciones. Hacia finales de 1968 el 40%

Figura N°4 Tendencia de la PEA, población en edad de trabajar , y Empleo (tasas de crecimiento anual, Años seleccionados)



Fuente: CEPAL, 2010.

de la población más pobre recibía poco menos del 11% del ingreso total (10.6%), mientras que el 10% más rico recibía cuatro veces esta cantidad (42.4%). El coeficiente de Gini se situaba alrededor de 0.54, y la distribución del ingreso de este año, comparada con la de 1950 no había mejorado.

La inobjetable realidad de la economía mexicana se caracteriza hoy a la luz de los resultados arrojados por la tesis de quienes apoyaron las reformas estructurales recomendando la integración al libre mercado como la mejor opción para lograr un sostenido crecimiento. Los beneficios esperados como resultado de una mayor integración con la economía estadounidense no llegaron, las tasas de crecimiento han sido desastrosas, y se ha observado un proceso de divergencia, en lugar de convergencia con respecto a los EEUU (Moreno-Brid y Ros, 2010). Los autores señalan que a inicios de la década de los ochenta, México era un país de ingreso medio alto, con un PIB per cápita por arriba del 40% (47%) del promedio de los países de altos ingresos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Para 2005, esta cifra solo alcanzó 34%.

Los mismos autores sustentan que en 1980, cerca de dos terceras partes de la brecha de desarrollo del país era atribuible a diferencias relacionadas con las estructuras demográfica y ocupacional debido por un lado, a la alta relación de dependencia como una herencia de las altas tasas de crecimiento de la población en el pasado y, por otro lado, a la diferencia en la estructura ocupacional debido a la todavía alta participación en el empleo de la agricultura de baja productividad. El tercio restante se puede explicar por las diferencias en la productividad en la agricultura y la industria.

Figura N°5 Estructura de la brecha del desarrollo en México

	1980	2005
Puntos porcentuales derivado de las diferencias en:		
Tasas de participación	42.8	11.5
Estructuras ocupacionales	21.6	7.4
Producto por trabajador por sector	35.6	81.2

Fuente: Moreno-Brid y Ros, 2010.

Como se puede observar en la figura N°5, el 42.8% de esta brecha se relacionaba con las diferencias en las tasas de participación. Para la misma década, la diferencia en la estructura ocupacional se situaba ligeramente por arriba de los 21 puntos porcentuales. En resumen, los resultados pueden interpretarse en palabras de los autores de la siguiente manera: con la tasa de participación y la estructura ocupacional de la OCDE, el PIB per cápita de México habría tenido casi dos veces el nivel de 1980, alcanzando alrededor de 80% del nivel de los países de altos ingresos de la OCDE. Es decir, si México hubiese absorbido la fuerza de trabajo que se expandía rápidamente desde 1980, manteniendo simplemente los niveles de productividad por trabajador de 1980 y modificando su estructura ocupacional en base a las tendencias del pasado, se habría convertido en un país de altos ingresos conforme sus estructuras demográfica y ocupacional y la participación de la mujer en el mercado de trabajo convergieran con las de un país típico de la OCDE. En adición, indican que si el producto por trabajador hubiera crecido a la tasa del periodo 1950-1981, la transición a los niveles de ingreso se habría alcanzado durante las dos y media décadas pasadas. Sin embargo, el proceso de convergencia no se dio, en vez de ello, la economía mexicana ha experimentado durante dos décadas y media una profunda caída comparado con los niveles históricos de 40 años anteriores (Moreno-Brid y Ros, 2010).

El lento crecimiento experimentado a partir de la década de los ochenta, es atribuible en opinión de los autores a un débil comportamiento del crecimiento de la productividad total de los factores (PTF). Basados en Faal (2005), los autores indican que cerca de dos tercios de la caída de la tasa de crecimiento del PIB (una reducción de 3.9%, en la comparación 1980-2003 y 1960-1979) se explica por el bajo impulso de la PTF que, de hecho, ha disminuido a una tasa de 0.5% anual entre 1980 y 2003.

La figura N°6 muestra el resultado al que llegaron los autores en un ejercicio de desagregación de los años de estudio, a la par con las tasas anuales de crecimiento de la productividad en cada uno de los sectores. Para explicar la estructura de la figura, los autores indican que

**Figura N°6 Orígenes del crecimiento de la productividad del trabajo en México
(puntos porcentuales)**

	1959-1981	1981-2005	1994-2005
Agricultura	0.8	0.1	0.2
Industria	0.7	0	0.4
Servicios	1.2	-0.7	0-2
Reasignación del trabajo	2.7	0.3	0.4
Total	5.4	-0.2	1.1
Tasas Anuales de Crecimiento de la productividad			
Agricultura	2.9	1.2	2.7
Industria	2.3	0	1.1
Manufacturas	2.4	0.6	1.9
Servicios	1.6	-1.2	0.3
Total	3.2	-0.2	1.1

Fuente: Moreno-Brid y Ros, 2010.

los cuatro componentes se presentan como un incremento porcentual promedio sobre el nivel de la productividad en el año de inicio, es decir, la contribución total dividida por la productividad del año inicial, por el número de años dentro de cada periodo. Lo que se puede observar en la figura de referencia es que en el periodo 1950-1981, los cuatro rubros contribuyeron positivamente al aumento total de la productividad. Los autores sustentan que particularmente en dicho periodo, el efecto de la reubicación del trabajo es lo que explica la mitad del crecimiento de la productividad como resultado de la fuerte expansión de la participación en el empleo de la industria y los servicios, y del alto diferencial de productividad entre la industria y los servicios por un lado, y la agricultura por el otro. Para el periodo 1981-2005, el descenso de 5.6% en el crecimiento de la productividad tuvo su origen principalmente en la caída de la productividad en el sector de los servicios. Dicha reducción influyó sobre el aumento de la economía en su conjunto mediante dos mecanismos. El primero a través de la caída en la contribución directa de los servicios de casi dos puntos porcentuales al aumento en la productividad. Dicho cambio provino de la reducción absoluta de la productividad en este sector a una tasa anual de 1.2%. En adición, la caída en la productividad en el sector servicios contribuyó indirectamente a la desaceleración de la productividad al reducir de manera significativa la diferencia de productividad con la agricultura, contrastando el diferencial de productividad entre la industria y la agricultura que permaneció relativamente estable. Así, esto es lo que explica, a juicio de los autores en gran medida la reducción fundamental

del efecto de la reubicación del trabajo. En este sentido, lo que pasó es simplemente que la economía mostró su incapacidad para absorber a la nueva fuerza laboral en los sectores de alta productividad y, por consiguiente, la fuerza de trabajo en expansión encontró su reubicación en las actividades de baja productividad del sector de los servicios.

A modo de conclusión

Es claro que las reformas económicas emprendidas a partir del cambio de modelo de la ISI al modelo de libre mercado tuvieron profundos cambios sobre el mercado laboral. La rápida apertura comercial, las crisis macroeconómicas subsecuentes y los programas de privatización constituyeron verdaderos choques al mercado laboral que afectaron los niveles y la distribución del empleo, y la calidad de los puestos de trabajo. La economía ha tendido a una terciarización prematura que ocasiona grandes niveles de informalidad, y la productividad se ha rezagado en la medida en que la economía no ha sido capaz de crecer lo suficientemente rápido como para absorber la fuerza laboral creciente. Como resultado la desigualdad y la pobreza persisten frente a una política industrial casi inexistente.

Bibliografía

- Berg, Janine; Christoph, Ernst; Peter Auer (2006) *Enfrentando el desafío del empleo*, OIT, Ginebra.
- Bulmer-Thomas, Victor (1997), *El nuevo modelo económico en Latinoamérica*, El Trimestre Económico 84, Fondo de Cultura Económica, México.
- Clavijo, Fernando (2000), *Reformas económicas en México 1982-1999*, El Trimestre Económico, Fondo de Cultura Económica, México.
- Frieden, Jeffrey A. (2007), *Global Capitalism: Its Fall and Rise in the Twentieth Century*, W.W. Norton & Company, Inc., New York.
- (1991), *Debt, Development, and Democracy: Modern Political Economy and Latin America, 1965-1985*. Princeton University Press, Princeton.
- Glyn, Andrew (2006), *Capitalism Unleashed: finance, Globalization, and Welfare*, Oxford University Press, New York.
- Ibarra, David (2005), *Ensayos sobre Economía Mexicana*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Maddison, Angus (2010), *Historical Statistics for the world economy*, <http://www.ggdc.net>, consultado en marzo de 2011.
- (2001), *The World Economy: A millennium Perspective*, OECD, Paris.
- (1995) *Monitoring the World Economy 1920-1992*, OECD, Paris.
- Moreno-Brid, Juan Carlos y Ros Bosch, Jaime (2010), *Desarrollo y Crecimiento en la Economía Mexicana: Una Perspectiva Histórica*, Fondo de Cultura Económica, México.
- PNUD (2009), *Changes in earnings in Brazil, China and Mexico: Dis-*

entangling the forces behind pro-poor change in labour markets, International Policy Centre for Inclusive growth, wp51, Marzo
Solís, Leopoldo (1979), *La realidad económica Mexicana: retrovisión y perspectivas*, Siglo XXI, México.
Urquidí, Víctor L. (2005), *Otro siglo perdido: Las políticas de desarrollo en América Latina (1930-2005)*, Fondo de Cultura Económica, México.