

El empleo y el comercio exterior en México, Brasil y Argentina*



* Resumen del trabajo de Christoph Ernst, *Trade Liberalization, Export Orientation and Employment in Argentina, Brazil and Mexico*, Employment Strategy Papers, 2005/15, Organización Internacional del Trabajo <www.ilo.org/public/english/employment/strat/download/esp2005-15.pdf>.

En el decenio de los noventa, Argentina, Brasil y México cambiaron el modelo de desarrollo económico instrumentado desde los años cuarenta. Inspirados en el Consenso de Washington, los tres países optaron, en diferentes grados, por un sistema económico liberal. Uno de los principales cambios fue la eliminación del modelo de sustitución de importaciones y la instrumentación de otro que se orientara hacia las exportaciones. Se liberó el comercio exterior y el régimen de inversión extranjera. La nueva orientación se acompañó de



serios esfuerzos de integración económica: Argentina y Brasil crearon el Mercado Común del Sur (Mercosur), en el que participan también Uruguay y Paraguay. Por su parte, México reforzó sus lazos comerciales con Estados Unidos y Canadá mediante la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

De acuerdo con la teoría del comercio internacional, la liberalización económica incrementa el comercio, acelera el cambio tecnológico y aumenta el crecimiento.

Asimismo, mediante una asignación más eficiente de los recursos, en el largo plazo aumenta el bienestar, tiene efectos positivos en el empleo y disminuye la pobreza y la desigualdad. Sin embargo, se reconoce que en el corto plazo puede haber efectos negativos en algunos sectores. Uno de los aspectos mejor vendidos por los promotores del libre comercio en los países en desarrollo lo constituyen los beneficios que las exportaciones dan a los sectores intensivos en fuerza de trabajo. La combinación de la apertura de la economía y la

consecuente modificación de los precios relativos conducen a una eficiente distribución de los recursos de acuerdo con la ventaja comparativa y la dotación relativa de factores productivos. Según este planteamiento, la demanda de trabajo de menor calificación experimenta un incremento relativo mayor que el trabajo más calificado, de tal forma que los empleos de baja calificación tendrán mayores incrementos que los más calificados disminuyendo la desigualdad del ingreso, prevaeciente sobre todo en países como Brasil y México.

¿Puede esta estrategia de desarrollo aumentar el crecimiento y el empleo? Este estudio describe el proceso de liberalización comercial y los rasgos del comercio exterior de México, Brasil y Argentina, e intenta evaluar su efecto en el mercado laboral. Se investiga si la nueva estrategia de desarrollo ha alcanzado los resultados previstos. El trabajo intenta también mostrar a los sectores ganadores y a los perdedores.

El efecto en el comercio

El resultado de la liberalización del comercio exterior en los tres países medido en tasas medias de crecimiento anual en tres periodos, 1980-1989, 1990-1999 y 2000-2003, fue el siguiente. En Argentina las exportaciones se incrementaron en los ochenta a una tasa de 5.9%, en los noventa a una de 8.5% y en el periodo 2000-2003 a 4%; las importaciones disminuyeron 6.9% en los ochenta, aumentaron 25.2% en los noventa y cayeron 7.1% en el periodo 2000-2003. En el caso de Brasil, las exportaciones en los tres periodos observaron tasas positivas y ascendentes: 5.6, 6 y 10.1 por ciento, respectivamente; las importaciones tuvieron un signo similar al de las importaciones argentinas, pero de menor tamaño: -0.3, 11.8 y -4.4 por ciento. En el comercio exterior de México destaca la disminución en el periodo 2000-2003 en ambos sentidos: las exportaciones lo hicieron 0.3% y las importaciones en 0.7%; en los ochenta y noventa, las exportaciones crecieron a un promedio de 9.4 y 15.4 por ciento; las importaciones en 10.7 y 15.9 por ciento.

La orientación hacia fuera del modelo y el avance de la globalización en el comercio han obligado a abandonar los viejos métodos de organización de la producción. Durante el modelo de sustitución de importaciones, las empresas cargaban un gran inventario y tenían un alto grado de integración vertical y un reducido nivel de especialización

Especialización, exportación y empleo

Durante el siglo XX, los productos agrícolas —en particular los alimentos— fueron en Argentina los de mayor participación en las exportaciones; en el primer lustro del siglo XXI mantuvieron su condición dominante al representar 73%. Lo que ha cambiado es la composición de los productos; por ejemplo, en los últimos años han destacado la soya y sus derivados. También, a raíz de los yacimientos de petróleo descubiertos, destacan los productos derivados de este recurso natural, que son productos de intensidad media de trabajo. En el periodo 1995-2000, el grupo de alimentos procesados ocupó a 9.4% del personal empleado en la industria manufacturera y le correspondió 27% de las exportaciones realizadas por esta industria. De 1995 a 2000 el empleo en este grupo aumentó a una tasa promedio anual de 2.6%, a diferencia de 3.9% del total registrado en la industria manufacturera. Algo similar sucedió en materia de salarios: mientras que en el grupo mencionado se incrementó a una tasa media anual de 5.1%, en manufactura lo hicieron en 7.5%. Entre los cinco principales sectores exportadores de Argentina, sólo el de productos de cuero es de alta tecnología, y aunque sus exportaciones han crecido, el empleo y los salarios retrocedieron: -2.4 y -2 por ciento, respectivamente. Entre los principales sectores exportadores se mantienen algunos, intensivos en capital, que fueron beneficiados en el anterior modelo de sustitución de importaciones. Todos estos sectores experimentaron una balanza comercial negativa de 1995 a 2000.

Las principales exportaciones de Brasil también han estado constituidas por una mezcla de productos primarios y, en menor grado, de productos semiprocesados. Sin embargo, ha habido una evolución, por ejemplo del café tostado, principal producto de exportación en el decenio de los ochenta, a productos minerales y hierro en los noventa y a aviones en los primeros años del siglo XXI. No obstante, al mismo tiempo que en 2001 se exportaron avio-

nes, que productos agrícolas y semiprocesados se regresó a la soya como principal producto de exportación. Los alimentos procesados figuran entre las principales exportaciones de Brasil, pero de manera contraria a Argentina: son menos intensivos en trabajo y, por tanto, emplean menos trabajadores. Los productos alimenticios procesados y otros alimentos manufacturados comprenden 13.3% del total producido por el sector manufacturero brasileño. Ambos sectores, de 1995 a 2000, tuvieron un crecimiento salarial negativo (de -1 y -1.5 por ciento), aunque fue menor al decrecimiento promedio de -3.1% de todo el sector manufacturero. En materia de empleo, mientras los alimentos procesados registraron un incremento de 2.1%, la producción de otros alimentos manufacturados descendió 1.2%. En 2003 este tipo de exportaciones constituyó 48% (en Argentina 49%) del total de los diez principales productos exportados, los primeros tres representaron 34 por ciento.

De manera contraria a los países del Mercosur, México muestra un crecimiento claro y fuerte en sus exportaciones. Mientras que en los ochenta el petróleo, el gas y los productos agrícolas dominaron las exportaciones, en 2001 los principales productos exportados fueron maquinaria, equipo de transporte y telecomunicaciones. En tanto que las exportaciones de Argentina y Brasil se ubicaban en un punto medio en términos de intensidad del trabajo; las de México, excluidas las maquiladoras, se concentraban en productos de baja intensidad de trabajo con un valor agregado relativamente alto. De cualquier manera, estas exportaciones contienen un alto porcentaje de importaciones. En general estas ramas productivas tienen crecimientos en salarios y empleo superiores a los del promedio de la industria manufacturera mexicana, sobre todo frente a la micro y pequeña empresa. Sin embargo, más allá del rubro de automóviles con una participación de 3.1% en el empleo, la participación en el empleo de las principales exportaciones de toda la industria es baja. Por ejemplo, a la industria automovilística le sigue la industria del vestido con 1.5% de participación.



México ha sido exitoso en el cambio de especialización de productos primarios a bienes manufacturados: en 2003, nueve de los 10 primeros productos exportados eran manufacturas, aunque la exportación de petróleo volvió a ser la más importante. En el periodo observado, 1995-2000, la industria manufacturera exportadora creció más que el promedio de toda la industria en materia de empleo y salarios, pero ello se acompañó de un aumento en la intensidad del trabajo. La excepción fue la industria maquiladora, que de 1995 a 2000 observó incrementos relativamente grandes tanto en la producción como en el empleo. Sin embargo, las exportaciones de la industria manufacturera han aumentado su gran contenido de importaciones, y la industria maquiladora de exportación en particular continúa con pocas relaciones con el resto de la economía, por lo que no ha habido efectos multiplicadores. En el plano del empleo, mientras el crecimiento promedio de toda la industria manufacturera fue de 3.5%, el de equipo para oficina lo hizo en 17.8%, el equipo eléctrico en 11.5% y la manufactura de televisión y radios en 9.8%. En el plano salarial, el promedio del total de las manufacturas tuvo un descenso de 5.1%, y la manufactura de vestido, pese a una caída considerable, fue de

6.1%, pero los otros cuatro grupos manifestaron ascensos: los salarios en la industria exportadora de equipos de oficina aumentaron 4.2%; los de otro tipo de equipo eléctrico, 3.7%; los de la industria productora de televisión y radios, 0%, y la automovilística 0.1 por ciento.

En suma, mientras en Argentina y Brasil los resultados de la orientación exportadora de la industria manufacturera decepcionaron en materia de empleo, en México han sido positivos. De manera contraria a lo esperado por el pensamiento económico tradicional, Argentina y Brasil, países con relativa abundancia de fuerza de trabajo, no han sido exitosos en actividades intensivas de trabajo; por el contrario, México lo ha sido en la parte de la industria maquiladora de exportación. Sin embargo, el reciente regreso de productos primarios a la vanguardia de las exportaciones de México y Brasil resulta preocupante.

Un análisis más detallado sobre la competitividad revela la naturaleza de la especialización y sus implicaciones en el empleo en estos países. Un examen simple de las exportaciones puede ser engañoso, pues grandes montos de exportaciones

o grandes déficit no significan necesariamente que el país tenga una buena o mala posición en el mercado mundial. El índice de especialización instrumentado en este estudio se basa en el concepto de ventajas comparativas reveladas que formula Bela Balassa. Este índice de especialización se compara con el cambio en la participación en las importaciones del mercado de destino dentro de una matriz de competitividad. La matriz muestra que la competitividad de un país obedece a la evolución de la participación del país en un mercado determinado, en este caso el mercado mundial, el Mercosur y el de América del Norte (el área del TLCAN) durante un periodo específico.

Los productos que registran un cambio positivo (entre el año base y el de estudio) en la participación de las importaciones del mercado de destino se definen como *bienes dinámicos*; las importaciones de este tipo de productos se incrementan con mayor rapidez que el total de las importaciones de todos los bienes. Los productos con un cambio negativo en la participación de mercado se clasifican como *productos estancados*, lo que significa que su participación en las importaciones ha descendido en el tiempo; las compras de este produc-

to cambian a una tasa menor que las importaciones totales o que el crecimiento promedio de todas ellas. Un producto denominado *estrella ascendente* es dinámico en el mercado de exportación en que el país se considera especializado, mientras un producto *estrella descendente* es un producto estancado en el cual el país está especializado. El de *oportunidades perdidas* es el producto dinámico en el mercado mundial en el cual el país ha perdido especialización. El *producto en retirada* es uno estancado en todo el mundo con una pérdida de especialización en el país analizado.

Ejemplos de lo anterior son el iPod y el Walkman. El iPod es un producto dinámico en el mercado mundial, que exporta Estados Unidos, por lo que es una estrella ascendente para éste. Pero en Francia es un producto de pérdida de oportunidades porque este país no es especializado en la exportación de este producto. Por otro lado el tradicional Walkman ha perdido importancia en el mercado mundial, por lo que se le ha definido como un producto estancado. Para países como China, que todavía exporta este producto, constituyó una estrella descendente, mientras que para Alemania que no se especializó en él se ha convertido en un producto en retirada.

De acuerdo con lo anterior, volviendo a los casos de Argentina, Brasil y México, entre los períodos de 1985 a 1995 y de 1995 a 2000 el número de productos estrella ascendente ha disminuido de 277 a 89 en los tres países, y los productos en retirada han aumentado de 109 a 246. En el escenario regional la evolución ha sido más favorable, con más productos en la categoría de estrella ascendente y menos en la de estrella descendente, pero también con gran número de productos oportunidades perdidas. Los productos estrella ascendente y descendente son de particular interés cuando se analiza el mercado de trabajo, pues su manufactura muestra la especialización actual y lo contrario en los productos oportunidades perdidas y en retirada.

De 1985 a 1995 Argentina se especializaba en productos agrícolas y alimentarios,

de 1995 a 2000 en productos refinados de petróleo y en bienes de alto valor agregado como automóviles, clasificados como estrellas ascendentes. Sin embargo, la apertura económica condujo los esfuerzos de especialización de productos primarios a producto de tecnología media. Un análisis de la especialización entre los países del Mercosur muestra que Argentina se ha especializado casi exclusivamente en productos agrícolas y alimentarios. La mayoría de los sectores especializados tiene una intensidad media de trabajo y registra un mayor promedio de empleo, con la excepción de los vehículos automotores.

De 1985 a 2000 Brasil, como Argentina, se especializaba en productos primarios y, en mucho menor medida, en bienes primarios procesados. Los resultados en el empleo fueron mixtos. Mientras los productos estrella ascendente, como el hidruel, y estrella descendente, como el aceite de semillas, mostraron un desempeño promedio superior en empleo y salarios, las especias, el café y los productos de hierro y acero tuvieron resultados negativos. En el marco de la nueva especialización, la manufactura de aviones en Brasil ha sido un fenómeno notable en años recientes: un sector de intensidad laboral media, de alto valor agregado y alta tecnología en el que el empleo aumentó 74.3% y los salarios reales 85.4%. Respecto al total de manufacturas, el empleo directo es de solo 0.3% y del indirecto, sin especificarse, se dice que es importante. A diferencia de Brasil, en Argentina las principales exportaciones fuera de Mercosur consideradas estrellas ascendentes fueron productos textiles, automóviles y otras fibras artificiales para hilado; consideradas estrellas descendentes: productos de algodón, cuchillería y calzado.

México reforzó su especialización y exportación de productos manufacturados tanto en el mercado mundial como en la zona de TLCAN, disminuyendo la especialización en productos primarios y semiprocesados. Estos sectores son también de intensidad de trabajo media, con la excepción de los productos clasificados como estrellas descendentes que son, como la industria ma-

quiladora de exportación, muy intensivos en trabajo. En materia de salarios, los resultados son mixtos. Mientras en empleo las industrias de automóviles, radio y ropa interior tuvieron un incremento superior al total de manufacturas, en el plano salarial la rama de ropa interior registró un descenso mayor (6.1%) que la registrada en el total de manufacturas. Muebles, azufre y equipo de telecomunicaciones registraron disminuciones en el empleo, aunque en el último rubro aumentó el salario real. La industria maquiladora experimentó también un crecimiento real de salarios, pero menor que en otros segmentos de la industria manufacturera.

En suma, Argentina y Brasil continúan especializados en actividades de bajo valor, y de intensidad baja y media de trabajo, en productos primarios y semiprocesados, asimismo, creando poco empleo. Brasil tiene ventaja comparativa en algunos productos manufacturados, en especial en su comercio con el Mercosur. Sin embargo, con la excepción de algunas industrias, los países del Mercosur están distanciándose de los principales flujos de comercio mundial, en particular de los productos de alta tecnología. México ha profundizado su especialización en bienes manufacturados. De acuerdo con Dussel Peters, México cuenta con una mejor posición. Al final de los años noventa, 60% de sus exportaciones se consideró de media o alta tecnología, frente a 20% en los ochenta.¹ Sin embargo, estas industrias dependen de insumos importados, los cuales comprenden 80% de las exportaciones. El valor agregado por la industria maquiladora ha disminuido de 37% en 1974 a 20% en 1997. Lo anterior significa que esos productos, de alta tecnología en apariencia, son en realidad actividades intensivas en mano de obra poco calificada. Un acercamiento a las oportunidades perdidas revela que los tres países tienen un potencial de

1. Enrique Dussel Peters, "Ser maquila o no ser maquila, ¿es ésta la pregunta?" *Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 4, México, abril de 2003.



especialización en actividades de alto valor agregado; por ejemplo, los tres pueden especializarse en motores de combustión interna, Argentina en partes para automóviles, Brasil en cierto tipo de textiles y México en equipo eléctrico.

El deterioro de la especialización de los tres países es algo que las políticas industriales y comerciales deben considerar en el futuro. El desempeño del empleo, del salario real y de las exportaciones ha sido, aunque por poco, positivo y mixto. La orientación hacia fuera no ha conducido a una especialización con fuerte crecimiento en el empleo. La reestructuración ha conducido a la concentración en actividades manufactureras de bajo valor agregado, intensivas en capital y con intensidades laborales medias y bajas en contra de lo esperado por la teoría del comercio internacional tradicional.

Los servicios

Aunque el comercio de servicios es un importante componente del comercio total de México, Brasil y Argentina, su importancia ha disminuido. De acuerdo con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre

Comercio y Desarrollo (UNCTAD), en Argentina la participación del comercio de servicios pasó de 21% en los ochenta a 18% en los noventa; en el caso de México en el mismo periodo pasó de 19 a 11 por ciento, y en Brasil se incrementó de 8 a 13 por ciento. Los tres países tienen un saldo negativo en la balanza de servicios, principalmente por los pagos por transporte y viajes, regalías y servicios a negocios. Al respecto, cabe destacar que la apertura mejoró los servicios de transporte y de viajes en los tres países. En particular, México observó un notorio incremento en comunicaciones, otros servicios a negocios y computación e informática, Brasil en servicios financieros y Argentina en computación e informática y servicios gubernamentales. Durante los años noventa, los servicios financieros, de seguros y empresariales tuvieron una gran contribución en el empleo, con muchas plazas de buena calidad, en particular en Argentina, pero también en México y Brasil. Asimismo, recientemente, los tres países —Brasil, de manera destacada— realizaron exportaciones de servicios intensivos en tecnología y trabajo calificado. El comercio de servicios en estos países está casi siempre asociado con inversión extranjera directa y comercio

intraempresarial, en especial en finanzas y servicios empresariales.

El efecto de las importaciones

La orientación hacia fuera del modelo y el avance de la globalización en el comercio han obligado a abandonar los viejos métodos de organización de la producción. Durante el modelo de sustitución de importaciones, las empresas cargaban un gran inventario y tenían un alto grado de integración vertical y un reducido nivel de especialización. Con la apertura de sus mercados, las empresas de América Latina adoptaron principios que se han traducido en una nueva forma de organización industrial, tales como flexibilidad, entrega justo a tiempo, cero defectos. Han adoptado o adoptan la modalidad de subcontratación, la integración es cada día menos vertical y la producción tiene un mayor contenido importado. Con la disminución de tarifas y la política de exención de impuestos a los productos que implican transferencia de nueva tecnología, así como a los bienes de capital, y la apreciación del tipo de cambio que los abarata, la adaptación de tecnología es cada vez menos necesaria. El incremento en las exportaciones ha resultado

en un decremento del valor agregado nacional, y las importaciones de insumos son más importantes cada vez, en particular en los segmentos más competitivos. Asimismo, la importación de bienes de capital baratos ha agravado la tendencia a sustituir trabajo por capital. Las industrias más afectadas por estas importaciones en los tres países son las de calzado, vestido (con excepción de México), muebles, bienes de capital, maquinaria y equipo, e impresión. La orientación hacia fuera ha generado nuevas oportunidades, más allá de la industria maquiladora, para la agricultura y para algunas industrias desarrolladas en el modelo de sustitución de importaciones.

El resultado son patrones de producción y tecnológicos más complejos y cercanos a los estándares de producción mundial; sin embargo, el precio de ello ha sido una menor intensidad en el uso del conocimiento y producción locales. En Argentina se instrumentaron estrategias de activas para estimular el crecimiento de la productividad en los últimos años noventa. En general, se usó más competitividad en las empresas adoptando estrategias de defensa sustentadas en la reducción de la fuerza de trabajo. Las empresas innovaron poco en nuevas plantas, más en una reorganización nacional de la estructura productiva mediante la introducción de nueva tecnología en el campo de la información. En México, por el contrario, se instrumentó de manera energética estrategias de la productividad adoptando el incremento de la productividad debido a las instituciones que regulan el mercado local. Con el resultado la disminución de empleo también fue alta. Por ejemplo, las industrias que protegen a los trabajadores son más eficientes en México que en Argentina. Se observa una convergencia hacia la eficiencia productiva, pero a costa del empleo, de desequilibrios comerciales y desigualdad en los beneficios por la modernización de la tecnología. Los incrementos en la productividad en Argentina, Brasil y México se explican en parte por la aparición de los cúmulos de empresas.

Las empresas

En los noventa hubo cambios fundamentales en la estructura de la organización de los negocios. El nuevo ambiente económico, menos regulado y más competitivo, actúa como un poderoso mecanismo de selección y aumenta la concentración de los negocios. La participación de las empresas públicas en la economía ha disminuido mucho como resultado de la privatización. En los tres países, las filiales de las empresas transnacionales y las grandes empresas nacionales han incrementado su presencia en la economía; son las más dinámicas y exportadoras. Los perdedores en la nueva orientación hacia fuera han sido las empresas pequeñas y medianas, todas muy importantes para el empleo: en 2002 fueron responsables de 70% de la ocupación en Argentina, 60% en Brasil y 48% en México. En el nuevo escenario de incertidumbre económica, las empresas enfrentan una fuerte competencia; su supervivencia y éxito dependen de su relación y la calidad de ésta con intermediarios y proveedores, de arreglos cooperativos con otras empresas y aumentos en la escala de producción. Asimismo, mientras las grandes empresas nacionales y las transnacionales disponen del crédito de los principales centros financieros del mundo, las pequeñas y medianas no gozan de ese beneficio, pues hasta 2003 en Argentina, Brasil y México el dinero era escaso y la tasa de interés alta, lo que redundó en una severa pérdida de competitividad. Mientras las grandes empresas fueron capaces de modernizar sus procesos y productos, las medianas y pequeñas no pudieron hacer lo mismo, de modo que no aprovecharon la apertura comercial. La inversión extranjera tampoco contribuyó, pues las empresas transnacionales siempre cuentan con su propia red de proveedores y sólo de manera excepcional trabajan con los locales.

Un interesante fenómeno de los años noventa es la formación de cúmulos (*clusters*) de empresas manufactureras y servicios especializados en una rama de producción. Se trata de la sinergia, de los

efectos en los encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante de un conjunto de empresas en las ventajas comparativas y su efecto en la competitividad. Hay cúmulos sustentados en recursos naturales, como en los casos del mango y la manzana en Petrolina y Santa Catarina, ambos en Brasil; otros son manufactureros, como los de la industria electrónica y de partes para automóviles en Guadalajara y Ciudad Juárez, en México. Una de las más interesantes por el alto valor agregado es el cúmulo dirigido por la empresa brasileña Embrear. Esta exitosa compañía ha logrado importantes encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante e incluso se convirtió en una transnacional con actividades en China. Embrear se privatizó hace pocos años, pero sigue siendo objeto de apoyo gubernamental, no sólo nacional sino por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), tanto en la demanda de sus productos como en materia de investigación y desarrollo tecnológicos. En algunos casos, los cúmulos son emprendidos por intereses privados y, en otros, por iniciativa gubernamental, aunque su desarrollo requiere del concurso de todos.

La apertura económica ha creado el mejor ambiente para la inversión extranjera directa, la legislación en la materia se mantuvo neutral y el resultado ha sido la inversión de montos considerable y que las empresas transnacionales hayan sido las principales exportadoras. En México hubo una estrecha relación entre el comercio exterior y los montos de inversión extranjera directa a lo largo del periodo 1990-2003. En Argentina y Brasil, los flujos de inversión extranjera directa fueron distantes en el primer lustro de los noventa, hubo una convergencia de 1995 a 1998, junto con México alcanzaron valores máximos en 2000 y 2001, y en los dos años siguientes sobrevino en los tres países una separación con una marcada caída de la inversión extranjera directa. En México la cercanía de las tres variables se explica por la industria maquiladora y la convergencia hacia el modelo maquilador (intensidad en mano de obra y gran contenido importado) de la



otra industria, de manera destacada las empresas transnacionales. En Argentina y Brasil, la distancia entre la inversión extranjera directa y el comercio exterior se debe a que aquélla se ha dirigido más a productos no comercializables. Sin embargo, es interesante observar que desde 2000 en estos países la disminución de los flujos de inversión extranjera directa no fue seguida de caídas de las exportaciones e importaciones. En 2003, en particular en Argentina y Brasil, los resultados en exportaciones fueron muy buenos, en gran medida gracias al tipo de cambio favorable. Sin embargo, es un repunte concentrado en algunos productos agrícolas, como la soya, y algunos países específicos, China en particular, y por tanto se muestra frágil.

El comercio intraempresarial desempeña un papel cada vez más importante, no sólo en México sino también, aunque en menor medida, en Brasil y Argentina. En Argentina, por ejemplo, 60% de las exportaciones y 80% de las importaciones de las empresas transnacionales es comercio intraempresarial. En México, gran parte de las importaciones se exportan después de procesarse. Debido a un acuerdo especial, la industria automovilística ha sido muy

importante en términos de las transacciones intraempresariales en los tres países. En México además destacan las ramas de maquinaria y equipo, y equipo eléctrico. En la medida que las transnacionales exportan mucho, sus también grandes importaciones generan un efecto negativo en la balanza comercial, en particular en Argentina y Brasil, pero hay un efecto positivo en la balanza de pagos. Los tres países han recibido de manera creciente inversión extranjera directa en comercio de servicios. El monto más notorio corresponde a empaque y servicios comerciales en Argentina, a actividades de investigación y desarrollo en Brasil y a desarrollo de software en México.

Conclusiones

El efecto de la liberalización económica en el empleo en Brasil, México y Argentina resulta decepcionante, aunque la liberalización comercial y la integración regional han incrementado mucho el comercio y conducen a una mejor integración en la economía mundial. Sólo México, gracias a la industria maquiladora de exportación, registró un incremento súbito en la producción

y el empleo de las manufacturas durante la segunda mitad de los noventa. Sin embargo, la industria maquiladora no ha establecido encadenamientos significativos con el resto de la economía. Aun los exportadores más avanzados carecen de vínculos que eleven el contenido local. Además, la industria maquiladora ha declinado de manera significativa desde 2000 con una reducción drástica de la creación de empleos.

Otra preocupación es el declive en la especialización en la dinámica de productos frente al mercado mundial y la permanente especialización, en Argentina y Brasil, en productos primarios y semiprocesados. Aun cuando los esfuerzos de exportación en estos productos han surtido un efecto positivo en las variables macroeconómicas, esta especialización no es prometedora para el desarrollo de estos países y puede fortalecer su marginación en el mercado mundial. Estos productos son muy vulnerables y crean empleos de baja calidad. Además, en Argentina y Brasil se han establecido pocas empresas de estos productos desde la apertura; lo común es la reestructuración de las plantas. Éste ha sido un proceso que no ha creado empleos en sectores intensivos en trabajos calificados.



Mientras las exportaciones aumentaron durante el decenio de los noventa hubo un incremento de las importaciones en la región, en particular en Argentina y Brasil. Estas adquisiciones han tenido diversos efectos, dependiendo de la rama, en la industria manufacturera. La gran competencia en los mercados internos y las importaciones de tecnología motivaron una reestructuración que elevó la productividad en los sectores tradicionales, en particular en Argentina y Brasil. Esto motivó un incremento de la demanda de trabajo manufacturero y el aumento en el salario en las actividades de mayor calificación. Lo anterior se puede ver en la industria automovilística argentina y brasileña dominadas por empresas transnacionales.

Las perdedoras en la nueva estrategia de desarrollo han sido las pequeñas y medianas empresas. La razón principal fue un deficiente acceso a los recursos financieros y tecnológicos. En México la apertura del mercado interno a productos agrícolas estadounidenses con grandes subsidios ha tenido un efecto que puede calificarse como desastroso para la agricultura mexicana. La situación

de ésta es una muestra de los reveses de la apertura económica, que deben servir para prevenir grandes costos sociales.

Aunque la apertura económica no ha producido los efectos deseados en el empleo, todavía tiene el potencial para contribuir a la creación de empleos de mayor calidad. Los esfuerzos hacia una mejor integración en el mercado mundial deben continuar con la mayor energía posible, pero deben organizarse de tal forma que resulten en aumentos en el bienestar de toda la población. Primero, los efectos serían más benéficos si los países aseguran la competitividad en sus tasas de cambio. Esto mejoraría la situación del sector productor de bienes comercializables y empujaría a las empresas a aumentar su producción y el empleo. Esto no sólo estimularía las exportaciones, sino también al mercado interno, y las empresas establecidas en el territorio serían más competitivas frente a las importaciones. Aún más, una bonanza comercial tendría efectos positivos en el sector de bienes no comercializables.

Argentina, Brasil y México mantendrían una fuerte especialización en productos

primarios y con limitado valor agregado en el futuro. Sin embargo, para garantizar un desarrollo económico equilibrado, deben diversificar sus exportaciones y promover sectores con mayor valor agregado que empleen trabajo más calificado. La especialización debe dirigirla una política industrial activa que facilite la integración de las empresas locales en el mercado mundial, pero las fuerzas del mercado deben conformar el nuevo patrón de comercio. Un mayor valor agregado en las exportaciones es positivo porque es menos volátil en el mercado mundial, tiene importantes efectos multiplicadores en el empleo y es producto de trabajo más calificado. La ventaja comparativa en productos agrícolas, por ejemplo, podría utilizarse para elevar el valor agregado en bienes procesados y reforzar la ventaja comparativa en la producción agrícola.

En tercer lugar, el sector público podría ofrecer apoyo técnico y financiero (por ejemplo, garantías a exportadores y a inversiones en el exterior) a pequeñas empresas para que junto con las transnacionales se integren al comercio internacional.  A.S.G.