

**NACIONES UNIDAS
COMISIÓN ECONÓMICA
PARA AMÉRICA
LATINA
Y EL CARIBE – CEPAL**



Distr.
LIMITADA

LC/MEX/L.553
5 de mayo de 2003

ORIGINAL: ESPAÑOL

**TRABAJO, DESIGUALDAD Y POBREZA. TENDENCIAS RECIENTES
EN LA REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA**

ÍNDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCIÓN	1
I. MARCO TEÓRICO E HIPÓTESIS DE TRABAJO	5
1. El dualismo en una economía cerrada.....	6
2. El dualismo en una economía abierta.....	8
3. Efectos de la apertura sobre el mercado laboral	9
4. Implicaciones sobre la desigualdad y la pobreza	11
5. Hipótesis de trabajo.....	11
II. MODALIDADES DE INSERCIÓN EN LA ECONOMÍA MUNDIAL, CAMBIO ESTRUCTURAL Y REFORMAS LABORALES	14
1. Programas de estabilización y ajuste	14
2. Reformas en las instituciones y las prácticas laborales.....	15
3. Recapitulación.....	23
III. ESTRUCTURA Y DINAMISMO DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO	24
1. Introducción	24
2. Evolución del producto interno bruto por habitante	25
3. Determinantes del crecimiento: Efectos por el lado de la demanda	27
4. Determinantes del crecimiento: Efectos por el lado de la oferta	32
5. Las fuentes del crecimiento económico	37
6. Recapitulación.....	40
IV. EFECTOS SOBRE LA ESTRUCTURA Y EL DESEMPEÑO DEL MERCADO DE TRABAJO	42
1. Introducción	42
2. Determinantes de la oferta laboral	44
3. Demanda de trabajo y creación de empleo	48
4. Efectos sobre los niveles y dispersión de las remuneraciones al trabajo.....	54
5. Recapitulación.....	58
V. EFECTOS SOBRE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y LA POBREZA	60

	<u>Página</u>
1. Introducción	60
2. Efectos sobre la distribución del ingreso	63
3. Efectos sobre la pobreza y la indigencia	70
4. Recapitulación	74
VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA	76
1. Principales conclusiones	76
2. Recomendaciones de política	81
BIBLIOGRAFÍA	83
<u>Anexo metodológico</u>	91
<u>Anexo estadístico</u>	101

INTRODUCCIÓN

La reducción de los costos de transporte y de las comunicaciones; la apertura y liberalización de las corrientes comerciales a escala mundial; el notable aumento de los flujos financieros, tecnológicos y de capital registrados en el planeta en los últimos 20 años, fenómenos que se resumen en el término “globalización económica”, han sido de tal magnitud que los historiadores y economistas los comparan con una etapa similar que se presentó hace más de un siglo, entre 1860 y 1914 (Kohl y O’Rourke, 2000).

Sin embargo, el mundo ahora es mucho más complejo, y los efectos del actual proceso de globalización apenas comienzan a ser estudiados en profundidad por los especialistas. A consecuencia de este fenómeno, se han producido cambios de significación en los países desarrollados y en desarrollo. En los primeros se observa que, en su búsqueda de mayor competitividad, se orientaron hacia una menor participación de los gobiernos en cuestiones económicas y sociales, tras el abandono a fines de los años setenta de las políticas keynesianas y la adopción de otras de carácter monetarista. Así, se acotaron los alcances del Estado de Bienestar mediante la introducción de pago por servicios sociales antes subsidiados, la disminución de la protección laboral y la modificación de sus sistemas impositivos hacia una menor progresividad de su incidencia. En los países en desarrollo los diversos gobiernos aplicaron cambios similares en el curso de las dos últimas décadas, en el marco de profundas reformas económicas orientadas a modificar su modalidad de inserción en la economía mundial. En muchos casos, estas transformaciones se introdujeron mediante la instrumentación de programas de estabilización y ajuste recomendados por parte del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial (BM) (Stewart y Berry, 2000: 46).

Con mayor o menor intensidad y con diferente incidencia en el tiempo y entre países, la magnitud y la generalización de estos procesos en las diversas regiones del planeta provocaron efectos poco favorables en términos de la igualdad económica y social y, en muchos casos, se tradujeron en el aumento de la pobreza y la marginación.¹

En los países desarrollados —especialmente en los Estados Unidos y en el Reino Unido— se ha intentado explicar estas tendencias hacia la desigualdad económica mediante diversos esquemas teóricos y analíticos. En algunos casos se refieren a la apertura de los países en desarrollo al comercio internacional, en especial los de nueva industrialización del Sudeste Asiático, que ha modificado la antigua estructura de las ventajas comparativas, lo que se reflejó en un aumento en la desigualdad en la distribución de los ingresos de los trabajadores en esos países (Krugman, 1995). Otros aducen las repercusiones que han tenido los sesgos del cambio

¹ Numerosos estudios han señalado recientemente una clara tendencia hacia el incremento de la desigualdad en la distribución del ingreso, tanto en países desarrollados (Atkinson, 1999) como en países en desarrollo (Cornia, 1999; Stewart y Berry, 2000; Székely y Hilgert, 1999) en el transcurso de los últimos 20 años. Un menor número de estudios han puesto de manifiesto el aumento paralelo en el de personas en condiciones de pobreza y de indigencia, especialmente en la región latinoamericana en las dos últimas décadas (Lodoño y Székely, 1997).

tecnológico reciente, que tienden a ahorrar mano de obra poco calificada (Atkinson, 2000; Gottwald y Hemmer, 1998). Entre otras explicaciones, se ha destacado también la importancia de cambios sociológicos en las normas de pago en esos países, derivadas de los movimientos en el entorno internacional (Atkinson, 1999).

En los países en desarrollo, a las causas de carácter estructural de la desigualdad y la pobreza —la concentración de la tierra y de los recursos naturales, el acceso desigual a la educación y el sesgo urbano de la política económica— y a los efectos del cambio tecnológico se añaden fenómenos más recientes. Así, cabe subrayar las modificaciones en las políticas económicas y sociales que privilegiaron a los sectores exportadores intensivos en mano de obra calificada; las políticas aplicadas en materia de tasas de interés y de carácter financiero; la privatización de activos públicos; el debilitamiento de las instituciones que regulan los mercados laborales, y las reformas en los sistemas impositivos y de transferencia de recursos públicos (Cornia, 1999).

En el contexto de los países en desarrollo, algunos analistas consideran una explicación válida de las desigualdades la presencia y la ampliación de la brecha propia del dualismo socioeconómico (Bourgignon y Morrisson, 1998), e incluso se argumenta que el paulatino proceso de marginación de los países más pobres proviene de un intento poco exitoso de integración a las corrientes mundiales de comercio e inversión (Murshed, 2000). La aplicación de criterios similares también se ha extendido recientemente para entender el crecimiento de la pobreza en las economías de menor desarrollo relativo (Winters, 2000).

La reciente publicación de dos libros de ensayos editados por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)² pone en discusión, de manera abierta y prolija, diversas interpretaciones acerca de los efectos que sobre la desigualdad y la pobreza han ejercido la apertura económica y las políticas macroeconómicas implantadas en los países latinoamericanos.

El presente documento se orienta en la misma dirección, a través de una interpretación alternativa, sobre un grupo seleccionado de cinco países de la región norte de América Latina: Costa Rica, Honduras, México, Panamá, y la República Dominicana. Se analizan y se explican las tendencias en la distribución del ingreso y de diversos indicadores de pobreza de los países seleccionados. La principal tesis del estudio es que el incremento de la desigualdad en la mayoría de estos países en los últimos 20 años obedece tanto al proceso de su inserción en la globalización económica como a la dinámica demográfica y económica preexistentes en ellos.

En especial, se sostiene que dichos efectos serían el resultado de que estas naciones operan en el contexto de economías dualistas que se abren al mercado internacional, de acuerdo con lo anticipado por el modelo de A. Lewis (1954), y ello provocaría que en los mercados laborales se rompieran los supuestos distributivos implicados por la hipótesis de Kuznets (1963) y Lydall (1979). En el contexto de tales modelos, la globalización económica habría impulsado un acrecentamiento de las desigualdades, y el poco favorable desempeño de algunas de estas economías habría incrementado los indicadores absolutos —y en ocasiones también los relativos— de pobreza e indigencia.

² Véase Ganuza, E., R. Paes de Barros, L. Taylor y R. Vos (2002), y Ganuza, E., L. Taylor y S. Morley (2002).

El documento está conformado por seis capítulos. En el primero se presenta una breve discusión del marco conceptual que permite establecer las hipótesis de todo el trabajo. En el segundo acápite se expone un recuento sumario de los procesos de estabilización y ajuste de los países relacionados con la apertura de la cuenta corriente y la de capitales, otras reformas orientadas a reducir la presencia del Estado en las economías y, principalmente, las dirigidas —*de iure o de facto*— a flexibilizar las relaciones laborales. En el tercer capítulo se examina el desempeño económico reciente de estos países, con objeto de identificar el cambio en su dinamismo y adelantar algunos de los procesos involucrados.

En la cuarta sección se analizan los efectos mencionados sobre la estructura y el desempeño del mercado de trabajo, en tanto que en el título cinco se tratan las consecuencias sobre la distribución del ingreso y la pobreza en los países estudiados, lo que permite someter a verificación empírica las hipótesis adelantadas en el capítulo primero. En la sexta parte se listan las principales conclusiones derivadas de los análisis anteriores, además de que se plantean posibles cauces de acción para atemperar los más desfavorables efectos de la globalización sobre los países del área.

Este estudio se elaboró en la Sección de Desarrollo Económico de la Sede Subregional de la CEPAL en México, como parte del programa de trabajo mandatorio correspondiente al bienio 2002-2003. La coordinación general estuvo a cargo de José Octavio Martínez, jefe de la sección. El documento fue elaborado por el doctor Enrique Hernández Laos, profesor e investigador en año sabático de la Universidad Autónoma Metropolitana, y en él participaron además Víctor Godínez, Carlos Chiapa, Eugenio Sánchez, Randolph Gilbert y Juan Pérez.

I. MARCO TEÓRICO E HIPÓTESIS DE TRABAJO

El proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) que siguió América Latina desde los años cincuenta hasta mediados de la década de los ochenta ha sido analizado en importantes trabajos, como los de Prebisch (1959), Nurkse (1953), Rosestein-Rodin (1943) y Hirschman (1958), entre otros. Esos autores destacaban como parte central del problema del desarrollo la interrelación entre la distribución del ingreso, el tamaño del mercado y los procesos de industrialización.

En las modernas contribuciones a la teoría del crecimiento se percibe el problema del desarrollo como el rescate de las economías sumidas en un equilibrio de atraso y pobreza para orientarlas hacia un sendero de crecimiento sostenido (Srinivasan, 1988). Así, en las teorías de crecimiento tecnológico de carácter endógeno (Romer, 1991) se enfatiza la importancia de la formación de capital humano, del conocimiento y de las habilidades. En otros casos, se privilegia la pertinencia de la acción colectiva para provocar los cambios institucionales que resuelvan las tensiones sociales, en un mundo con información imperfecta e interacción estratégica entre agentes, inclusive con intereses comunes de clase, en una dinámica caracterizada por el desequilibrio (Barahan, 1988). En estos enfoques, sin embargo, se pierde la discusión aportada por los economistas de las generaciones previas, y se desdibujan las relaciones entre desarrollo y distribución, aspectos que se consideran menos pertinentes en el contexto de una economía abierta como la que caracteriza al mundo a partir de mediados de la década de los setenta.³

El poco significativo desempeño económico de las economías latinoamericanas desde principios de los ochenta, aunado al sistemático aumento en la desigualdad en la distribución del ingreso y el mantenimiento y/o incremento de los niveles de pobreza en la mayoría de los países de la región⁴ ponen de manifiesto que los procesos de reforma estructural adoptados casi en todos estos países no se han traducido hasta ahora en un mejoramiento apreciable para la mayoría de la población. Ello conduce a plantear dos preguntas: a) ¿cuáles son las razones de los resultados alcanzados hasta ahora?, y b) ¿son éstas de carácter transitorio o tienen una naturaleza más permanente?

Ya desde la década de los setenta, Aníbal Pinto (1973) habría descrito una de las características más distintivas de la realidad económica de América Latina: la existencia de lo que denominó heterogeneidad estructural. Según Pinto, en el proceso de industrialización por sustitución de importaciones, “la diversificación hacia adentro” lleva a la aparición y fortalecimiento de un sector no exportador “no modernizado” y “capitalista”, con niveles de

³ En un artículo reciente, R. Vos (2002) hace notar que esta crítica a los actuales paradigmas de la teoría del crecimiento está presente en los escritos de economistas contemporáneos “menos ortodoxos” como Krugman (1992) y Stiglitz (1992).

⁴ El fenómeno está bastante documentado en la bibliografía más reciente. Para una revisión, véase Hernández Laos, E. y J. Velázquez Roa (2002), capítulo 2. Los más recientes datos aportados por la CEPAL confirman que estas tendencias se habrían extendido hasta los últimos años de la década pasada; véase CEPAL (2002a), capítulos 1 y 2.

productividad sustancialmente superiores al promedio de la economía, especialmente en la segunda etapa del proceso, cuando se aborda la sustitución de importaciones de bienes intermedios y de consumo duradero “pesados”. La conformación de esa heterogeneidad estructural ejerce fuertes repercusiones sobre la desigualdad en la distribución del ingreso. En términos teóricos, esa conceptualización equivale estrictamente a los planteamientos dualistas surgidos en la bibliografía económica desde inicios de los años cincuenta, que proponen como factor causal la dualidad en la operación de los mercados de trabajo.⁵

Un marco teórico fértil para el análisis del desempeño económico reciente de los países del área debe tomar en cuenta un rasgo característico de esta realidad, y en especial del mercado de trabajo: la existencia de una abundancia absoluta de mano de obra, que genera un dualismo estructural. Los dos enfoques sobre las economías dualistas⁶ arriban a conclusiones similares respecto de economías cerradas, aunque sus conclusiones difieren en el caso de países en desarrollo que se abren a las corrientes internacionales de comercio e inversión. Según la posición neoclásica, la apertura acelera los procesos de eliminación del dualismo, mientras que la posición clásica enfatiza que ese resultado no es necesariamente el más probable, ya que depende de la orientación y dirección de las corrientes de comercio e inversión de los países en desarrollo. Los enfoques distributivos asociados a ambas posiciones⁷ ayudan a entender los efectos que la apertura económica puede inducir en una economía con mano de obra excedente, como el incremento de los niveles de desigualdad y, en condiciones de precario crecimiento económico, la agudización de los índices de pobreza.

1. El dualismo en una economía cerrada

El concepto de dualismo se basa en la noción de una asimetría significativa entre dos sectores de la economía. Según los economistas neoclásicos, la asimetría se da entre el sector agrícola y el no agrícola. Ahora bien, la interpretación moderna del dualismo en el sentido clásico sostiene que la dicotomía se presenta entre el sector “capitalista” y el “de subsistencia” (Ranis, G., 1988; Lewis, W. A., 1954).

En el contexto de una economía cerrada, el enfoque neoclásico identifica una serie de relaciones entre los dos sectores que generan el mencionado dualismo. El sector agrícola se distingue porque, al existir un excedente de mano de obra, el producto marginal del trabajo es cero o cercano a cero, en tanto que en el no agrícola la productividad marginal es positiva, lo que arroja una dualidad organizacional en el mercado laboral entre ambos sectores que se refleja en las respectivas formas de asignar el salario. Así, en el agrícola se acerca a los estándares tradicionales de subsistencia y se determina por medio de arreglos institucionales entre los

⁵ A diferencia del enfoque de Pinto, que establece como factores causales de la heterogeneidad estructural los términos del intercambio, el uso de divisas, las transferencias de recursos y la política pública en el contexto de la tesis del colonialismo interno, como una explicación —a su parecer más adecuada— de cómo el crecimiento autosostenido del centro impide compartir los logros de la productividad con la periferia interna en el contexto de una economía relativamente cerrada.

⁶ La posición neoclásica la resume muy adecuadamente Ranis, G. (1988). Para una interpretación moderna de la versión clásica, véase Lewis, W. A. (1954).

⁷ Véase Kuznets, S. (1955) y Lydall, H.F. (1979).

miembros de la familia y de la comunidad. En contraste, en el sector no agrícola se supone que opera el principio competitivo en el mercado laboral, y por lo tanto el salario se fija con base en cálculos de la productividad marginal. La situación permanente de subempleo agrícola obliga a que parte de la población sea reasignada en actividades de mayor productividad, transfiriéndola del sector agrícola al comercial o industrial. Sen (1966) ha hecho notar que estos supuestos tienen efectos distributivos de suma importancia, en la medida en que condicionan la asignación de la mano de obra y los términos del intercambio entre sectores y, dada la oferta ilimitada de trabajo, el salario agrícola determina el salario real de los trabajadores no calificados en ambos sectores.

En un contexto de equilibrio general, el proceso de reasignación de la mano de obra entre sectores forma parte de un equilibrio balanceado en términos estáticos. En términos dinámicos, el problema de la economía dualista radica en la capacidad para generar un producto excedente y utilizar parte de éste en el sector no agrícola, el cual debe crecer a velocidad suficiente para absorber la mano de obra desplazada del sector agrícola, sendero que Ranis denomina “crecimiento balanceado”, que requiere dos condiciones: a) el número de trabajadores agrícolas desplazados por la productividad incrementada no debe exceder las oportunidades de empleo generadas en el sector no agrícola, y b) el mercado de productos agrícolas y no agrícolas debe desplazarse sin grandes modificaciones en los términos del intercambio intersectorial. En este caso, y si el crecimiento procede a una velocidad superior al crecimiento de la población, debería de eliminarse la reserva de mano de obra abundante.⁸

El enfoque de Lewis (1954) no es radicalmente diferente al anterior respecto de una economía cerrada. En este caso, la característica básica es la existencia de una oferta ilimitada de trabajo en relación con el capital y los recursos naturales disponibles, y ello provoca que en el sector de subsistencia la “productividad marginal del trabajo sea despreciable, nula o incluso negativa” (Lewis, 1954: 343). Así, los salarios que se pagan en el sector capitalista están determinados por los prevalecientes en el sector de subsistencia, de igual forma como lo postulaban los economistas clásicos, y en aquel son ligeramente mayores que en éste, para compensar los mayores costos de alquileres y transporte. En términos dinámicos, la clave del proceso de expansión económica es la utilización que se haga del excedente capitalista. En la medida en que se reinvierte para crear nuevo capital, este sector se expande generando mayores oportunidades de empleo para los emigrados del sector de subsistencia: “...el excedente es entonces mayor, la formación de capital es mayor aún y, de este modo, el proceso continúa hasta que desaparece el excedente de trabajo” (Lewis, 1954: 343).

El proceso puede, sin embargo, retardarse —e incluso interrumpirse— antes de que ello suceda, a consecuencia de dos razones principalmente: a) si aumenta el producto medio del sector de subsistencia y ello se refleja, después de un tiempo, en el aumento de los salarios capitalistas, y b) si el crecimiento del sector capitalista frente al de subsistencia altera los términos reales del intercambio —precios relativos— de manera desfavorable para el sector capitalista, de donde se deduce que para eliminar el dualismo se requiere que los aumentos de la productividad del sector

⁸ Ranis hace notar que, de no suceder así, “el tiempo que tome el proceso para acabar con el dualismo puede ser políticamente inaceptable” (Ranis, 1985: 85).

de subsistencia se vean más que compensados por una mejoría de la relación del intercambio a favor del sector capitalista.⁹

Luego, en el contexto de una economía cerrada, aunque con notables diferencias en sus argumentos, ambas versiones del dualismo plantean un proceso gradual de su extinción, conforme el “sector no agrícola” —en la primera versión— o el sector “capitalista” —en la segunda versión— van integrando la mano de obra excedente que procede del otro sector. Asimismo, se reconoce que el proceso no es necesariamente balanceado ni uniforme, y se especifica una serie de condiciones para lograrlo.

2. El dualismo en una economía abierta

Las diferencias más significativas entre ambos enfoques dualistas ocurren respecto de una economía abierta. Según el enfoque neoclásico, para que una economía dualista logre un proceso exitoso de integración se requiere emprender la ruta exportadora antes de agotar la etapa de sustitución de importaciones. En ese caso, y apoyado en las predicciones de la teoría del comercio internacional de Heckscher-Ohlin complementado con el teorema de Stolper-Samuelson, el país dualista se especializará en la producción de bienes intensivos en trabajo —en los cuales supuestamente tiene una ventaja comparativa—, lo que acrecentará la demanda de trabajo en el sector agrícola y elevará los salarios reales en éste, a la par que se profundiza el proceso de capitalización en el no agrícola. En consecuencia, si el proceso resulta exitoso, el crecimiento del sector exportador apoyará la eliminación paulatina del dualismo y la integración de la economía.

En el modelo de Lewis, por el contrario, el examen se hace desde la óptica de los países avanzados que fueron eliminando gradualmente su excedente de mano de obra a lo largo del siglo XIX y principios del XX. En ese caso, mucho antes de la eliminación completa de tal excedente de mano de obra, el país emprende la apertura externa con objeto de mantener bajos los salarios reales, mediante dos expedientes: a) aumenta la inmigración de mano de obra, y/o b) exporta capitales. El primer mecanismo fue ampliamente utilizado por los países ahora desarrollados en la primera ola de la globalización (1860-1914) y, aunque notablemente más controlado en el actual proceso de internacionalización, se ha visto favorecido en las dos olas recientes de la globalización. El segundo expediente consiste en la exportación de capital a terceros países que posean mayor abundancia de mano de obra excedente. Lewis estudia cuatro casos típicos de las modalidades adoptadas por la exportación de capital a esos países, y resalta que la más probable es la que implica que ambos países no compitan entre sí, pero realicen comercio entre ellos.

En ese caso, es habitual que el país exportador de capital invierta en otro con excedente de fuerza de trabajo, a fin de producir bienes con mano de obra barata que posteriormente importará para su uso y/o consumo. Así, se pregunta Lewis: ¿qué gana el país receptor con la inversión de capital externo para la producción comercial de exportación? Su respuesta no da lugar a ambigüedades: “gana una fuente adicional de ocupación y de impuestos. La acumulación de capital fijo los aproxima a la etapa de terminación de excedente de mano de obra; sin embargo,

⁹ Nótese que esta conclusión es muy similar a la sostenida posteriormente por Sen (1966) y ya mencionada con anterioridad.

sus salarios reales no aumentan, porque hay otros países con abundancia de mano de obra y el capital puede migrar hacia ellos” (Lewis, 1954: 368). Los efectos de los demás casos propuestos por Lewis conducen a conclusiones similares, parecidas al establecimiento de sectores de enclave en las economías receptoras de capital, es decir, en los ahora países en desarrollo.

3. Efectos de la apertura sobre el mercado laboral

Paralelamente, en una economía dualista que se abre a la competencia internacional, el mercado laboral se encuentra sujeto a considerables tensiones que afectan de manera determinante su operación y funcionamiento, tanto desde el punto de vista de la oferta de fuerza de trabajo,¹⁰ como de su demanda (véase el recuadro) y, por lo tanto, sobre la fijación de remuneraciones reales en los diversos sectores de la economía.¹¹ Esas tres fuerzas, a su vez, influyen en los patrones de distribución del ingreso, los cuales, junto con las modalidades del crecimiento económico, afectan la incidencia de la pobreza y la indigencia.

¹⁰ Desde el punto de vista de la oferta de fuerza de trabajo, tres son los factores de relevancia sobre el proceso anteriormente descrito en los países en desarrollo: a) los de carácter demográfico, b) la intensidad y dirección de la migración interna, y c) la intensidad y dirección de la migración internacional. La transición demográfica y la migración interna (rural-urbana) elevan la oferta de trabajadores en las áreas urbanas, lo que impone tensiones de consideración en el mercado de trabajo doméstico. La migración internacional, por el contrario, no sólo despresuriza la oferta laboral, sino que en algunos casos también contribuye con la cuantía de remesas procedentes del exterior a aminorar las desigualdades en la distribución del ingreso. Como consecuencia, la oferta laboral en los países en desarrollo avanza a tasas significativas, especialmente en las áreas urbanas, lo cual se manifiesta en un creciente número de nuevos entrantes a la fuerza de trabajo que anualmente buscan colocarse en el mercado laboral de las zonas urbanas.

¹¹ Si el mercado laboral presenta rigideces institucionales de importancia en su operación, el excedente de mano de obra se reflejará en el aumento crónico de las tasas de desempleo abierto. Si es flexible el excedente de mano de obra en relación con la demanda de trabajo en el sector moderno, se manifestará en el acrecentamiento del sector informal urbano. En ambos casos afecta, y de manera muy desfavorable para la clase trabajadora, el proceso de despeje del mercado laboral, al ejercerse presión hacia la baja en las remuneraciones salariales y ampliar notablemente su dispersión. Por otra parte, la notoria concentración de la tierra en el sector agrícola, además de impedir la formación de capital humano en el núcleo agrícola del sector tradicional, y al expulsar mano de obra no calificada hacia el sector urbano, se mantiene por demás reducida la remuneración real de esta clase de mano de obra. Adicionalmente, la escasa demanda de trabajo en el sector capitalista, y dados los requerimientos de personal mediana y altamente calificado por la introducción de tecnología orientada a las habilidades, provoca que el trabajo calificado eleve en términos relativos sus remuneraciones reales, lo que genera un estiramiento en la distribución salarial, que se refleja en el aumento significativo de su dispersión por niveles educativos y de calificación. El proceso se acompaña, desde un punto de vista institucional, de modificaciones importantes en las prácticas laborales, en lo que se conoce como el proceso de flexibilización del trabajo, en muchos casos al margen de modificaciones legales que les dan sustento, y mediante las cuales se tiende a hacer más flexible la operación del mercado laboral, con objeto de acrecentar la competitividad basada en un costo muy reducido de la mano de obra en comparación con las ganancias de productividad que se generan en ese proceso. Asimismo, el fenómeno suele acompañarse de un gradual pero sostenido abatimiento del poder de las organizaciones sindicales, que pierden fuerza en la puja distributiva implicada por el modelo dualista con apertura externa.

Así, en el contexto de una economía dualista que se abre al exterior, el mercado laboral se enfrenta, por una parte, a una creciente oferta laboral, especialmente de carácter urbano, frente a un crecimiento poco significativo de la demanda de trabajo en el sector moderno de la economía, lo que podría traducirse, dependiendo de las características individuales de los países en: a) un crecimiento permanente y sostenido en la tasa de desempleo abierto; b) si en el país existe flexibilidad laboral, un acrecentamiento del autoempleo, ya sea en la forma de micronegocios y/o la expansión del empleo urbano de carácter informal, y/o c) un aumento en las corrientes de emigración al exterior, que en ocasiones son ilegales en el país de destino.

Recuadro

LA DEMANDA LABORAL EN UNA ECONOMÍA DUALISTA

En estricto sentido, la demanda laboral está constituida por la creación de empleos en el sector moderno de la economía, conocido también como empleo formal. Dos factores determinan este crecimiento: a) la rapidez de la expansión del sector moderno o capitalista de la economía, y b) la evolución de la tecnología que afecta los requerimientos unitarios de mano de obra o su inverso, la productividad laboral. En una economía dualista cerrada, de acuerdo con el esquema teórico presentado, la expansión del sector moderno o capitalista está determinada por la capacidad de acumulación de capital y la elevación de la demanda de productos tanto en el sector capitalista como en el de subsistencia. En una economía abierta de carácter dualista, el proceso de acumulación de capital en el sector moderno resulta influido por las corrientes de inversión extranjera directa (IED) y la tecnología asociada. Éstas, de adoptar la modalidad sugerida por Lewis y orientarse a la producción de bienes exportables, tienen tres características propias: i) no dependen para la realización de sus ventas de la magnitud y/o crecimiento del mercado interno; ii) las remuneraciones laborales (salariales) constituyen, desde la lógica de este esquema, sólo un elemento del costo de producción, que las empresas extranjeras tratan de mantener bajo, y la dimensión del salario como formador de demanda interna pierde relevancia, y iii) la tecnología que acompaña a la IED tiende a mantener un sesgo orientado a las habilidades, por lo que demanda poco trabajo no calificado o con pocas calificaciones. Esas tres características del proceso de acumulación de capital en el sector moderno de la economía, basado en parte importante en IED, tiene efectos determinantes que limitan la tasa de expansión de este sector por varias razones: a) en el modelo abierto de Lewis se sugiere que los flujos de IED tienden a desplazar la formación de capital nacional, por lo cual los países receptores de capital con oferta abundante de mano de obra no aceleran significativamente el proceso de acumulación a escala agregada; b) al concentrarse en los sectores exportadores (principalmente manufactureros), su producción conlleva un significativo contenido de importaciones, lo que hace poco necesaria la adquisición de insumos intermedios de carácter nacional y, por lo mismo, en el mediano plazo tiende a mermar las cadenas productivas locales, como sucede con las economías que desarrollan un sector de enclave con pocas relaciones con el resto de las economías domésticas; por último, c) los efectos multiplicadores de la inversión, al permanecer elevados los requerimientos de importaciones, afectan sólo marginalmente la tasa de crecimiento del producto interno bruto (PIB) del sector moderno, provocando escasos efectos multiplicadores sobre la demanda de empleo en el resto de la economía. Lo anterior constituye una característica del crecimiento dualista en economías abiertas que explica la lenta absorción (demanda) de mano de obra en general, y notablemente menos dinámica la de mano de obra sin calificación o con pocos niveles de calificación, que caracteriza el desarrollo de los países del área durante la década de los noventa.

Los efectos de estos fenómenos son diversos, tanto sobre el proceso de crecimiento económico en sí, como sobre la forma en que se despeja el mercado laboral y afecta a las remuneraciones al trabajo y a la distribución del ingreso. En virtud de los muy bajos niveles de capitalización y tecnología de los micronegocios y/o el autoempleo informal, la tasa de crecimiento de los niveles medios de productividad laboral —y también de la productividad

conjunta de los factores— se retrasa y puede convertirse en negativa durante largos períodos. Al ser la productividad un factor determinante del crecimiento económico, una disminución de ésta, aunada a la modalidad del proceso de acumulación, tenderá inevitablemente a traducirse en tasas de crecimiento económico poco dinámicas en el mediano plazo. Por último, el precario crecimiento económico, a raíz de los patrones distributivos descritos, puede tener efectos desfavorables aumentando —o manteniendo elevados— los indicadores de la pobreza y la marginación.

4. Implicaciones sobre la desigualdad y la pobreza

Los efectos distributivos del enfoque dualista son tratados por Kuznets (1955) y modificados por Lydall (1979). Aunque no se describirán las características precisas de ambas teorías, vale recordar que la de Kuznets es consistente con la clasificación de sectores del enfoque dualista neoclásico (agrícola-no agrícola), y la de Lydall lo es con la de Lewis (capitalista-subsistencia o tradicional-moderno en términos tecnológicos). Ambas teorías predicen, sin embargo, que bajo algunas premisas, y en el contexto de una economía cerrada, el proceso de crecimiento conduce en una primera etapa al acrecentamiento de las desigualdades. Éstas alcanzan un máximo en niveles intermedios de ingreso por habitante y, a partir de entonces, las desigualdades tienden a decrecer, conforme se elimina el dualismo en la economía. Por su afinidad con el enfoque de Lewis, el análisis se concentrará en las condiciones para la convergencia propuestas por Lydall, quien sostiene que el proceso requiere: a) que exista un proceso gradual y continuo de transferencia de la población del sector tradicional al moderno; b) que se mantenga relativamente constante la desigualdad intrasectorial en el sector moderno de la economía, y c) que las productividades medias de ambos sectores se mantengan constantes o crezcan a tasas monotónicas, al tiempo que se conservan mayores los niveles del sector moderno que los del tradicional.

Las condiciones anteriores, según Lydall, se observan en el largo plazo en el contexto de una economía cerrada. Pero ese autor no examina qué sucede con el patrón de convergencia en el contexto de una economía en desarrollo que realiza un proceso de apertura. En ese caso, basándose en la predicción de Lewis, dados los efectos esperables mencionados sobre el mercado de trabajo, es muy probable que los supuestos enunciados no se mantengan y que, por el contrario, como producto de la apertura: a) se frene el proceso de transferencia de la población del sector tradicional al moderno; b) se acreciente notablemente la desigualdad intrasectorial de ambos sectores, y c) se incremente la desigualdad intersectorial entre éstos como producto del aumento acelerado de sus diferencias medias de productividad. En caso de comprobarse empíricamente las tendencias señaladas, los efectos se reflejan en una mayor desigualdad en la distribución del ingreso, y si el proceso se acompaña de un precario crecimiento económico, se elevará la incidencia de la pobreza.

5. Hipótesis de trabajo

La hipótesis de trabajo de esta investigación sostiene que las distintas facetas del proceso de apertura de las economías analizadas modificaron radicalmente el sendero de su crecimiento dualista, de manera que habrían incrementado la desigualdad en la distribución del ingreso

porque dejaron de observarse los tres supuestos implícitos en la fase convergente del modelo de Lydall. En primer lugar, se frenó el proceso de transferencia de población del sector tradicional al moderno. Asimismo, se profundizó notablemente la desigualdad intrasectorial del sector moderno de la economía. Por último, se amplió la desigualdad intersectorial entre los sectores tradicional y moderno debido a la profundización de sus diferencias medias de productividad.

Los efectos de la no observancia de estos supuestos sobre la distribución del ingreso se ilustran mediante el proceso que según Lydall ocurriría a lo largo de la eliminación de la economía dualista y que adopta la ya conocida forma de una “U” invertida. Esta hipótesis puede concretarse como sigue. Supóngase que se conoce el nivel medio de productividad del trabajo de ambos sectores, y que en el moderno la productividad es mayor que en el tradicional; si los ingresos medios en ambos sectores son proporcionales a sus respectivos niveles de productividad, se sigue que el ingreso medio en el sector moderno es mayor que en el tradicional. Además, por el momento supóngase también que ambos son constantes a lo largo del proceso de desarrollo de la economía dualista.¹² Supóngase además que la desigualdad intrasectorial está dada y es constante a lo largo del mismo proceso de desarrollo, en el cual se registra una transferencia gradual —pero irreversible— de población que trabaja en el sector tradicional que transita al sector moderno de la economía.

Si los supuestos anteriores se verifican, es posible demostrar que la evolución de la distribución del ingreso a lo largo del proceso de desarrollo dualista —medida por la varianza de los logaritmos— queda representada por el siguiente modelo estadístico:¹³

$$\sigma^2 = \beta_m \sigma_m^2 + \beta_t \sigma_t^2 + \beta_m \beta_t (Y_m - Y_t)^2 \quad (1)$$

en donde:

- σ^2 = Varianza de los logaritmos de los ingresos totales de los hogares.
- σ_m^2 = Varianza de los logaritmos de los ingresos en el sector moderno.
- σ_t^2 = Varianza de los logaritmos de los ingresos en el sector tradicional.
- β_m = Proporción de personas que trabajan (y reciben ingreso) en el sector moderno.
- β_t = Proporción de personas que trabajan (y reciben ingreso) en el sector tradicional.
- Y_m = Logaritmo del ingreso medio del sector moderno
- Y_t = Logaritmo del ingreso medio del sector tradicional.

Como ya se dijo, la hipótesis de Lydall en economía cerrada supone la transferencia de población del sector tradicional al moderno. Bajo los supuestos enunciados, no sólo se acrecentará el ingreso promedio de la sociedad, sino que esas transferencias de trabajadores

¹² En el enfoque de Lydall los niveles absolutos de ingresos en el sector tradicional y el moderno no necesitan mantenerse constantes para que se forme la “U” invertida en las tendencias distributivas. De hecho, esas tendencias se mantienen aunque la productividad media crezca en ambos sectores en el curso del tiempo, siempre y cuando la registrada por el sector moderno sea monotónicamente mayor que la observada en el tradicional.

¹³ Véase Thomas, J. J. (1973), capítulo 6. Una aplicación se encuentra en Hernández Laos, E. (1979). El desarrollo de todo el procedimiento se encuentra también en Velázquez Roa, J. (1996).

ocasionan que la varianza de los logaritmos de los ingresos totales se incrementen de manera paulatina hasta cierto punto, a partir del cual comienza a disminuir, con lo que se reproduce una curva del tipo de “U” invertida, como ya se comentó en apartados anteriores.¹⁴

En términos analíticos puede anticiparse la dirección y la magnitud del cambio en la desigualdad de la distribución del ingreso (σ^2) cuando se modifican los supuestos de Lydall, especialmente cuando el país se encuentra en la parte descendente de la curva con forma de U invertida. Por ejemplo: a) la reversión de las transferencias de población del sector tradicional al sector moderno —*ceteris paribus*—, dado que $(\delta\sigma^2 / \delta\beta_t) > 0$, el cambio se traduce en aumentos de σ^2 , porque la economía se desplaza a un nivel menor de ingreso total por habitante; b) el aumento de la desigualdad en el sector moderno —un incremento de σ_m^2 —, dado también que $(\delta\sigma^2 / \delta\sigma_m^2) > 0$, desplaza la curva de Lydall hacia arriba y hacia la derecha, lo que amplía la desigualdad en la distribución del ingreso y retrasa el proceso de convergencia, y c) un aumento en los contrastes de ingresos entre los dos sectores implica, dado que $(\delta\sigma^2 / (Y_m - Y_t)^2) > 0$, que también se desplace la curva de Lydall hacia arriba y haga menos rápido el proceso de convergencia, ya que éste sólo podrá alcanzarse a niveles de ingreso por habitante mucho mayores.¹⁵

Establecido lo anterior, el problema consiste en registrar empíricamente los mecanismos por los cuales la inserción de los países estudiados en los procesos de globalización habrían tenido los efectos mencionados que alteran la distribución del ingreso: a) una reversión de la transferencia de población del sector tradicional al moderno; b) un aumento en la desigualdad intrasectorial en el sector moderno de la economía, y c) una ampliación de las diferencias medias de ingreso entre ambos sectores.

Finalmente, el incremento de las desigualdades distributivas, aunado al hasta ahora escaso dinamismo en el crecimiento económico del modelo dualista abierto al mercado internacional, se habría traducido en la mayoría de los países en el probable mantenimiento o la profundización de la incidencia de la pobreza y de la pobreza extrema.

¹⁴ Obsérvese que en la ecuación (1) el efecto curvilíneo de esa relación lo da el término $(\beta_m * \beta_t)$, que pasa de 0 cuando $\beta_m = 0$ y $\beta_t = 1$, hasta 0.25 cuando $\beta_m = \beta_t = 0.50$, y regresa a cero más adelante cuando $\beta_m = 1$ y $\beta_t = 0$. La altura de la curva la proporciona el término $(Y_m - Y_t)^2$, en tanto que el punto máximo de la U invertida depende además de la magnitud de las varianzas de los logaritmos en los sectores moderno y tradicional.

¹⁵ Sólo para ilustrar cuantitativamente los efectos descritos se llevaron a cabo varios procesos de simulación numérica, dando valores razonables a cada una de las variables en un ejercicio base, e introduciendo sucesivas modificaciones a las variables clave anteriormente discutidas. De esta manera, cambios simultáneos (como los siguientes: a) una disminución de β_m de 0.8 a 0.7; b) un aumento de σ_m de 0.7 a 0.8, y c) un incremento del Y_m de 1 500 a 2 500, manteniendo constante el Y_t en 750), provocan un acrecentamiento de σ^2 de 0.7145 alcanzado en el ejercicio básico a 0.8274 en el ejercicio que combina las modificaciones indicadas. Ese aumento es producto tanto del desplazamiento de la curva de Lydall hacia arriba y hacia la derecha, como de movimientos a lo largo de la nueva curva.

II. MODALIDADES DE INSERCIÓN EN LA ECONOMÍA MUNDIAL, CAMBIO ESTRUCTURAL Y REFORMAS LABORALES

Tras la Segunda Guerra Mundial, los países analizados adoptaron, con mayor o menor intensidad, el camino de la industrialización por sustitución de importaciones, al igual que casi en toda de América Latina, proceso que se prolongó por varios decenios. La sustitución de importaciones (ISI) requirió del establecimiento de sistemas proteccionistas, de carácter arancelario y no arancelario, que fueron creciendo en complejidad en el curso del tiempo. Si bien este proceso tuvo características generales comunes, también mostró especificidades en las diversas naciones, tanto en forma como en alcance y magnitud de la protección en que se apoyó el crecimiento industrial “hacia adentro”.

Así, el proceso de la ISI acusó un significativo dinamismo durante un período prolongado, aunque en la práctica comenzó a dar indicios de agotamiento —con diferente intensidad y características en cada uno de los países— desde finales de los setenta y principios de los ochenta, una de cuyas primeras manifestaciones fue la crisis de 1976 en México. Luego, la acumulación de notorios desbalances macroeconómicos, internos y externos a principios de los ochenta determinó el estallamiento de la “crisis de la deuda” en México, fenómeno que se expandió rápidamente en la región y conformó lo que ahora se conoce como la “década perdida”.

1. Programas de estabilización y ajuste

La naturaleza de los desbalances macroeconómicos en la mayoría de estos países exigió la instrumentación de programas de ajuste y estabilización económica que se acompañaron —con muy diversa intensidad y celeridad— de cambios estructurales profundos.¹⁶ Se buscaba así modificar la naturaleza de las economías de la región para hacerlas funcionales con los procesos de globalización en marcha. Las reformas más o menos profundas, más o menos graduales o aceleradas, tendieron a conformar una sensible apertura comercial, acompañada de modificaciones y cambios en la cuenta de capitales, los cuales procuraban adecuar su estructura comercial y financiera para permitirles el acceso a las corrientes internacionales de comercio, inversión y tecnología.

Se implantaron procesos de desincorporación y privatización de empresas públicas, medidas orientadas a desregular las actividades económicas en general y a reducir el papel tan relevante que hasta entonces había tenido el Estado en la economía de estos países.

¹⁶ Como es sabido, estos programas casi siempre fueron adoptados en el marco de acuerdos con el FMI y el Banco Mundial.

Los procesos instrumentados en cada uno de los países adoptaron características y especificidades propias, tanto en la naturaleza como en el dinamismo de la apertura.¹⁷ En Costa Rica se iniciaron en 1985-1986 y se prolongaron hasta mediados de los años noventa. En Honduras se comenzó más tarde, en 1990, y hacia 1996 se habían aplicado en su mayor parte. Panamá, por el contrario, apenas en 1997 se integró a la Organización Mundial del Comercio (OMC), al tiempo que empezó su proceso de desgravación arancelaria, en tanto que México decidió unilateralmente, desde 1985, poner en marcha un acelerado proceso de desgravación, que casi había concluido hacia 1987. Por último, la República Dominicana se integró al proceso de apertura en 1990 y lo continuó hasta 1997. Esos cambios fueron acompañados de modificaciones legales de amplio alcance en la cuenta de capitales, tendientes a poner la fijación de las tasas de interés en manos de las instituciones financieras, a la par que se reducían todas —o casi todas— las restricciones para incrementar el atractivo de los países a las corrientes de capital y la tecnología del extranjero.

Con modalidades diferentes pero en una misma dirección, los países pusieron en práctica una paulatina desregulación económica a fin de abrir los monopolios estatales a los particulares (tanto nacionales como extranjeros) a través de intensos procesos de privatización, como la venta de paraestatales en México, la concesión de servicios públicos en Costa Rica o la instrumentación de procesos de capitalización de las empresas públicas por parte de empresas privadas, a las que se adjudicó la administración, como en el caso de la República Dominicana.

Estas mutaciones conforman el marco histórico-analítico de las profundas transformaciones que dieron origen al paso —gradual en ocasiones, abrupto en otras— de economías cerradas a economías abiertas. Como se verá más adelante, todos estos procesos tuvieron efectos de consideración sobre los patrones de crecimiento y distribución del ingreso, y repercutieron a su vez sobre los índices de pobreza e indigencia de los países analizados.

2. Reformas en las instituciones y las prácticas laborales

Además de las anteriores reformas, de manera persistente ha estado en la agenda de la mayoría de los países una de las reformas llamadas de “tercera generación”, que tiene relación con la búsqueda, por parte de las empresas, de implantar la llamada flexibilidad laboral, mediante la

¹⁷ Los procesos de ajuste y reforma estructural en los países de la Región Norte de América Latina han sido ampliamente estudiados desde varias perspectivas analíticas y teóricas en el curso de la última década. Véase, por ejemplo, CEPAL (2001a) y CEPAL (2002b).

eliminación de los mecanismos de regulación del funcionamiento de mercado de trabajo.¹⁸ En muchos países este nuevo esquema laboral enfrenta diversos obstáculos derivados de la contratación colectiva, de las prescripciones legales vigentes y del entorno institucional existente. El problema respecto de la legislación consiste en saber si su estructura normativa permite o no (y cuánto) un esquema de contratación flexible que no obstaculice la reorganización de los procesos productivos.

En esta dirección, aunque algunos países de la región latinoamericana han reformado sus legislaciones laborales —en especial Chile, Colombia y Perú— para corregir “rigideces” que afectaban el funcionamiento de sus mercados de trabajo,¹⁹ otros han puesto en vigor modificaciones sólo parciales, y otros más, muy escasos cambios legislativos, pero han optado por instrumentar un franco proceso de flexibilización laboral en la práctica. A continuación se analizan los cambios operados en este terreno en los cinco países estudiados.

a) Costa Rica

El Código del Trabajo (CT) en Costa Rica data de 1943. En el curso de los años se practicaron varias enmiendas sin mucho éxito. Sin embargo, en 1993 se promulgó la ley sobre libertad sindical, mediante la cual se prohibieron cierto número de prácticas antisindicales y se introdujo el fuero sindical a favor de los fundadores y dirigentes sindicales, que carecían de protección contra despido injustificado. Se redujo el número mínimo de trabajadores necesario

¹⁸ El término flexibilidad laboral ha sido utilizado para referir el conjunto de cambios en el ámbito laboral registrados en los países industrializados y semindustrializados desde fines de los años setenta. La flexibilidad laboral trata de reducir las rigideces que se presentan en las negociaciones con los sindicatos de las empresas, a través de los contratos colectivos de trabajo, partiendo de la premisa de que el contexto institucional y la legislación laboral condicionan y dificultan las relaciones entre empresarios y trabajadores. La flexibilidad laboral expresa la capacidad de respuesta del sistema laboral de una empresa ante una reestructuración de sus acervos de capital y de cambios en las condiciones del mercado interno de trabajo. El punto central es la recomposición de la plantilla de trabajadores, con base en las condiciones del mercado laboral y en la estrategia de cambio tecnológico y organizacional de las empresas. Las estrategias que éstas buscan implantar para modificar sus estructuras tecnológicas y laborales son de tres tipos: las de carácter numérico, las de carácter funcional y la llamada flexibilidad salarial. La flexibilidad numérica indica la capacidad de la empresa para modificar la plantilla de trabajadores contratados; es decir, el control adecuado de los trabajadores eventuales y la asignación del tiempo extra. La flexibilidad funcional, por su parte, se refiere a la capacidad de la empresa para modificar la estructura de puestos de trabajo y reasignar las tareas a los trabajadores. Ambas estrategias están estrechamente relacionadas. La recomposición de tareas y funciones en el interior de la empresa genera, entre otros efectos, la necesidad de racionalizar el proceso productivo, de tal forma que un conjunto de puestos de trabajo desaparecen y otros se amplían. Esta es una de las causas por las cuales el empresario tiene que modificar su plantilla de trabajadores, despidiendo los que le son poco funcionales en virtud de su calificación, y contratar otros con calificaciones más adecuadas a sus requerimientos. La flexibilidad salarial, a su vez, consiste en la existencia de normas que permitan el pago a destajo y/o la vinculación salarial con métodos de incentivos ligados a los resultados de productividad de los trabajadores, para inducirlos a acrecentar la intensidad de su trabajo atraídos por una remuneración más elevada. Para una discusión detallada, véase Hernández Laos, E. y J. Aboites Aguilar (1993).

¹⁹ Para una descripción de la revisión de la legislación laboral en 11 países del área, véase OIT (1994).

para constituir un sindicato y se prohibió a los empresarios pactar con grupos de trabajadores no sindicalizados cuando hubiese sindicato en la empresa. Otras reformas, introducidas en 1995, tendieron a proteger a las trabajadoras contra el acoso sexual. En 1998 se implantaron importantes elementos de flexibilidad laboral a través de directivas administrativas que lanzaron al país a la discusión sobre el tema de la flexibilidad laboral y sobre la reforma del Código del Trabajo. En 1990 fue aprobada la Ley de Régimen sobre Zonas Francas, que fue revisada en 1998.

Por otra parte, el CT establece límites a la jornada de trabajo y jornadas máximas que no deben exceder las 48 horas semanales; regula también la subcontratación de trabajadores, quienes tienen derecho al seguro contra riesgos del trabajo. Sin embargo, en el caso de las maquiladoras el proceso de subcontratación frecuentemente se da sin garantías, especialmente en el trabajo a domicilio (Bolaños, 2001: 48), y en muchas ocasiones se practica de manera encubierta para evitar el pago de las cargas sociales que en el trabajo formal se elevan hasta el 32% de la nómina salarial. Por otra parte, la Ley de Aprendizaje faculta este tipo de contratación, pero en el caso de las zonas francas el gobierno subsidia los gastos incurridos en el aprendizaje durante el período de capacitación, equivalente al salario mínimo mensual, cuyo pago **no** genera ninguna relación laboral ni otros efectos legales.

Según Bolaños (2001: 10) en 1985 la tasa de afiliación sindical ascendía a 16.4% de la población ocupada, en 1995 había bajado a 14.4%, a 12.4% en 1997 y en 1998 descendía hasta 10.3%. En 1999 la tasa de sindicalización fue apenas de 6.2%, mientras que en el sector público era de 50%. Con relación a las condiciones de despido e indemnizaciones, el patrón debe pagar un auxilio de cesantía aun cuando el trabajador despedido pase inmediatamente a servir a las órdenes de otro patrón.

La capacitación tiene como base el Instituto Nacional de Aprendizaje creado en 1983, y en 1998 se estableció el Sistema Nacional de Educación Técnica. Cabe recordar la existencia del Consejo Nacional de Salarios, órgano tripartito y permanente encargado de fijar los salarios mínimos. Este organismo en 1987 distinguía 560 ocupaciones, que en 1994 se habían reducido a 115, y su número en la actualidad es inclusive menor, ya que lo que se pretende es que la fijación del salario sea responsabilidad de las partes, en el entendido de que las negociaciones individuales fomentan la movilidad laboral y facilitan el traslado de trabajadores entre sectores y ocupaciones. Hay especialistas que han sugerido la necesidad de fijar un salario mínimo único.

Bolaños (2001: 20) afirma que se ha dado una desprotección paulatina de los trabajadores por la ausencia de medios suficientes para vigilar y fiscalizar el cumplimiento de la legislación. El hecho de que el mercado legal y la legislación laboral hayan sufrido muy pocos cambios de flexibilidad ha propiciado el recurso cada vez más frecuente en Costa Rica de que las empresas adopten modalidades encubiertas para llevarla a cabo *de facto*, sobre todo las productoras de mercancías que incorporan alta tecnología, como en el caso de la empresa INTEL, que en materia de jornadas laborales se ha constituido en una especie de zona extraterritorial. De igual manera proceden diversas empresas transnacionales “como una especie de extensión de las prerrogativas fiscales y aduaneras de las que ya gozaban” (Bolaños, 2001: 16-17). La flexibilidad *de facto* se presenta también en los sectores más desprovistos de garantía, como en el caso de la rama de la construcción, en la cual se desempeña un número importante de inmigrantes nicaragüenses. Esta situación ha determinado que el excedente de mano de obra en esta industria haya repercutido

desfavorablemente sobre las condiciones de trabajo y en materia salarial. Montiel (1999: 55-56) señala que los cambios *de facto* serían consecuencia de la búsqueda empresarial de reducir los costos laborales mediante diversas formas de subcontratación, utilización indebida de contratos de aprendizaje en las zonas francas, la rotación continua de personal poco calificado o la implementación de jornadas laborales acordes con las condiciones de mercado de las empresas; todo lo cual "... no busca otro objetivo que reducir los costos laborales que impone la regulación" (Montiel, 1999: 55).

b) Honduras

El Código del Trabajo data de 1959, aunque la reforma de la constitución en 1982 incluyó diversos aspectos de la legislación laboral, que fija límites a la duración de la jornada de trabajo, pago de horas extras, del séptimo día y del aguinaldo; se faculta al Estado para tutelar los contratos individuales y colectivos, así como para promover la formación y la capacitación técnica de los trabajadores.

En 1998 las autoridades manifestaron su intención de relanzar un proceso de reforma de la legislación laboral orientado a intensificar la flexibilización del trabajo. Sin embargo, según el Fondo Monetario Internacional (FMI, 2001), los avances en la materia son muy limitados con respecto a la negociación individual entre patrones y trabajadores, horarios de trabajo y número de horas de labores, contratos temporales y de tiempo parcial, mecanismos para asegurar la representación de los trabajadores y planes adecuados de retiro.

Al respecto, cabe puntualizar algunas observaciones. Los trabajadores del sector público no tienen derecho de huelga; no se menciona en la ley el derecho de recibir salario mínimo de quienes se emplean en el sector agrícola, y los que lo hacen en las maquiladoras están sujetos a legislación especial, ya que se los considera como servidores públicos, para "evitar cualquier interrupción de la producción".

El Instituto Nacional de Formación Profesional (1972) y el Centro Nacional de Educación para el Trabajo (2001) importan capacitación y formación laboral. La Ley acepta los contratos a prueba hasta por 60 días con la retribución correspondiente. Se autoriza además la celebración de subcontratación y existe la figura de aprendiz, cuya contratación no podrá exceder de un año o de tres en circunstancias especiales, en cuyo desempeño el trabajador puede recibir un salario inferior al mínimo. El despido injustificado supone el pago al trabajador de un auxilio de cesantía que cubre diversas modalidades de acuerdo con su antigüedad, pago que deberá hacerse aun cuando el trabajador pase inmediatamente a servir a las órdenes de otro patrón.

Por otra parte, la ley reconoce también el trabajo a domicilio, en cuyo caso la paga debe ser semanal y no inferior a la que se devengaría dentro del taller o fábrica de un patrón. Los contratos colectivos, en sus diversas modalidades, se parecen a los de Costa Rica; sin embargo, en el caso de Honduras se acepta que un patrón emplee a un trabajador no sindicalizado aun en los contratos colectivos. En los demás países estudiados —incluyendo a México— cláusulas similares a ésta se consideran como ilícitas.

Los sindicatos han gozado de gran poder político desde la huelga bananera de 1954, y afilian al 20% de la fuerza laboral formal de la economía; las organizaciones más fuertes corresponden al sector público, a las compañías bananeras, maestros y médicos; no obstante, en los últimos años de los noventa estas agrupaciones han ido perdiendo fuerza política.

c) Panamá

El Código del Trabajo de Panamá data de 1971. Entre esa fecha y 1995 se lo sometió a seis revisiones. En la primera (1976) se suspendió por dos años la negociación colectiva y se ofreció a las nuevas empresas un período de gracia de dos años antes de que estuviesen obligadas a negociar un convenio colectivo. La siguiente revisión (1981) derogó la ley de 1976 pero no retornó completamente el régimen previo en materia de negociación colectiva y despido. La revisión de 1986 introdujo disposiciones particulares a favor de las pequeñas empresas, las empresas agrícolas y las empresas industriales de zonas francas, sobre todo en materia de trabajo en horas extraordinarias; extendió a tres meses la duración del período de prueba (que era de dos) y excluyó a los trabajadores a domicilio del campo de aplicación del Código del Trabajo; en contrapartida, estableció una prima de antigüedad calendarizada sobre la base de una semana de salario por cada año de servicios, y sólo en beneficio de los trabajadores que contasen con 10 o más años de servicios.

Las modificaciones de 1992 incluyeron parámetros de flexibilidad laboral, al adoptarse una ley sobre zonas francas que autorizó los contratos de trabajo con duración determinada hasta por 3 años, y se adicionaron diversas reglas para facilitar la flexibilidad funcional. Asimismo, se especificó que las primas de producción y otras bonificaciones ligadas con el desempeño no forman parte del salario y, por tanto, no deben ser tomadas en cuenta para el pago de cotizaciones a la seguridad social, aguinaldo y otras prestaciones. La quinta revisión, en 1993, restableció las negociaciones colectivas suspendidas durante algún tiempo por las sanciones impuestas por los Estados Unidos a la dictadura del general Noriega; se autorizó una concesión colectiva y se permitió la apertura de agencias privadas de colocación.

La reforma de mayor alcance tuvo lugar en 1995, y fue negociada por el Estado con diversos interlocutores sociales. El enfoque de la nueva legislación mudó radicalmente de la tutela de los trabajadores por parte del Estado a la búsqueda de procurar al capital una compensación equitativa por su inversión. En consecuencia, se adoptaron nuevas reglas de contratación de duración determinada, despido, movilidad funcional, vacaciones, licencia por maternidad y derechos sindicales. Además, se extendió la prima de antigüedad a todo trabajador, la cual garantiza eventualmente las indemnizaciones por despido injustificado, pese a que se había simplificado la escala de indemnizaciones y se habían limitado los derechos por salarios caídos. Se pusieron en vigor reglas para facilitar los contratos de trabajo de duración determinada (hasta por 2 años) para las empresas de nueva creación y, en contrapartida, se restringió la utilización abusiva del período de prueba. En términos funcionales, se implantaron numerosas flexibilizaciones y se establecieron prohibiciones al acoso sexual. En la nueva legislación, los servidores públicos se rigen por las “normas de la carrera administrativa”, en las cuales se les reconoce el derecho de huelga con ciertas salvedades. Los trabajadores agrícolas, por su parte, no gozan del derecho al salario mínimo, al igual que los trabajadores domésticos.

En términos de flexibilidad numérica, se especifican las condiciones de despido e indemnizaciones, las cuales sólo aplican a quienes tengan más de dos años de servicio continuo, y se establece la obligación patronal de constituir un fondo de cesantía para los trabajadores por tiempo indefinido. Se reconoce la figura de la subcontratación y se fija que las indemnizaciones por despido tengan como máximo el equivalente a siete meses de salario. En términos de flexibilidad funcional, los principales instrumentos de la política laboral son los servicios de intermediación de empleo y los programas de formación profesional que, pese a todo, tienen alcances limitados, tanto respecto de las expectativas de empleadores y trabajadores, como de las necesidades del mercado laboral (Del Cid, M. R. y T. Chen, 1998).

El nuevo CT reconoce la figura del aprendiz por un plazo máximo de hasta dos años para trabajadores de 15 a 18 años, y establece además diversas disposiciones a favor de la flexibilidad que permite la movilidad funcional u horizontal del trabajador, siempre que no conlleve disminución de las remuneraciones, movilidad que puede ejercerse por necesidades de las empresas, por estar así dispuesto en los contratos colectivos, o en los términos acordados con el sindicato y/o con el individuo, y puede ser temporal o permanente. Cabe recordar que desde la revisión de 1986, el CT excluyó a los trabajadores a domicilio del campo de la aplicación de la ley, al declarar que éstos no son trabajadores.

Por último, en relación con la flexibilidad salarial se reconocen formas de compensación adicional al salario, el cual puede incluir primas por rendimiento, siempre y cuando no rebasen el 50% del salario base.

d) México

La constitución de 1917 establece, en el artículo 123, el deber del Estado de legislar para proteger al trabajador. La Ley Federal del Trabajo (LFT) data de 1931, a la que se introdujeron cambios en 1972, y desde entonces no se han promovido modificaciones *de iure*, aunque sí *de facto*, a través de lo que se ha denominado Nueva Cultura Laboral, que ha involucrado a los diversos actores sociales. El apartado B del artículo 123 de la Constitución está reglamentado por la LFT, que limita los alcances del derecho de huelga de los trabajadores públicos a los casos en los que “se violen de manera general y sistemática los derechos que consagra el apartado B del artículo 123 constitucional”. La Ley del Seguro Social, que data de 1943, fue reformada en 1973 para ampliar los beneficios del régimen obligatorio, extensión de la seguridad social a los ejidatarios, comuneros y pequeños propietarios organizados, e implantó el ramo de guarderías en toda la república; y recién en 1996 se reestructuró el régimen de pensiones. Existe además una Ley del Salario Mínimo (general y profesional), aunque en la práctica es escasa su fiscalización por parte de las autoridades.

La entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) dio origen al Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN), el cual no sustituye autoridades ni homologa la legislación laboral de los países socios ni crea órganos supranacionales. Sin embargo, el TLC ha generado en México cambios tecnológicos significativos que exigen una acelerada capacitación de trabajadores, lo que ha hecho surgir numerosas instituciones empresariales de formación (en las industrias textil, petroquímica,

construcción, editorial) y en la actualidad tanto trabajadores como los empresarios y el gobierno se encuentran negociando los términos de una nueva revisión de la Ley Federal del Trabajo.

La LFT vigente regula la jornada de trabajo (48 horas semanales máximo) y reconoce la figura de subcontratación pero no la de aprendizaje. La legislación adjudica grandes atribuciones a las autoridades laborales para regular la suspensión y la terminación colectiva de las relaciones laborales, lo que limita la flexibilidad numérica, pero en la práctica las empresas buscan convenios con los sindicatos a fin de no recurrir al procedimiento legal, que suele ser lento y costoso. La LFT disponía, hasta hace muy poco tiempo, que el patrón admitiera exclusivamente como trabajadores a miembros del sindicato contratante (cláusula de exclusión por ingreso) y obligaba al patrón a despedir a los trabajadores que hubieran sido expulsados de aquél (cláusula de exclusión por despido). Ambas disposiciones limitaban severamente las posibilidades de las empresas a contratar y despedir personal de acuerdo con sus requerimientos (Hernández Laos, Garro y Llamas, 2000c: 76).

Otras prescripciones legales regulan las características que debe tener el perfil funcional del puesto, la adscripción específica del trabajador, la jornada y horario de trabajo y los días de descanso y vacaciones, lo que limitaría la flexibilidad funcional, según los empresarios. Otras rigideces acotan este tipo de flexibilidad, unas determinadas por la ley y otras por la contratación colectiva. De éstas, las derivadas de la gestión bilateral son numerosas y otorgan en la mayoría de los casos excesiva injerencia sindical en la operación de las empresas. La ley no contempla la posibilidad de relacionar la remuneración con la productividad y la eficiencia de los trabajadores, y se presentan rigideces adicionales en el capítulo relacionado con la promoción y ascenso, donde se privilegia la antigüedad sobre la aptitud.

Según algunos especialistas, en México existe una discrepancia entre la realidad laboral cotidiana y las prescripciones legales sobre la materia, y ello se refleja en diversas prácticas laborales y contractuales de las empresas orientadas a reducir notablemente las inflexibilidades propias de la legislación y de las prácticas institucionales vigentes. Esta situación afecta al ámbito de la contratación individual y colectiva. En este último caso, como lo ha puesto de manifiesto el análisis cuidadoso de las cláusulas de más de 1 000 contratos colectivos de trabajo (De la Garza y Bouzas, 1997), la flexibilidad funcional es elevada, aunque relativamente menor es la numérica y la salarial. Este proceso se habría iniciado desde mediados de los años ochenta (Hernández Laos y Aboites, 1993).

Así, a partir de la segunda mitad de los ochenta no sólo la acción sindical empezó a mostrar un carácter crecientemente cooperativo con las empresas, sino que además tendió a descender de manera pronunciada la tasa de sindicalización, que pasó de 24% en 1984 a 16% en 1996. En algunas actividades la reducción fue verdaderamente drástica, como en el caso de la industria manufacturera y maquiladora, que en ese lapso cayó de 29% a 17%, o en el de comunicaciones y transportes (de 50% a sólo 18%). Diversos analistas han puesto de manifiesto que este proceso de deterioro en la observancia de las prescripciones legales en materia laboral, y la paulatina pérdida de importancia del trabajo sindicalizado, han contribuido a la precarización del trabajo formal en la economía mexicana (Alcalde y otros, 2000).

e) República Dominicana

En 1992 se estableció un nuevo Código del Trabajo (CT) en la República Dominicana, cuyo antecedente databa de 1951. El nuevo CT, producto de una negociación tripartita, tuvo como rasgo principal la extensión de su campo de aplicación a grupos hasta entonces desprotegidos, como los empleados no manuales de organismos oficiales y los trabajadores de las pequeñas explotaciones rurales. En el caso de las relaciones bilaterales se aumentó el período de preaviso y los topes de la indemnización por despido, al igual que la prima vacacional y la bonificación por horas extraordinarias. Asimismo, se derogaron las reglas que impedían el trabajo nocturno y el trabajo subterráneo de las mujeres, a la par que se mejoró la protección de la libertad sindical.

El CT no se aplica a funcionarios y empleados públicos, aunque sí a los trabajadores que se desempeñan en empresas del Estado. Este ordenamiento tampoco contempla la vigencia del salario mínimo de trabajadores agrícolas y domésticos. Entre las especificidades más relevantes cabe destacar la Ley de Zonas Francas, aplicable a los trabajadores de las maquiladoras, a quienes protege la legislación laboral. La jornada máxima es de 8 horas por día y 44 por semana. Sin embargo, los trabajadores de las zonas francas pueden hacerlo cuatro días a la semana y descansar otros cuatro, sistema que aplica sólo el 10% de las empresas. Se permite también la contratación laboral mediante intermediarios, sistema que se observa principalmente en las zonas francas, en donde también se aplica la contratación de aprendices —sin especificación de límite de tiempo— con derecho al salario mínimo. En relación con el despido, se estipula que debe pagarse un auxilio de cesantía de diferente magnitud de acuerdo con la antigüedad efectiva de los trabajadores despedidos. El tope mínimo de la antigüedad es de cinco años, en cuyo caso la indemnización equivale a 23 días de salario ordinario por cada año de servicio prestado. El despido está justificado si la empresa tiene que disminuir su personal, y se establecen prioridades para el despido de acuerdo con el estado civil y edad de los trabajadores.

En relación con la flexibilidad funcional, se establece la capacitación como derecho básico del trabajador y obligación del empleador. El Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional (INFOTEP), creado en 1990, se financia con un aporte de 1% de la nómina del empleador y 0.5% del salario de los trabajadores, norma que alcanza también a las empresas de las zonas francas.²⁰ El trabajo a domicilio está protegido por las disposiciones del CT, pero a diferencia de otros países del área, no se establece una remuneración igual que las de los trabajadores de planta.

Finalmente, sobre la flexibilidad salarial, la Ley de Salarios Mínimos prevé una categoría especial para los trabajadores de zonas francas en las áreas económicamente deprimidas (zona fronteriza con Haití), en las que éstos reciben menor remuneración, aunque se prohíbe el traslado de las empresas a esas zonas para beneficiarse de esa ventaja. El reparto de utilidades está contemplado en la Ley, y se determina que no podrá exceder del equivalente a 45 días de salario, beneficio del que están excluidos los trabajadores de las zonas francas.

²⁰ Los elevados porcentajes de inserción en el mercado de trabajo (85%) parecen confirmar la pertinencia y el éxito de la actividad desplegada por el INFOTEP.

3. Recapitulación

Las transformaciones de los países analizados para hacer funcionar sus economías de acuerdo con las exigencias de la globalización comprendió la instrumentación de programas de ajuste y estabilización para corregir los crónicos desequilibrios macroeconómicos y externos gestados a consecuencia de recurrentes déficit fiscales y/o variaciones agudas en los términos del intercambio con el exterior. En todos los casos, organismos internacionales como el FMI, con el auxilio del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), supervisaron y apoyaron la introducción de cambios estructurales. En forma continua los gobiernos recurrieron a estos organismos en las últimas dos décadas: así, Costa Rica lo hizo en nueve ocasiones; México y la República Dominicana en cinco, y Honduras y Panamá sólo en tres y cuatro oportunidades, respectivamente.

La aplicación de tales programas procuró siempre la restauración del equilibrio macroeconómico y externo, aunque sus efectos fueron muy relevantes sobre la evolución de las economías, en especial en el nivel de vida de vastos sectores de sus habitantes. Por su orientación a la reducción de la demanda agregada, estos programas determinaron la contracción de los salarios reales y del empleo. Recuperar la capacidad de pago de la deuda externa frecuentemente implicó disminuir el consumo y generar excedentes exportables. De cualquier manera, son conocidos los efectos generados sobre la distribución del ingreso y la pobreza en los países.²¹

Como se ha visto, los procesos de ajuste y estabilización se acompañaron de profundos cambios estructurales, que incluyeron medidas para lograr la apertura de la cuenta corriente y de capitales, la instrumentación de procesos de desregulación económica y privatización acompañados de modificaciones legales o en las prácticas institucionales del mercado de trabajo, a fin de aumentar la flexibilidad laboral de las empresas.

El incremento de la competencia derivado de la apertura externa obligó a las empresas a fijar su interés en ampliar la flexibilidad de las relaciones laborales, mediante la introducción de cambios de importancia en las legislaciones de algunos países (Panamá, Honduras y República Dominicana), o bien tolerando prácticas paralegales en más de un sentido, como en el caso de Costa Rica y México.

Así, en apenas tres lustros la estructura económica de estos países se modificó y se incrementó su inserción en las corrientes mundiales de comercio, capitales y tecnología. Las economías (con la excepción de Panamá) pasaron de tener una orientación “hacia adentro” (economía cerrada) a una orientación “hacia afuera” (economía abierta). Los efectos de esta mutación van mucho más allá de las modificaciones legales y/o institucionales, y afectaron de manera decisiva al modo de operación de las economías enteras, provocando efectos —quizá no deseados— sobre las modalidades de crecimiento económico, el mercado de trabajo, la distribución del ingreso y la pobreza, fenómenos que se examinan en los siguientes capítulos.

²¹ Véase, entre otros, los siguientes trabajos: Killick, E. (1984), G. A. Cornia, R. Jolly y F. Stewart (1987 y 1995).

III. ESTRUCTURA Y DINAMISMO DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO

1. Introducción

Como se ha expuesto, en las pasadas dos décadas el desempeño económico de los países analizados se dio en un contexto considerablemente complejo, caracterizado por períodos persistentes de desequilibrio macroeconómico y externo, y en otras fases en que se instrumentaron programas de ajuste y estabilización acompañados de la puesta en marcha de muy diversas reformas estructurales.

En términos generales, existe consenso entre los analistas respecto de que el desempeño económico de la mayoría de los países de América Latina durante la década de los ochenta habría sido por demás precario, al grado que se le conoce como la “década perdida”. En cambio, durante los noventa —quizá menos documentado hasta ahora— se registró un dinamismo relativamente mayor, después de que comenzaron a entrar en operación las notorias transformaciones económicas esbozadas en el capítulo previo.

En el presente capítulo se examina de manera sucinta la naturaleza del desempeño económico de los países estudiados en ambas décadas, aunque no se analizan los cambios coyunturales que provocaron los ya mencionados programas de ajuste y estabilización macroeconómica. *Grosso modo* se esbozan las tendencias del crecimiento económico y se examinan las transformaciones en la estructura de la economía registrada a consecuencia de los cambios observados en los patrones de demanda y de oferta. Así, se pretende obtener una primera aproximación para identificar las fuentes del crecimiento económico de estas economías en este período.

En este capítulo se analizan en primer lugar los niveles y la evolución del producto por habitante de los diversos países en el curso de los últimos 20 años. Luego se ponderan los efectos provocados sobre el proceso de crecimiento económico por los notorios cambios experimentados en la estructura de la demanda agregada. En tercer lugar, se examina la función de los componentes de la oferta total, esto es, tanto las importaciones como la evolución y estructura sectorial del producto interno bruto, con objeto de identificar los sectores dinámicos y retrasados involucrados en el proceso de crecimiento. Por último, se practica una evaluación de las “fuentes del crecimiento económico” mediante la aplicación de técnicas ya conocidas para conocer el papel desempeñado por el crecimiento de los recursos versus el correspondiente al cambio tecnológico y, más generalmente, por los cambios en la productividad total de los factores. Se concluye que a consecuencia de las modalidades del crecimiento económico reciente, los países habrían acentuado su carácter dualista, y que ello habría afectado —como se verá más adelante— la forma como se distribuye el ingreso y la evolución de los índices de pobreza y de indigencia en los países examinados.

2. Evolución del producto interno bruto por habitante

Cabe advertir que se observan notables diferencias en el tamaño de las economías analizadas, tanto en términos de población como de la magnitud de su producto interno bruto. En el año 2000, de acuerdo con cifras del Centro Latinoamericano de Demografía (CELADE), los cinco países examinados totalizaban una población cercana a los 121 millones de habitantes, de los cuales 98.8 millones (82%) se concentraban en México, 8.4 millones (7%) en la República Dominicana; 6.5 millones (5.3%) en Honduras, 4 millones (3.3%) en Costa Rica y sólo 2.9 millones de personas (2.4%) en Panamá. La magnitud de su PIB refleja con mayor o menor similitud los notables contrastes en sus economías. Precisamente, en dólares corrientes de 1995,²² el producto interno bruto conjunto de los cinco países ascendió en el año 2000 a poco más de 522 000 millones de dólares, de los cuales el 91.1% se habría generado en México, el 3.3% en la República Dominicana, el 2.9% en Costa Rica, el 1.8% en Panamá y sólo el 0.9% en Honduras. De esta manera, en términos comparativos hay dos grupos de países diferentes: por una parte México, con una elevada población que habita un extenso territorio y maneja una economía relativamente compleja, frente a cuatro países de dimensiones relativamente menores, tanto en población como en extensión, con economías de muy diversa complejidad.

El cuadro 1 y el gráfico 1 del anexo estadístico²³ muestran la evolución anual del PIB por habitante de los cinco países a lo largo de los años ochenta y noventa. Aunque en el tiempo se habría registrado una tendencia a la convergencia de este indicador —con la excepción de Honduras—, en 2000 aún se aprecian contrastes de consideración. Igualando a 100% el PIB por habitante de México en el año 2000, el de Costa Rica adoptaría un nivel de 81.2% en ese año, en tanto Panamá tomaría un valor de 68.7%, la República Dominicana 42.3% y Honduras de sólo 14.5%, lo que demuestra que las diferencias entre los países no sólo se refieren a sus dimensiones, sino también a divergencias considerables en los niveles de producto por habitante.²⁴

Con todo, las tendencias del PIB por habitante en cada uno de los países registran una disminución sistemática durante la década de los ochenta y, con excepción de Honduras, una recuperación a tasas anuales de crecimiento positivas durante los noventa, de mayor cuantía en países como la República Dominicana (4% anual), Costa Rica y Panamá (2.7% anual), y menor en México (1.7% anual).

²² Sin aplicar correcciones por diferencias en el poder adquisitivo de sus monedas. Con tales correcciones, basándose en información del Banco Mundial, las conclusiones no se alteran significativamente. Véase Banco Mundial (2000: 274-275).

²³ En adelante, las referencias a cuadros y gráficos remiten al anexo correspondiente.

²⁴ Por ejemplo, y como es sabido, este indicador no toma en cuenta la magnitud de los “costos ambientales” y/o los patrones de la distribución del ingreso entre la población, por citar sólo dos limitaciones importantes. En el primer caso, cuantificaciones sobre México realizadas por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) ponen de manifiesto que los costos ambientales —costos por agotamiento y costos por degradación— podrían ascender a 10.3% del PIB (para un análisis, véase Hernández Laos, E., 2001). En el segundo caso, en términos de bienestar, si se lleva a cabo la “corrección” del PIB por habitante con la fórmula sugerida por Sen (1967), que involucra la magnitud del coeficiente de Gini de la distribución del ingreso, seguramente las diferencias se atenuarían —por lo menos entre Costa Rica y México—, ya que aquel país tiene menores índices de desigualdad en la distribución del ingreso de los hogares que éste, como se expone en el capítulo V de este documento.

Aun así, se advierten considerables altibajos en el dinamismo del crecimiento de los diversos países. En la República Dominicana, al agotarse el modelo de la ISI a fines de los setenta, el crecimiento económico habría prosperado recién a partir de 1986, en que se emprendió un programa de expansión de la demanda agregada que ignoró las restricciones fiscales y externas, lo que, aunado a la fuga de capitales, condujo a una severa crisis en los primeros años de los noventa, que obligó a postergar los pagos de la deuda externa. Esta situación desembocó en un acentuado proceso devaluatorio e inflacionario y una contracción muy severa en 1990. Pese a las reformas que se habían venido adoptando desde la mitad de los ochenta, el país mantenía las principales características de modelo proteccionista de la ISI, por lo que la segunda parte de los noventa representa un punto de inflexión con la puesta en marcha del Nuevo Programa Económico (NPE). Así se inició al ya mencionado proceso de reformas de envergadura —aún no concluido— que imprimió nuevo impulso al sector exportador y reveló una estrategia más agresiva por posicionar al país en la nueva economía global, a través de un avance significativo de integración subregional y de apertura a la inversión foránea que comenzó a rendir sus frutos en un acelerado crecimiento del PIB por habitante de manera más sostenida a partir de 1993.

El caso de Costa Rica es diferente, en tanto que el paso de la ISI hacia una diversificación de exportaciones agropecuarias, primero, y a una creciente expansión del sector servicios, después, atravesó por una aguda crisis entre 1980 y 1982, desencadenada por marcados desequilibrios macroeconómicos internos y por una situación internacional adversa. Entre 1982 y 1986 se llevó a cabo un ajuste macroeconómico expansivo, con crisis fiscales de consideración en 1991 y 1996 que mermaron el dinamismo del crecimiento sostenido de largo plazo, aunque ambas crisis no lograron detenerlo. En opinión de los especialistas: “el recurrente déficit fiscal y el manejo de la política para controlarlo, aparece como el principal impedimento para un proceso estable de crecimiento” económico en Costa Rica (Sauma y Vargas, 2000).

El caso de Panamá guarda también sus particularidades, ya que hasta hace muy poco tiempo se caracterizaba por tener una economía doméstica notablemente regulada, junto a un sector abierto al comercio y los flujos externos de capital en la Zona de Libre Colón. Este país, que había crecido a tasas elevadas en los sesenta y setenta, resultó notoriamente afectado por el estancamiento en la primera parte de los ochenta y, posteriormente, por la crisis política de 1987-1989. Sin embargo, a partir de 1990 reanudó su crecimiento con una breve interrupción en 1995, originada principalmente por factores externos.

El caso mexicano ofrece también sus singularidades. Después de un exitoso proceso de ISI que habría durado cerca de tres décadas, el cual se transformó en un crecimiento exportador de petróleo a raíz de la crisis de 1976, la caída de los precios del crudo en los mercados internacionales en la segunda mitad de 1981 habría de generar el estallamiento de la llamada crisis de la deuda a mediados de 1982, proceso que con muy pocos altibajos continuó de manera ininterrumpida hasta 1987. Como ya se hizo mención, el proceso de desgravación arancelaria y apertura adoptado entre 1985 y 1987, aunado a la renegociación de la deuda externa (Plan Brady), permitió una modesta recuperación del crecimiento económico en los siguientes años (1988-1993), en los cuales el combate a la inflación se llevó a cabo mediante el anclaje del tipo de cambio nominal que revaluó el tipo de cambio real de manera paulatina hasta que dada la ocurrencia de eventos políticos muy poco favorables en 1994 y la salida de capitales, estalló la crisis del tequila en 1995. Sin embargo, como lo han hecho notar algunos analistas (Banco Mundial, 1998) por la notable apertura de la economía, y con la ayuda del rescate financiero de

los organismos internacionales, el país logró retomar de manera rápida la senda del crecimiento, si bien a tasas nada espectaculares, sí sostenidas, lo que culminó en 2000 con un crecimiento del PIB cercano al 7%.

Por último, Honduras es una de las economías menos desarrolladas de América Latina, y durante la década de los ochenta se vio profundamente afectada por problemas políticos y militares con sus países vecinos. En los noventa, pese a todas las reformas adoptadas, su crecimiento continuó dependiendo de manera muy importante de exportaciones tradicionales como el banano y el café, productos que han mostrado un persistente deterioro de sus precios en los mercados internacionales.

3. Determinantes del crecimiento: Efectos por el lado de la demanda

En el período de la ISI, y en especial durante los sesenta y los setenta, la mayoría de los países estudiados fincaron su crecimiento en la expansión del mercado interno, en el cual el consumo —privado y gubernamental— fue determinante, y se acompañó por un proceso de formación de capital —tanto público como privado— que sirvió de base para mantener el desarrollo sustitutivo de importaciones y garantizar tasas de crecimiento relativamente aceleradas. En contraparte, el sector externo tuvo una menor importancia relativa, con la excepción de Panamá, y en menor medida Honduras.

Los notables desbalances macroeconómicos de los ochenta, aunados a la aplicación de los programas de ajuste y estabilización descritos anteriormente, alteraron el dinamismo de los diversos componentes de la demanda final, los cuales se caracterizaron, en general, por una fuerte disminución de la importancia relativa de la formación bruta de capital en la mayoría de los países, acompañada de movimientos diferenciales en el peso del consumo privado y público, y en un comportamiento también asimétrico en la relevancia de las exportaciones. Durante los años noventa, en cambio, de manera casi generalizada se acrecentó el peso de la formación bruta de capital fijo, a costa de comportamientos heterogéneos en el consumo privado, disminuciones sistemáticas en el consumo público, y aumentos, también en varios países, en la importancia de las exportaciones en la estructura de la demanda final (véase el cuadro 2).

a) Consumo privado y público

En relación con la relevancia del consumo privado, se habrían afectado los niveles de gasto de los hogares y, por lo tanto, sus posibilidades de acceso a los bienes y servicios básicos adquiridos por la vía mercantil, lo que repercutió en los índices de pobreza. La reducción de la importancia relativa del consumo público, por su parte, refleja con toda claridad la pérdida de

importancia del Estado en la economía, lo que se reflejó en una pérdida de dinamismo de las erogaciones gubernamentales en la prestación de bienes y servicios de carácter público.²⁵

b) Formación bruta de capital fijo

Con todo, en los noventa el papel relevante por el lado de la demanda lo habría representado la formación bruta de capital (FBC) y las exportaciones. En el primer caso, el mayor dinamismo de la FBC fue consecuencia, sin duda, del notable acrecentamiento de los flujos externos de capital —especialmente de inversión extranjera directa (IED)²⁶—, en especial en Panamá, México y la República Dominicana, si bien el crecimiento de la IED en Costa Rica y en Honduras también fue significativo, pero a tasas menos dinámicas (véase el cuadro 3).²⁷ El inicio de la aceleración en los flujos de IED ocurrió a partir de fechas diferentes, las cuales se asocian a la calendarización de la apertura en la cuenta de capitales. Si bien entre 1988 y 1993 en México se habría incrementado la magnitud de dichos flujos, el verdadero impulso se dio a partir de 1994 con la entrada en vigor del TLC. En Costa Rica el aumento en el dinamismo de las corrientes de IED empezó en 1990 y continuó de manera casi ininterrumpida hasta 1999, en tanto que en Honduras arrancó en 1995, presumiblemente con el establecimiento de las primeras plantas maquiladoras de exportación y los procesos de privatización implantados entonces. En el caso de la República Dominicana, aunque tales flujos fueron parcialmente más intensos entre 1990 y 1995, no es sino hasta 1997 que el crecimiento se eleva de manera apreciable. Por último, en Panamá el dinamismo de la IED fue notoriamente menor y sólo abarcó el período comprendido entre 1996 y 1998, y se diluyó en los siguientes años, lo que probablemente habría causado la pérdida de importancia de la FBC en la estructura de la demanda final examinada en párrafos anteriores (véase el gráfico 2).

²⁵ Cabe apuntar, sin embargo, que en términos de dinamismo habría sido mayor el gasto social en la última década que en los ochenta. El acceso de los hogares a este tipo de bienes y servicios resultó favorecido, en especial los relacionados con la educación y los vinculados con el cuidado de la salud. Según la CEPAL se habría incrementado este acceso en términos por habitante durante los noventa, no sólo por la recuperación relativa de las tasas de crecimiento económico —sobre todo en la primera mitad de la década pasada—, sino por efecto de la reasignación de los ingresos públicos para fines sociales y, en menor proporción, por la expansión de los recursos para el presupuesto público. Así, con excepción de Honduras, a lo largo de la década de los noventa se elevó el gasto social por habitante en términos reales en los demás países analizados. Véase CEPAL (2001b).

²⁶ Dada la considerable volatilidad de la inversión en cartera.

²⁷ En términos teóricos, en el contexto de una economía dualista con oferta ilimitada de mano de obra abierta al comercio y la inversión internacional, los incrementos en la inversión extranjera desplazan a la inversión nacional, lo que haría suponer que el dinamismo de los flujos de inversión doméstica habría sido escaso y habría tenido un efecto poco significativo en el crecimiento de la FBC que la mayoría de los países —de nuevo con la excepción de Honduras— registraron a lo largo de los noventa. Para una interesante argumentación de esta aseveración en términos teóricos, véase Romero, J. y O. Fernández (2001).

c) Exportaciones y remesas

La otra fuente dinámica del crecimiento desde el punto de vista de la demanda agregada fueron las exportaciones. El cuadro 4 y el gráfico 3 presentan la evolución de la relación exportaciones/PIB a lo largo de las dos décadas. Como se observa, si bien Panamá y Honduras tenían ya al inicio de los ochenta elevados coeficientes de exportación (111.2% y 56.6%, respectivamente), y la República Dominicana y Costa Rica niveles intermedios (30.8% y 20.8%), México en cambio arrojaba un rango notablemente menor (8.1%). La evolución acusa tendencias definidas: Panamá y Honduras disminuyeron sus coeficientes de exportación (para alcanzar 76.8% y 39.6%, respectivamente, en 2000); ²⁸ los otros tres países acrecentaron significativamente el peso de sus exportaciones en el PIB, que alcanzó en 2000 un valor de 52% en la República Dominicana, 51.6% en Costa Rica y 36.2% en México.

Un examen más detallado de la estructura de las exportaciones impuesta por la apertura de la cuenta corriente muestra que, con excepción de Panamá, el factor dinámico radica en las exportaciones de empresas maquiladoras de productos manufacturados, sobre todo en la década de los noventa, a costa de la reducción de la importancia de las exportaciones tradicionales de carácter agrícola (véase el cuadro 5).

Esas tendencias generales esconden particularidades que vale la pena hacer explícitas. En Costa Rica, por ejemplo, la participación de las exportaciones agrícolas descendió sistemáticamente en los últimos 20 años, ²⁹ a consecuencia del desplome de los precios del café; al tiempo, las exportaciones de maquila manufacturada se expandieron marcadamente durante las dos décadas, ³⁰ a costa de una reducción paralela en el peso de la exportación manufacturera no maquiladora. Aun así, debe recordarse la notable concentración de las exportaciones de este país en un número muy restringido de empresas transnacionales. ³¹

Las exportaciones tradicionales de Honduras han enfrentado términos del intercambio decrecientes (banano y café), pero han tendido a diversificarse con productos como el camarón,

²⁸ Mientras que Panamá acrecentó el porcentaje durante los ochenta y lo redujo paulatinamente en los noventa, Honduras tendió a disminuirlo de manera gradual pero sostenida a lo largo de los últimos 20 años (gráfico 3).

²⁹ De 66.4% en 1980 a 51% en 1990 y a sólo 24% en 2000. Otra información permite apreciar que la participación de las exportaciones tradicionales descendió de cerca de 60% en el quinquenio 1980-1984 a sólo 24.7% en el de 1995-1999, de las cuales el café y el banano constituyeron los rubros con reducciones más significativas.

³⁰ Al pasar de 0.2% de las exportaciones totales en 1980 a 7% en 1990 y a 57.4% en 2000. En el quinquenio 1995-1999, las exportaciones de las zonas francas constituyeron la mayoría absoluta de este renglón, de las cuales una parte muy relevante son los circuitos modulares y microestructuras eléctricas.

³¹ Un estudio reciente de la UNCTAD sobre las inversiones mundiales sostiene que sólo tres empresas transnacionales (Intel, Dole Food y Del Monte) aportan la mitad de las exportaciones de Costa Rica en la actualidad (citado por *El financiero*, México, septiembre de 2002).

lo que no evitó la caída de su importancia relativa.³² A su vez, las manufacturas, especialmente las de maquiladoras, se elevaron notablemente (de 0% en 1990 a 28.8% en 2000), a la par que se acrecentaban sus exportaciones de productos mineros (véase de nuevo el cuadro 5).

Panamá mantiene elevada la participación relativa de sus exportaciones manufactureras (alrededor de 80%), pero éstas no son de carácter maquilador, mientras que el peso de las exportaciones agropecuarias (banano, camarón, caña, y en menor proporción el cacao) descendió paulatinamente,³³ al tiempo que se expandieron los ingresos por turismo y por diversos servicios, entre ellos los financieros, además de los tradicionalmente relevantes representados por los que se prestan por el uso de la Zona del Canal en el transporte marítimo.

El caso de México es relativamente más complejo. A partir de la segunda mitad de los ochenta se registró una transformación radical en la estructura de sus exportaciones, de modo que al inicio de la década el 61% del valor de éstas era de petróleo crudo y sólo el 31% de productos manufacturados, la mitad de los cuales provenían de empresas maquiladoras. Hacia 1990 las exportaciones petroleras habían caído de forma pronunciada (a 26.3%), en tanto que las manufactureras alcanzaban el 68.4%, pero en 2000 el 87% del valor total de las exportaciones era de productos manufacturados,³⁴ más de la mitad provenientes de empresas maquiladoras; a su vez, las ventas petroleras sólo representaron el 10.2%. Paralelamente, en los últimos 20 años el peso de las exportaciones agropecuarias se ha desplomado en términos relativos.³⁵ En México también es marcada la concentración de las exportaciones manufactureras, ya que una investigación reciente sostiene que sólo 367 empresas (1.5% del total de exportadores registrados) aportan el 75% de las ventas no maquiladoras y no petroleras del país.³⁶

El caso de la República Dominicana guarda similitudes con el mexicano, ya que elevó sus exportaciones manufactureras de 12.6% en 1980 (en ese año ya el 85% era maquila) a 54.8% en 1990 (98% maquila) y a 84% en 2000 (100% maquila). En la actualidad, la estructura de sus

³² Que pasó de 75.9% en 1990 a sólo 38% en el 2000. Los productos tradicionales enfrentan problemáticas diferentes, toda vez que el café se produce casi en su totalidad por muy pequeños productores, por lo que la reducción sistemática de su precio habría afectado a los agricultores más pobres, quienes fueron severamente castigados por el huracán Mitch, que disminuyó la producción 20% entre 1997 y 1998.

³³ Al pasar de 12.2% en 1980 a 10.2% en 1990 y a sólo 6.5% en el año 2000.

³⁴ Entre 1995 y 1999, las exportaciones manufactureras mexicanas —maquiladoras y no maquiladoras— mostraron una notable diversificación. Los bienes textiles y del vestido representaban 7.5% del valor de esas exportaciones, los productos químicos el 4.1% y los artículos metálicos, maquinaria y equipo el 60.4%, entre los que sobresalía la industria automovilística (17.8%).

³⁵ Al pasar del 8.5% del valor de las exportaciones en 1980 al 5.3% en 1990 y a sólo 2.5% en 2000. Los principales cultivos de exportación de México son las hortalizas (tomate), en tanto que los otros dos productos de relevancia exportadora (el algodón semilla y el café) disminuyeron su importancia relativa en las exportaciones. En el caso del aromático, las exportaciones resultaron muy perjudicadas por el continuo deterioro de los precios en los mercados internacionales, lo que ha afectado adversamente a pequeños productores de los estados de Puebla y Chiapas, que han visto decrecer significativamente sus ingresos provenientes del exterior.

³⁶ Citado por Hernández Laos y Velázquez Roa (2002: 95).

exportaciones totales, por tanto, asigna el 80% a las exportaciones de las zonas francas³⁷ y sólo el 20% a la de productos nacionales, ya que el país ha tenido serios problemas con las exportaciones de azúcar cruda, café y oro y plata, lo que se reflejó en la caída de sus exportaciones agropecuarias y mineras, de 81% del total exportado en 1980 a sólo 7.5% en 2000 (véase de nuevo el cuadro 5).

Por último, desde el punto de vista de los ingresos procedentes del exterior, es relevante la cuantía de las remesas enviadas por los trabajadores migrantes. En el caso de las remesas, aunque en términos absolutos la mayor cantidad se envía a México, en algunos países, como en la República Dominicana, su magnitud en relación con el valor de las exportaciones pasó de 22.4% a inicios de los noventa a cerca de 30% hacia fines de la década;³⁸ en naciones como Honduras tal proporción se incrementó de 6.2% a 18.1%, y en proporción menor y con carácter decreciente se encuentran Costa Rica y México (véase el cuadro 6).

En resumen, considerando el proceso de crecimiento económico desde el punto de vista de los factores que estimulan la demanda agregada, en las últimas dos décadas se habrían registrado cambios notables, especialmente en los noventa, cuando el impulso dinamizador de la economía estuvo dado por la expansión simultánea de la FBC y las exportaciones, a costa de un menor crecimiento de la demanda interna, especialmente del consumo de gobierno y en menor medida del privado, sobre todo en México y en Costa Rica.

Así, con la excepción de Panamá y Honduras, cuyas economías eran muy abiertas desde principios de los ochenta, Costa Rica, México y la República Dominicana transitaron, tras el proceso de apertura de la cuenta corriente, hacia economías orientadas al exterior, fundamentalmente a través de un muy dinámico sector maquilador de exportación, favorecido principalmente por la apertura. En Honduras y Panamá la liberalización de la cuenta de capitales, junto con la estabilidad política de los noventa, provocó la expansión de la IED a tasas por demás dinámicas —en el caso de México apoyado por la puesta en vigor del TLC—, que tendieron a favorecer el proceso de capitalización de la totalidad de estas economías durante los noventa. La

³⁷ En 1999 las industrias de las zonas francas y el turismo representaron la base del auge exportador, sectores que cuentan no sólo con demanda internacional (Estados Unidos) y financiamiento, sino que se articulan muy poco con el resto del aparato productivo. En cambio, las exportaciones tradicionales, estancadas desde los ochenta, sufren una severa competencia con las importaciones en el mercado interno y disponen de muy poco apoyo gubernamental. Como se verá, este desigual comportamiento ha contribuido a la segmentación del aparato productivo, caracterizado por una gran heterogeneidad en su desempeño competitivo.

³⁸ No queda lugar a dudas de que uno de los determinantes básicos de las transferencias internacionales en este país lo constituyen las mencionadas remesas familiares, que han avanzado a una tasa media anual de 15% en los últimos cinco años y a 17% anual durante los noventa. En 1997 representaron el 52% de los ingresos por turismo, lo que las convierte en la segunda fuente de divisas del país.

“exportación de mano de obra” —a través de la migración internacional— proporciona a los diversos países (salvo en Panamá) crecientes ingresos del exterior bajo la forma de remesas.³⁹

La mayor FBC y el incremento de las exportaciones habrían sido los motores de demanda que sacaron a los países del área del estancamiento productivo de los ochenta, y aceleraron en términos relativos el crecimiento económico en los noventa, aunque no en una cuantía significativa —con la excepción, quizá, de la República Dominicana— por las modalidades que registró simultáneamente el proceso en términos de importaciones y el muy escaso crecimiento de la productividad.

4. Determinantes del crecimiento: Efectos por el lado de la oferta

Por el lado de la oferta son dos las variables determinantes para hacer frente a los requerimientos planteados por la evolución de la demanda: el monto de las importaciones y la cuantía y evolución de la producción doméstica, representada por el PIB. Con excepción de Panamá —que ya era una economía notablemente abierta a principios de los ochenta—, en los demás países tendió a elevarse el peso de las importaciones dentro de la oferta total (OT), y a reducirse el aporte doméstico a ese agregado, medido por la relación PIB/OT (véase de nuevo el cuadro 2).

a) Importaciones

La importancia relativa del grado de apertura de las importaciones difiere entre países —es mayor en Panamá que en cualquiera de las demás economías analizadas—, pero en todos el proceso siguió la tendencia ya apuntada: el sistemático aumento del peso de las importaciones en la oferta total (m/OT), a costa del decrecimiento de la importancia del PIB generado por los diversos sectores domésticos.

³⁹ Ambas entradas de ingresos —la IED, la inversión en cartera, y las remesas— tienen importantes efectos colaterales: dada una política monetaria y cambiaria, esas entradas de recursos externos tienden a ejercer presión para la revaluación de las monedas locales, lo que merma la capacidad competitiva de los países (cuadro 7 y gráfico 4). Así, con excepción de Costa Rica, que ha mantenido un tipo de cambio real notablemente estable desde 1983, y Panamá, por razones de libre convertibilidad con el dólar desde hace muchos años, la combinación de utilizar el tipo de cambio nominal (TCN) como ancla del control inflacionario, y las presiones revaloradoras implicadas por las entradas de recursos externos, habrían provocado notables desequilibrios en el sector externo de las economías —especialmente en México, Honduras y en la República Dominicana—, generando procesos de revaluación del tipo de cambio real (TCR) que obligaron en los programas de ajuste a adoptar abruptas devaluaciones. Ello habría afectado la distribución funcional del ingreso, y tuvo efectos de consideración en el poder adquisitivo de los salarios. En Honduras, los periodos de sobrevaluación del TCR se habrían presentado entre 1980 y 1989, y de 1991 en adelante, mediados por una abrupta devaluación en 1990 y 1991. En México, por el contrario, entre 1981 y 1987 se registraron continuos procesos devaluatorios, seguidos entre 1987 y 1994 por una sistemática apreciación del TRC y severas devaluaciones en 1995, y a partir de 1996 se reinició el proceso de apreciación cambiaria, pese al régimen de libre flotación del tipo de cambio adoptado en 1995. Por último, en la República Dominicana se presentaron entre 1980 y 1988 marcadas fluctuaciones en el TCR y, a partir de 1989, una ligera pero paulatina revaluación del tipo de cambio real (cuadro 7 y gráfico 4).

En Costa Rica el coeficiente m/OT pasó de 22.5% en 1980 a 25.9% en 1990 y a 31.3% en 2000, lapso en el que tendió a ascender notablemente la importación de bienes intermedios y de capital (véase el cuadro 8). De acuerdo con información del Banco Central de las importaciones de bienes intermedios (61.5% del total) en el quinquenio 1995-1999, 51.8 puntos se destinaron a la industria y a la minería. De esta proporción, 23 puntos correspondieron a la industria maquiladora (7.2) y a empresas de las zonas francas (15.6), y los 28.9 puntos restantes a otras empresas industriales y mineras.

En Honduras, ya desde principios de los ochenta se reportaba un elevado porcentaje de m/OT —lo que refleja el retraso relativo de la ISI en ese país—, a la vez que se reducía el peso de la importación de bienes intermedios, sobre todo de bienes de capital, lo que no es congruente con las entradas de IED comentadas en apartados previos. Ello podría sugerir que la IED se habría dirigido principalmente a la adquisición de empresas ya existentes en el país, muy probablemente a consecuencia del proceso de privatización. Cabe apuntar que el descenso relativo en la importación de bienes intermedios obedeció a la reducción en la proporción relativa de la importación de petróleo y combustibles, en tanto que la importación de insumos —especialmente para las maquiladoras— se habría mantenido elevado (alrededor de 40%) a lo largo de la última década (véase de nuevo el cuadro 8).

Las tendencias en el caso de Panamá son inversas: la relación m/OT cayó de 50.5% en 1980 a 49.2% en 1990 y a 47.5% en 2000 (véase de nuevo el cuadro 2). Esa disminución, sin embargo, sólo refleja la caída de los servicios factoriales;⁴⁰ por el contrario, las importaciones de bienes crecieron firmemente (de 75.6% en 1980-1984 a 86% en 1995-1999), en cuya composición el mayor dinamismo se reportó en las importaciones de las zonas libres, que pasaron de 40.6% a 54.8%, en tanto que las dirigidas al resto del país disminuían de 35% en el primer quinquenio de los ochenta a 25% entre 1985 y 1990, y luego se recuperaron marginalmente (31.1% entre 1995 y 1999).⁴¹

En el caso de México, el incremento del índice m/OT es relevante para un país, coeficiente que se encontraba prácticamente cerrado a las importaciones a inicios de los ochenta, año en que representaba sólo el 13.4%, y en 1990 ya había alcanzado un nivel de 15.3% y de 29.3% en 2000. Quizá como reflejo de los avances logrados en las décadas previas en el proceso de la ISI, las importaciones de bienes de consumo realizadas por México han ido perdiendo su importancia relativa, al tiempo que se elevaban la de bienes intermedios⁴² y se reducía de manera sensible la importancia relativa de las de bienes de capital.⁴³ Ello sugiere que la entrada de capital foráneo se habría orientado en buena parte a la adquisición de empresas ya existentes más que a la

⁴⁰ Que de 24% del total de las importaciones pasaron a 14% en 2000.

⁴¹ Cabe hacer notar que en 1997 se eliminaron las tarifas a la importación de productos agrícolas, lo que habría provocado no sólo un aumento de las importaciones de este tipo de productos, sino también la salida del mercado de pequeños productores agrícolas que, muy probablemente, habrían influido en el aumento de la migración a las ciudades acrecentando el empleo en el sector informal urbano.

⁴² Que pasaron de 60.3% en el primer quinquenio de los ochenta a 69.3% entre 1985-1989, a 70.6% entre 1990-1994 y a 78.6% entre 1995-1999.

⁴³ Que habrían pasado de 27.3% a 21.1%, a 17.4% y a sólo 13.3% en los respectivos quinquenios.

formación de nuevas empresas. Cabe hacer notar que de la importación de bienes intermedios más del 90% es de productos para la industria manufacturera —incluida la maquila—, de la cual más de la mitad es de productos metálicos, maquinaria y equipo para uso intermedio, entre los que destaca los utilizados por la industria automovilística, preferentemente orientada a la exportación y de propiedad extranjera.

Por último, en la República Dominicana se advierten tendencias encontradas en las dos décadas. Entre 1980 y 1990 disminuyó el contenido de las importaciones en la oferta total; entre 1990 y 2000 se expandió más que proporcionalmente.⁴⁴ Sin embargo, debido probablemente a los rezagos de la ISI, el peso de las importaciones de bienes de consumo creció paulatinamente a lo largo de las dos décadas, de 20% entre 1980-1984 a 29% entre 1995-1999, a costa de una paulatina disminución de la importancia relativa de los bienes intermedios (de 59.3% descendieron a 22.2%). Con todo, esa tendencia habría sido más que compensada por el peso relativo de las importaciones destinadas a las zonas francas, que de 7.3% se elevaron a 37%. En el caso de la República Dominicana también se observa una disminución relativa del peso de las importaciones de bienes de capital, lo que sugiere que en este país también el proceso de FBC se habría orientado más a la adquisición de empresas existentes que a la creación de nuevas plantas —con la excepción de las establecidas en las zonas francas—, al igual que en México y Honduras.

b) Producto interno bruto

El valor de los bienes y servicios producidos domésticamente, con la excepción de Panamá y Honduras, redujo su participación en la oferta total de que disponen los países. A partir del proceso de apertura se han producido cambios estructurales, en el sentido de que algunos sectores han mostrado una considerable expansión —sectores dinámicos—, en tanto que otros no han sido beneficiados de manera similar (sectores rezagados). Estos últimos tienen relación sobre todo con un sector interno mucho menos dinámico que el asociado con las exportaciones. Entre los sectores dinámicos de carácter transable se cuenta principalmente el sector manufacturero, y entre los no transables, los asociados con el sector exportador (los transportes y las comunicaciones, los servicios financieros y los prestados a las empresas y, en algunos casos, en el comercio y los servicios turísticos). El cuadro 9 muestra la evolución de la estructura sectorial del PIB registrada en las últimas dos décadas en las economías examinadas. A continuación se presenta la evolución de este proceso en cada uno de los países.

En Costa Rica aumentó la importancia de los sectores transables, especialmente en los noventa,⁴⁵ debido fundamentalmente al mayor peso relativo de las manufacturas. Al mismo tiempo, la producción de bienes primarios, especialmente los de carácter agropecuario, conservó su participación de bienes entre 11% y 12% a lo largo de las dos últimas décadas. Entre los no transables, los que mostraron un mayor dinamismo relativo fueron transportes y comunicaciones⁴⁶ y

⁴⁴ El coeficiente m/OT pasó de 36.7% en 1980 a 29.5% en 1990, y a 39.7% en 2000 (véase de nuevo el cuadro 2).

⁴⁵ De 31.8% en 1980 se pasó a 32.6% en 1990 y a 34.3% en 2000.

⁴⁶ De 5.5% en 1980 pasaron a 6.8% en 1990 y a 9.3% en 2000.

los servicios financieros,⁴⁷ en detrimento de los restantes sectores, sobre todo el de la industria de la construcción, el comercio y el turismo, y principalmente los servicios comunales, sociales y personales (véase de nuevo el cuadro 9).

El cambio estructural en Honduras fue, sin duda, más modesto en los últimos 20 años: la participación de los sectores transables sólo avanzó marginalmente (de 16.2% en 1980 a 39.3% en 1990, y a 39.8% en 2000), a consecuencia de una muy pequeña variación en la elevada importancia del PIB agropecuario —de entre 19% y 20%— y un ligero incremento en el peso de la industria manufacturera (16.2% en 1980, 17.1% en 1990, 18.7% en 2000), muy probablemente por la creciente importancia relativa de las empresas maquiladoras de exportación, las cuales si bien son generadoras de empleo, tienen muy escasas repercusiones sobre la cuantía del valor agregado nacional.⁴⁸ Entre los no transables, es marcado el aumento de la importancia relativa de los transportes y las comunicaciones (3.8% en 1980, 4.9% en 1990, 5.4% en 2000), como efecto del proceso de privatización observado durante los noventa. Asimismo, sobresale el incremento de la contribución de los servicios financieros (10.1% en 1980, 12.4% en 1990, 15.4% en 2000) a partir de la apertura de la cuenta de capital, a costa de reducciones significativas en la importancia relativa tanto del sector de la construcción como del comercio y turismo y, especialmente de los servicios comunales y personales (véase de nuevo el cuadro 9).

En contraste, en Panamá disminuyó la importancia relativa del sector de transables y se elevó la de no transables, especialmente a lo largo de los noventa (véase de nuevo el cuadro 9). Así, el sector agrícola conservó su importancia relativa en alrededor del 7% del PIB total,⁴⁹ en detrimento de la contribución del manufacturero. Entre los no transables, la economía panameña

⁴⁷ De 10.6%, 12.2% y 11.6%, respectivamente.

⁴⁸ El sector manufacturero de Honduras se divide en tres segmentos: a) industrias procesadoras de alimentos, bebidas y prendas de vestir para el mercado local; b) industrias procesadoras de los principales productos de exportación tradicional, y c) las maquiladoras, que se expandieron de manera dinámica durante los noventa, pero con poca diversificación, dedicadas básicamente a la confección de telas. En 1997 existían 203 compañías maquiladoras (44% estadounidenses, 31% asiáticas y 21% hondureñas). Honduras es el más grande maquilador de Centroamérica, sólo superado por la República Dominicana, si se incluye al Caribe. Cuenta con muy diversas facilidades este sector en Honduras: exención de impuestos sobre la renta y municipales, así como de impuestos a la importación y exportación en las zonas procesadoras.

⁴⁹ La agricultura panameña emplea a uno de cada cinco trabajadores en la economía, y se divide en un relativamente dinámico sector exportador (banano, caña de azúcar y cacao) y un incipiente y rezagado sector cuyos cultivos son de consumo doméstico.

avanzó la generación de energía eléctrica, los transportes y las comunicaciones y, en especial, el sector financiero.⁵⁰

En el caso de México, la importancia relativa de los bienes transables en el PIB se elevó gracias al mayor peso de las manufacturas (18.7% en 1980, 19.4% en 1990 y 21.2% en 2000),⁵¹ que compensó la caída tanto del producto agropecuario⁵² como minero (petróleo). Entre los no transables, el mayor dinamismo se presentó también en los rubros vinculados de alguna manera con el sector externo, especialmente transportes y comunicaciones y servicios financieros, a costa de una reducción en la importancia relativa de la construcción, del comercio y los servicios turísticos y, especialmente, de los servicios comunales y personales.⁵³

Por último, en la República Dominicana la estructura de la producción ha favorecido de manera creciente los sectores no transables a costa de los transables, ya que entre estos últimos ha descendido el peso de los sectores agrícola y minero —y en menor medida el manufacturero—,

⁵⁰ En este sentido, cabe destacar que el Canal de Panamá, la Zona de Libre Colón (ZLC) y el Centro Bancario Internacional dan a la economía de este país un gran sesgo hacia el sector servicios, el cual ha representado históricamente alrededor del 80% de su PIB. El turismo ha cobrado relevancia en los últimos 20 años, al igual que los ya mencionados servicios financieros, en tanto que la agricultura y la industria desempeñan un papel secundario en la economía. La ZLC es la segunda zona más grande después de Hong Kong; se estableció en 1948 y no se registra impuesto alguno a las importaciones ni a la exportación. Aunque aporta una fracción relevante del PIB nacional, sólo emplea al 1% de la fuerza laboral, y su papel es compensatorio de los déficit externos que se generarían dada la escasa base agrícola e industrial del país. Así, a pesar de los cambios estructurales anotados, la economía panameña muestra características dualistas de las que prevalecieron en las economías latinoamericanas con anterioridad al proceso de la ISI, es decir, una economía de enclave con un sector orientado al exterior (parte de la agricultura, los servicios financieros y los de transportes), sin nexos profundos con el resto de la economía, orientada al sector interno.

⁵¹ En la actualidad, los rubros manufactureros de mayor relevancia en la generación de valor agregado bruto en la economía mexicana están constituidos, en primer lugar, por la fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo, por la fabricación de productos químicos y petroquímicos —ambas con marcada orientación a las exportaciones— y por la industria de los alimentos, bebidas y tabaco y, en menor medida, por la textil, del vestido y productos de cuero, actividades orientadas principalmente al abastecimiento del mercado doméstico, aunque en alguna proporción constituyen también industrias exportadoras.

⁵² La pérdida de importancia relativa del sector agropecuario no sólo obedece a la paulatina disminución de las exportaciones de productos agrícolas tradicionales, sino también por efecto de la pérdida de dinamismo de la producción orientada al abastecimiento del mercado local, especialmente de maíz, que ha sido sustituido por importaciones procedentes de los Estados Unidos, dados los muy elevados precios del maíz mexicano frente a precios considerablemente menores del maíz importado. Ello lo pone de manifiesto la evolución de los precios relativos (P_{mx}/P_{usa}) de este producto, que de 1 en 1990 pasó a 3.01 en 1999, según la investigación en proceso de R. Almazán Vargas, “Indicadores de competitividad del sector agrícola México-Estados Unidos”, tercer reporte trimestral de avance de tesis doctoral en Ciencias Económicas, Universidad Autónoma Metropolitana, México, 2002. La eliminación total de los gravámenes arancelarios a la importación de la totalidad de los productos agropecuarios a partir del año 2005 podría tener efectos devastadores sobre la producción agrícola mexicana, si no se toman las medidas necesarias para acrecentar la productividad doméstica del sector.

⁵³ Los transportes y las comunicaciones pasaron de representar el 8.4% del PIB en 1990 a 10.5% en 2000, en tanto que los servicios financieros ampliaron su importancia relativa de 12.2% en 1980 a 17.2% en 2000 (cuadro 9).

mientras que han avanzado sectores como los de la construcción, generación de electricidad, transportes y comunicaciones, comercio y turismo, y han disminuido los servicios financieros y los servicios comunales y personales (véase de nuevo el cuadro 9). Si la pérdida de importancia relativa del PIB manufacturero se compara con el notable incremento de las exportaciones de estos productos por parte de empresas maquiladoras, se pone de manifiesto que el desarrollo maquilador de exportación no compensa la desindustrialización de manufacturas orientadas al sector interno. Resulta por ello importante destacar que la República Dominicana depende enormemente del crecimiento de los Estados Unidos, que desempeña un papel significativo para las exportaciones de las zonas francas, las cuales muestran un fuerte dinamismo —que se habría desacelerado en la segunda mitad de los noventa—, al tiempo que un pequeño segmento de la industria manufacturera local ha podido integrarse a las actividades exportadoras de manera indirecta, y las manufacturas locales han sido desplazadas por importaciones. En esta estructura dual de la economía, cuyos sectores dinámicos son las exportaciones maquiladoras, los ingresos por turismo y una fracción de la industria vinculada a éstas, su comportamiento contrasta al compararlo con los rezagos del sector agropecuario, parte importante de los servicios comunales y personales y el segmento de las manufacturas que abastecen el mercado local.

En resumen, durante las últimas dos décadas, pero especialmente en los noventa, la tendencia general que se observa en los países estudiados se orienta hacia una paulatina pérdida de importancia relativa del sector primario, principalmente por problemas asociados a los términos del intercambio de productos tradicionales de exportación como el banano y el café en Costa Rica, Honduras y la República Dominicana, y/o por el crecimiento de las importaciones de productos agrícolas de consumo doméstico, como el maíz en México.

Paralelamente, el crecimiento del sector manufacturero, con la excepción de Panamá, fue resultado del dinamismo del sector exportador, en el que las empresas maquiladoras desempeñan un papel de relevancia. Sin embargo, su dinamismo se ve atenuado por su elevado contenido de importaciones, lo que se traduce en una modesta generación de valor agregado local, en virtud de las escasas vinculaciones intersectoriales de este sector con el resto de la economía.

En contraste, los sectores dinámicos en términos de generación de valor agregado se ubican entre los de carácter no transable pero vinculados con el sector moderno exportador, (transporte y comunicaciones y los servicios financieros, sectores en los cuales la desregulación y la privatización de empresas públicas fueron un factor determinante). En algunos casos el sector turismo —y en algunos países el de la construcción—, guardan también precarias ligas con el resto de la economía, sobre todo cuando la construcción se otorga mediante licitaciones internacionales con proyectos de tipo “llave en mano”, modalidad que ha tenido una importancia muy relevante en la construcción pública en países como México y, en menor medida, en la República Dominicana.

5. Las fuentes del crecimiento económico

Los análisis anteriores conducen a formular ciertas preguntas: ¿cuáles fueron las causas del estancamiento económico en la totalidad de los países del área durante los ochenta, y cuáles las del modesto crecimiento de los noventa que, aunque positivo, fue menor al que estos países obtuvieron en su mayoría en las décadas previas en el contexto de economías cerradas

caracterizadas por la sobrerregulación y la protección arancelaria? Aunque responder a estas interrogantes requeriría de una investigación en sí misma, algo puede aclararse si se acude al análisis de las “fuentes del crecimiento” económico que se deriva del marco contable propuesto por Solow (1970: 405).

De acuerdo con este enfoque, la tasa de crecimiento anual de la productividad media del trabajo (G_q) es el resultado de la contribución del crecimiento de la intensidad de capital ($\beta \cdot G_k$) y del crecimiento del cambio tecnológico en un sentido amplio, que más bien refleja el crecimiento de la productividad total de los factores (G_q). Este marco analítico no define una forma específica para la función de producción; sin embargo, al utilizar como ponderadores de los insumos su participación en el ingreso, se presupone la existencia de condiciones competitivas en los mercados de productos y de factores, así como de rendimientos constantes a escala que agotan el reparto del producto entre capital y trabajo.⁵⁴

Por otra parte, dado que en las estimaciones expuestas a continuación no se hacen ajustes por cambios en la “calidad” de los insumos, las variaciones de esta última se reflejan en la productividad total de los factores (PTF), al igual que la existencia de rendimientos no constantes a escala. Por su carácter residual, la contribución de la PTF al crecimiento económico incorpora, en términos generales, el cambio tecnológico neutral derivado del proceso de asimilación de nuevas tecnologías no incorporadas en los bienes de capital; los efectos del mejoramiento en capital humano; desplazamientos sectoriales de recursos; economías de escala; cambios en la utilización de la capacidad instalada y errores en la medición de los insumos.

El cuadro 10 ofrece en forma sintética una estimación de las “fuentes del crecimiento” económico en cada uno de los países analizados en las décadas de los ochenta y noventa.⁵⁵ Se observa con claridad que todos ellos mostraron desempeños negativos en el crecimiento medio de la productividad laboral en los ochenta —Costa Rica (-1.29% anual), Honduras (-1.76% anual), Panamá (-1.92% anual), México (-1.29% anual) y la República Dominicana (-1.05% anual)—, a consecuencia muy probablemente del estancamiento y las crisis recurrentes ocurridas en esa década, que generaron una contribución negativa al crecimiento por parte del proceso de acumulación de capital fijo, así como por el persistente deterioro de la tasa de “cambio tecnológico” o tasa de crecimiento de la PTF. Así, durante la “década perdida” las economías analizadas no registraron crecimiento económico alguno porque tanto la acumulación de capital físico como la de la productividad multifactorial fueron negativas.

Durante la década de los noventa, en cambio, el crecimiento del producto medio por trabajador fue positivo en la mayoría de los países, salvo en Honduras, donde se continuaron deteriorando las condiciones medias de productividad laboral (véase de nuevo el cuadro 10). Con todo, el crecimiento de la productividad del trabajo obtenido en los demás países fue consecuencia de la recuperación en la intensidad de capital fijo por hombre activo, en cuyo proceso desempeñaron un papel relevante los crecientes flujos de IED. Además, si no fuera por un negativo proceso de asimilación tecnológica y un aprovechamiento menos eficiente de los recursos, el crecimiento económico habría sido más elevado, como lo revelan las tasas negativas

⁵⁴ Para evitar estos supuestos, en el anexo metodológico se ofrece un planteamiento alternativo, que sirvió de base para las cuantificaciones de las “fuentes del crecimiento” que se discuten más adelante.

⁵⁵ Para una explicación, véase el anexo metodológico.

de crecimiento de la PTF en la mayoría de los países, con la probable excepción de la República Dominicana. Estas tendencias sugieren que el proceso de crecimiento generado hasta ahora por la apertura económica ha sido de carácter extensivo —basado en el crecimiento de los recursos— y no de carácter intensivo, esto es, derivado del cambio tecnológico y de una más eficiente utilización de los factores productivos.⁵⁶ En síntesis, el crecimiento económico de los noventa fue precario a consecuencia del continuo deterioro de la eficiencia con que se manejan los factores productivos, en especial en Honduras, pero también en los demás países, salvo en la República Dominicana (véanse el cuadro 11 y el gráfico 5).⁵⁷

Pese a su validez, de manera agregada para las economías como un todo, el panorama anterior esconde el marcado contraste en el desempeño de la PTF en el interior de cada una de ellas, ya que hay pruebas claras de que el desempeño en actividades manufactureras específicas —sobre todo las orientadas al abastecimiento de los mercados externos— habrían registrado (aun en Honduras) un crecimiento sistemático de su productividad multifactorial. Así, de acuerdo con estimaciones de Robles (2000), en el caso de Honduras el crecimiento de la PTF fue positivo entre 1986 y 1996 en industrias como las de textiles, del calzado, otros químicos y en productos minerales no metálicos, aunque el comportamiento de las manufacturas en forma consolidada haya sido ligeramente negativo (-0.5% anual) a lo largo del período. El mismo autor presenta estimaciones sobre Costa Rica que muestran un desempeño de PTF ligeramente favorable para las manufacturas en forma consolidada (0.1% anual) durante el mismo período, con comportamiento francamente favorable en industrias como la química, la fabricación de productos metálicos, la de maquinaria no eléctrica, y la de productos eléctricos y electrónicos.

Con todo, el caso más documentado es el de México (Hernández Laos, 2003) que entre 1988 y 1999 mostró un crecimiento de PTF de 1.4% medio anual en el sector manufacturero consolidado, y crecimientos notablemente elevados —mayores de 2% anual— en una extensa serie de industrias como las de cerveza y malta (3.1% anual), química básica (4.8%), resinas sintéticas (2.3%), vidrio y sus productos (5.7%), industria metálica básica (4.1%), hierro y acero (5.8%), vehículos automotores (6.6%), equipos electrónicos (7.9%), maquinaria y equipo (3.3%)

⁵⁶ Paradójicamente, esta debilidad se identificó en el crecimiento derivado de la ISI en la mayoría de los países latinoamericanos durante los sesenta y setenta, a diferencia del crecimiento intensivo en productividad y asimilación tecnológica propios de las economías del Sudeste Asiático en esas mismas décadas. Véase Collins, S. M. y B. P. Bosworth (1996). En el precario desempeño de la PTF en varios de los países, a escala nacional habría desempeñado un papel muy importante el acrecentamiento del empleo en el sector informal urbano, que registra muy escasos índices de capitalización por hombre ocupado y rudimentarios métodos organizativos y tecnológicos. Sobre el caso de México, véase Hernández Laos, Garro y Llamas (2000), cuyos argumentos fueron retomados en un extenso estudio sobre la evolución de la productividad en México realizado por el Banco Mundial. Véase Banco Mundial (1998).

⁵⁷ El cuadro y gráfico citados muestran las tendencias de los índices de “cambio tecnológico” de Solow que, a partir de un valor unitario que adoptan en 1980, describen el aumento (si es > 1) o la disminución (si es < 1) de la PTF a lo largo de las dos décadas. Como se observa, todos los países a partir del estallamiento de la crisis de la deuda en 1982 muestran una tendencia decreciente de tales índices, a pesar de las fluctuaciones coyunturales, y es más significativo el deterioro de los índices en países como Honduras y Panamá que en Costa Rica. Nótese también que tanto en México como en la República Dominicana se detecta una tendencia a la recuperación a partir de 1996, pero sin alcanzar los niveles medios que se presentaban a principios de los ochenta.

y equipo y material de transporte (11.2%), ramas que en su mayoría presentan una franca orientación hacia las exportaciones. La información disponible revela que otros sectores vinculados con el exportador también tuvieron desempeños favorables de crecimiento de la PTF —los servicios turísticos (1.85%), transportes (1.1%) y comunicaciones (4.4%)—, en tanto que en las industrias no orientadas a las exportaciones tal desempeño fue muy poco favorable ⁵⁸ al igual que en la construcción (-8.3% anual), la prestación de servicios de esparcimiento (-4.3%) y la de servicios personales (-4.3%).

El muy heterogéneo desempeño de la productividad total de los factores en el interior de las economías obedece a muy diferentes procesos. En las industrias exportadoras, la competencia internacional derivada de la apertura obligó a las empresas a reestructurarse tecnológica y organizativamente de manera radical. Asimismo, los frecuentes procesos de revaluación del tipo de cambio real implicaron mayores requerimientos no sólo de inversiones de capital físico, sino también de mano de obra con mayores estándares de calificación, y les obligaron a hacer un uso más eficiente de sus recursos productivos mediante la asimilación tecnológica y organizativa. En los demás sectores —en especial en los no transables— la reconversión ha sido más lenta y en más de un sentido sirvió de esponja para la absorción de la mano de obra desplazada del sector moderno exportador que encontró refugio en el sector informal urbano y en micronegocios que no requerían elevados estándares de productividad para competir, lo cual hicieron a través del pago de remuneraciones decrecientes a la mano de obra, con algunas excepciones como Costa Rica.

6. Recapitulación

De los análisis presentados se desprenden algunas consideraciones de relevancia. En primer lugar, queda clara en términos generales —con la excepción de Honduras— la recuperación del crecimiento de estas economías durante los noventa, después de una década de deterioro e involución productiva.

Además, si bien el nuevo crecimiento ha sido positivo —y en el caso de la República Dominicana acelerado—, es comparativamente poco dinámico por varias razones. En primer lugar, ha modificado la orientación de las economías de tres de los países —Costa Rica, México, República Dominicana— de un crecimiento “hacia adentro” a un crecimiento “hacia afuera”. En este proceso la formación bruta de capital ha desempeñado un papel muy importante, especialmente la IED, a costa de un papel menos dinámico del crecimiento de sectores vinculados al mercado doméstico, tanto manufacturero como de servicios sociales prestados por el Estado. En segundo lugar, el notable crecimiento exportador se acompañó de una igualmente dinámica elevación de las importaciones, especialmente de bienes intermedios vinculados con las exportaciones —maquila, zonas francas—, que en muchos casos ha tendido a desarticular las cadenas productivas que se gestaron durante el período de la ISI, lo cual resulta evidente en el caso de México. ⁵⁹

⁵⁸ Como en el caso de las industrias de la carne y lácteos (-3.1%), procesamiento de frutas y legumbres (-2.1%), molienda de trigo (-2.1%), molienda de maíz (-2.9%) alimentos para animales (-3.4%), fabricación de refrescos (-3.9%), tabaco (-2.2%) y productos de madera (-3.6%).

⁵⁹ Véase Hernández Laos, E. (1997). Para un análisis más extenso, véase el capítulo IV.

En tercer lugar, el cambio estructural provocado aumentó la significación de las manufacturas en algunos de los países analizados —con la excepción de Honduras y Panamá—, pero se abandonó el desarrollo del sector primario, reducto de una parte esencial de la ocupación en el sector tradicional de las economías. Se elevó también la importancia de los sectores no transables vinculados con el sector moderno —transportes y comunicaciones, servicios financieros y en algunos casos el turismo—, que no sólo son intensivos en capital y generan poco empleo formal, sino que también adolecen de precarias interrelaciones con el resto de la economía.

En cuarto lugar, el crecimiento de los noventa ha sido de naturaleza extensiva, a costa de un paulatino pero sostenido deterioro de la productividad multifactorial, lo que significa escasa asimilación tecnológica y poca acumulación de capital no físico, con la notable excepción de la República Dominicana, que durante los noventa habría tendido a recuperar parcialmente los estándares perdidos en la década previa.

Paradójicamente, entre los sectores dinámicos —principalmente los manufactureros de exportación y algunos no transables vinculados con éstos— el crecimiento de la productividad multifactorial fue positivo —aun en Honduras—, lo cual generó diferencias significativas de productividad laboral tanto con el sector tradicional de la economía dualista, como con el sector moderno o capitalista, creando un tercer sector de elevada productividad, de escasos nexos con el resto de las economías domésticas, un verdadero sector de “enclave”. Algo similar representa el sector financiero y la Zona Libre de Colón en la economía panameña respecto del resto de su estructura económica. Ello tiene profundas implicaciones sobre la distribución del ingreso, al igual que la recuperación del crecimiento económico en los noventa lo habría tenido sobre el abatimiento de los índices de pobreza.

IV. EFECTOS SOBRE LA ESTRUCTURA Y EL DESEMPEÑO DEL MERCADO DE TRABAJO

1. Introducción

La principal característica de las economías dualistas —según el modelo de Lewis (1954)— es la existencia de mano de obra excedente, concentrada en el sector de subsistencia, la cual devenga una remuneración mayor que su productividad marginal y que puede ser cercana a su producto medio, remuneración que se establece a través de mecanismos no estrictamente económicos, en los cuales las instituciones familiares y sociales desempeñan un papel determinante. Así, el crecimiento de la oferta total de mano de obra queda determinado en buena medida por factores demográficos, en tanto que la demanda se divide en dos grandes grupos: la de trabajo asalariado en el sector moderno, y la demanda residual, condicionada por la magnitud de la población que se emplea en el sector de subsistencia.⁶⁰

La primera —demanda de trabajo asalariado en el sector capitalista— depende de la tasa de acumulación de capital en general, es decir, de la tasa de crecimiento económico,⁶¹ mientras que la magnitud del sector de subsistencia tiene carácter residual y es el efecto de restar a la oferta laboral neta de migración al exterior la cuantía del empleo en el sector moderno.

Ahora bien, los procesos de apertura de las cuentas corriente y de capitales habrían tenido una serie de efectos específicos sobre las modalidades de acumulación de capital y su asignación sectorial, y la tasa de crecimiento de la productividad multifactorial habría tendido a ser positiva en actividades orientadas directa o indirectamente a la exportación, y negativa en diversos sectores transables y no transables orientados al abastecimiento del mercado interno, lo que se habría traducido en diferencias sectoriales en el crecimiento de la productividad laboral y, por lo tanto, en las tasas de crecimiento del empleo en el sector capitalista *vis à vis* el crecimiento de la ocupación en el sector de subsistencia de la economía.

La relevancia de la discusión anterior es obvia: si el crecimiento demográfico neto es acelerado en relación con la capacidad de generación de empleos en el sector moderno, entonces el excedente de mano de obra se ampliará no sólo en términos absolutos sino también relativos, lo que tenderá a mantener las remuneraciones en el sector de subsistencia a niveles muy bajos.

⁶⁰ Aunque dar contenido empírico a ambas “cajas vacías” es indudablemente complejo y requeriría de investigaciones más profundas, en términos muy gruesos puede identificarse al sector de “subsistencia” como el que emplea a la mayoría de los trabajadores agrícolas sin o con escasa posesión de tierras, y los que conforman el ahora llamado “sector informal urbano”. A su vez, el “sector capitalista” es el que emplea a la pequeña fracción de trabajadores agrícolas con tierra y a los ocupados en el sector “formal urbano” de la economía. El concepto de “cajas vacías” hace referencia al clásico artículo de J. H. Chapman (1922), que lo utilizó al examinar la dificultad de dar contenido empírico a diversos tipos de industrias que supone la teoría marshalliana de los precios.

⁶¹ Lewis suponía que en el mediano y largo plazo la tasa de acumulación de capital físico conllevaría una tasa apropiada de acumulación de capital humano, y que el desfase entre ambas sólo sería temporal.

Luego, la migración interna rural-urbana determinará que se mantengan deprimidas las remuneraciones al trabajo no calificado también en el sector capitalista de la economía, constituyéndose en un ancla para mantener bajos los salarios de los trabajadores no calificados en toda la economía.

Dos situaciones acentúan o atenúan este resultado. El excedente absoluto de mano de obra se acentúa en condiciones en las que los trabajadores agrícolas no posean tierra en la extensión mínima rentable, como sucede en la mayoría de los países de América Latina. En ese caso, como han hecho notar Carter (2000) y Morley (2000), la elevada concentración de la propiedad de la tierra no sólo inhibe la creación de capital humano en el campo, sino que también acrecienta la migración rural-urbana y mantiene bajos los salarios de los trabajadores no calificados en el sector moderno de la economía.

Hay un factor que atenúa el fenómeno: la emigración al exterior. En la medida en que los migrantes tengan escasa formación educativa, las remesas que envían ayudan a sus familias en el país de origen, lo que probablemente aumenta la participación de los grupos de bajos ingresos, al tiempo que se restringe la migración rural-urbana y mengua la caída de los salarios de los no calificados en el sector moderno. En cambio, si la migración —como sucede en algunos de los países del área— es de mano de obra calificada, las remesas no sólo elevan los ingresos de los deciles medidos y altos de la población, sino que también encarecen la mano de obra calificada que permanece en el país, lo que profundiza las diferencias en el abanico salarial medido en años de escolaridad.

En ese sentido actúan otros fenómenos característicos de las reformas laborales emprendidas en paralelo a la apertura comercial y de capitales. El empleo en el sector moderno, intensivo en capital físico y humano, al ser recipiente de la inversión extranjera directa amplía la demanda de calificaciones, lo que en el corto plazo se puede reflejar en rigideces de oferta que se traducen en el incremento de las remuneraciones medias del sector. Así, las reformas laborales adoptadas —*de iure* o *de facto*— al buscar la flexibilidad laboral, tanto numérica como funcional y salarialmente, lo que estarían persiguiendo es elevar la productividad media del trabajo, fundamentalmente a través de readaptaciones en el tamaño de la plantilla de los trabajadores y/o intensificar la movilidad en el desempeño de los puestos, a la par de vincular el pago con el desempeño productivo, sea a través de contratación bilateral o contratación colectiva, y ello arrojaría menores tasas de sindicalización .

El resultado de todo lo anterior es triple: a) tanto en el sector moderno como en el de subsistencia se tenderá a una precarización del trabajo; b) si el crecimiento del empleo formal no es notoriamente mayor al de la oferta laboral más los desplazamientos rurales-urbanos, los niveles de las retribuciones al trabajo no calificado tenderán a descender en términos reales, aunque pueden aumentar las del trabajo calificado, y c) se ensancha el abanico salarial, lo que en su momento puede ejercer efectos desfavorables sobre la distribución del ingreso. La combinación de menores retribuciones reales, precarización en el empleo y/o aumentos en la desigualdad pueden tener, a su vez, efectos muy desfavorables sobre los índices de pobreza, si la tasa de acumulación de capital no es lo suficientemente dinámica como para absorber paulatinamente el excedente de mano de obra.

2. Determinantes de la oferta laboral

En una situación de excedentes absolutos de mano de obra, la oferta laboral es completamente elástica al salario de subsistencia, por lo que su crecimiento dependerá primordialmente de factores demográficos, aunque existe un componente económico que desempeña un papel importante en la determinación de las tasas netas de participación, si las decisiones de permanecer o no en el mercado laboral se toman a escala de la unidad familiar en vez de a escala individual. Desde el punto de vista demográfico resulta de particular importancia el fenómeno de la transición demográfica y la cuantía y dirección de las corrientes migratorias externas, en tanto que desde el punto de vista económico influye, además, la duración y severidad del ciclo económico.

a) La transición demográfica y la migración interna

El patrón de desarrollo de la población en los países occidentales en los últimos 200 años es razonablemente claro: se experimentó al principio una fase de crecimiento demográfico acelerado, seguida por una etapa de reducciones significativas en la tasa de expansión de la población (Habakkuk, 1972). Este patrón, que se identifica actualmente con el de la transición demográfica, es de relevancia por el intento de diversos especialistas de extrapolar su aplicabilidad en la actualidad a los países en vías de desarrollo.

En estos países, con rezagos de varias décadas, el fenómeno se ha repetido con algunas variantes. Al igual que en los países europeos, pero ya entrado el siglo XX, el paulatino mejoramiento de los servicios de salud y de las aplicaciones médicas y sanitarias en los países en desarrollo provocó el descenso de las tasas de mortalidad, lo que fue acompañado del mantenimiento de elevadas tasas de natalidad y fertilidad. En cambio, el inicio de la tercera etapa —la baja de los índices de natalidad— apenas hace un par de décadas comenzó a manifestarse por efecto de la aplicación de programas de control de la natalidad.

A diferencia de los países del Este de Europa, en las naciones en desarrollo la transición demográfica presenta diferencias significativas, cuyas consecuencias son relevantes desde el punto de vista del crecimiento económico. En primer lugar, la disminución de la mortalidad en los países en desarrollo ha sido más rápida y ha obedecido a causas exógenas, principalmente el mejoramiento de los sistemas de salud. Además, se han presentado de manera menos clara los incentivos para aminorar las tasas de natalidad y fertilidad, dados los arreglos institucionales que prevalecen en estas naciones, por lo cual la fertilidad no necesariamente decrece de forma paralela a la tasa de mortalidad. En consecuencia, el crecimiento de la población fue hasta hace pocos años ostensiblemente acelerado, en un contexto de limitada capacidad para absorberla —especialmente escasa creación de empleos—, dada la precaria acumulación de capital, la limitada adopción de nuevas tecnologías y las escasas posibilidades de emigración, lo que se tradujo en considerables presiones sobre los recursos.

Los países estudiados comenzaron a experimentar desde mediados de la década de los setenta la tercera etapa de la transición demográfica. El cuadro 12 presenta algunos indicadores clave en este sentido. Como se observa, en todos los países se han venido registrando, en comparación con la primera mitad de los setenta, descensos más o menos considerables en las

tasas de fecundidad, a consecuencia de las continuas corrientes de migración rural-urbana, de los mayores niveles de educación media y, especialmente —al menos en el caso de México—, de la aplicación de programas de control natal. Ello se ha traducido, a su vez, en disminuciones paulatinas en las tasas de natalidad, a la par que el mejoramiento de las condiciones sanitarias medias y de instituciones dedicadas al cuidado de la salud han provocado una baja de las tasas de mortalidad general, debido a principalmente la contracción de las tasas de mortalidad infantil, que pese a las actuales diferencias entre países son consistentemente menores a las que prevalecían a principios de los setenta.

Como resultado de las mutaciones descritas, las tasas de crecimiento natural de la población tendieron a descender paulatinamente entre 1970 y 2000 (de 2.6% a 1.6% en Costa Rica; de 3.4% a 2.5% en Honduras; de 2.8% a 1.5% en Panamá; de 3.4% a 1.7% en México y de 2.9% a 1.8% en la República Dominicana). Si se toma en consideración la tasa de migración —que sólo es positiva en Costa Rica—⁶² se obtiene la tasa de crecimiento social de la población que muestra también una clara tendencia a la baja en los últimos 30 años. Asimismo, ha aumentado en todos los países la esperanza de vida al nacer, lo que pone de manifiesto el gradual pero sostenido proceso de mejoramiento de las condiciones de vida de la población en un contexto de muy largo plazo (véase de nuevo el cuadro 12).

Una de las características que acompañan al crecimiento de la población es el rápido proceso de urbanización. Considérese, por ejemplo, la información del cuadro 13, que expone la magnitud de la población en los diferentes países y su distribución en el medio rural y urbano. Se observa que la importancia de la población urbana se ha acrecentado en los diversos países, aunque con diferencias entre ellos. Así, el porcentaje de la población urbana en la población total pasó entre 1970 y 2000 a 50.4% en Costa Rica; de 29% a 48.2% en Honduras; de 47.6% a 57.6% en Panamá; de 58.9% a 75.4% en México, y de 39.7% a 60.2% en la República Dominicana. La mayor presencia actual de la población urbana impone severas tensiones en el mercado de trabajo de los diferentes países.

No obstante, simultáneo con los procesos demográficos descritos se viene reportando un fenómeno que también merece un detenido análisis: el paulatino envejecimiento de la población. En el cuadro 14 se advierte cómo en todos los países se ha elevado el porcentaje de la población en edades activas —15 a 64 años—, a la par que desciende de manera sistemática la importancia relativa de la población en edades infantiles —0 a 14 años— y se incrementa la participación de la población de edades avanzadas (65 y más años).⁶³ Es especialmente revelador el incremento

⁶² En la última década la migración hacia Costa Rica está compuesta principalmente por trabajadores agrícolas procedentes de Nicaragua que, según estimaciones de la CEPAL, podría totalizar alrededor de 300 000 trabajadores temporales.

⁶³ La disminución de la población infantil y el aumento de la de edades avanzadas plantea problemas de consideración a las sociedades en la actualidad, pero ajenos —en cierto sentido— a la problemática que aquí se analiza. Considérese, sin embargo, el efecto que ello representa para transformar en el mediano plazo la infraestructura en educación primaria hacia infraestructura para la atención de la vejez, así como las dificultades para las instituciones de seguridad social, las cuales tendrán que enfrentar severas cargas de retiro y pensiones, aspectos que ya se evidencian en la actualidad de manera muy relevante en la mayoría de los países del área.

en la importancia de la población en edades activas, ya que una proporción creciente de este segmento constituye población potencial para ingresar en el mercado laboral.

El cuadro 15 muestra las tendencias de las tasas netas de participación en el mercado de trabajo.⁶⁴ Como se aprecia, éstas —con la excepción de Panamá— han tendido a ascender paulatinamente a lo largo de los últimos 30 años —especialmente en la República Dominicana—, y la información recopilada por género, referida a la década de los noventa, revela que en este proceso habrían desempeñado un papel muy importante los aumentos en las tasas de participación femenina, sobre todo en Costa Rica, México y Honduras, y en menor proporción en Panamá y en la República Dominicana (véase el cuadro 16). El aumento de las tasas de participación femenina obedece a múltiples causas, entre las que sobresalen el sostenido proceso de expansión del número de mujeres egresadas de escuelas de nivel medio superior y superior en la mayoría de los países, y también las estrategias familiares de supervivencia de los hogares colocados en los estratos de menores ingresos, ante la repetición de las agudas crisis económicas, principalmente durante la aplicación de los programas de estabilización y ajuste ya descritos.⁶⁵

Como resultado de estos factores, las tasas de crecimiento de la PEA se han mantenido muy elevadas en la mayoría de los países, y aunque decrecientes en los últimos 30 años —en especial en el ámbito urbano—, continuaron siendo elevadas incluso en la década de los noventa: cercanas al 5% anual en Costa Rica y Honduras, y próximas al 4% anual en Panamá, México y la República Dominicana (véase de nuevo el cuadro 15). Ello se traduce, obviamente, en un notable incremento anual en el número de nuevos ingresantes a la fuerza de trabajo, especialmente en el medio urbano (en términos anuales, 960 000 en México; de cerca de 80 000 en la República Dominicana y Honduras, y de entre 20 000 y 30 000 en Costa Rica y Panamá). Ello significa una considerable presión en los mercados de trabajo urbano, aunque en los de carácter rural no es despreciable. Esta presión es mayor en términos relativos en el crecimiento de la oferta femenina de trabajo —de alrededor de dos puntos porcentuales adicionales— en especial en Costa Rica, Honduras y México, y de menor cuantía —alrededor de 1% adicional— en Panamá y la República Dominicana (véase el cuadro 17).

b) Migración externa

La magnitud de la migración permanente al exterior en la mayoría de los países refleja el dinámico crecimiento de la oferta laboral. A pesar de que en este aspecto no se poseen datos

⁶⁴ Representadas por la importancia de la población económicamente activa como porcentaje de la población total en edades activas, es decir, entre 15 y 64 años de edad.

⁶⁵ Para una explicación de la primera causal, aplicable al caso de México, véase Hernández Laos, E., R. Solís Rosales, A. Stefanovich, y B. Hernández Cruz (2002). Para una explicación de la segunda causal, véase Cortés, F. y R. M. Ruvalcaba (1993). Un examen teórico muy interesante puede encontrarse en González de la Rocha, M. (2001). Para esta autora, los hogares son muy sensibles a los cambios económicos y sociales, y su organización resulta íntimamente afectada por las tendencias en el mercado de trabajo, que sirven de base para la supervivencia de las familias pobres: “Los hogares pobres modifican sus estrategias de trabajo mandando a un número mayor de sus miembros a la fuerza de trabajo, así como haciéndose cargo de un amplio rango de actividades que les reportan ingresos en efectivo o en bienes de subsistencia” (...) “la contribución de las mujeres a la economía del hogar aumenta en importancia, en la medida en que las capacidades del hombre para generar ingresos se erosionan” (p. 37).

confiables, una fuente digna de tomarse en cuenta es la que proporcionan los censos de población de los Estados Unidos en las últimas dos décadas. Aunque en términos absolutos el mayor número de emigrantes permanentes a los Estados Unidos procede de México, que habría pasado de 2.2 millones en 1980 a 4 millones en 1990 y a poco más de 8 millones en 2000, el de emigrados dominicanos a los Estados Unidos es también relevante en términos absolutos, ya que en la actualidad es de alrededor de 850 000 personas (véase el cuadro 18).

Las comparaciones en forma relativa se basan en el indicador emigrados/PEA, el cual se presenta en las últimas tres columnas del cuadro citado. Este indicador pone de manifiesto los contrastes relativos entre países, y muestra que en la actualidad una de cada cinco personas activas de la República Dominicana y de México trabaja en los Estados Unidos, en tanto que la importancia de la emigración en países como Honduras y Panamá no excede a una de cada 10; en el caso de Costa Rica, la proporción es de una de cada 20. Así, en países como la República Dominicana y México este fenómeno tiene características agudas, porque habría disminuido de manera notable la presión en el mercado de trabajo local.⁶⁶

Basándonos en la misma fuente, es posible establecer *grosso modo* el “perfil” de la población migrante, que difiere marcadamente entre México y Centroamérica frente a los países del Caribe.⁶⁷ En efecto, mientras que entre 65% y 68% de los emigrados de México y Centroamérica mayores de 15 años reporta tener estudios inferiores a la secundaria terminada, entre los provenientes de los países del Caribe sólo el 38% tienen esos bajos niveles de estudio, y 62% han concluido secundaria o estudios superiores. Desde el punto de vista de las ocupaciones que obtienen en los Estados Unidos, mientras que entre 81% y el 83% de los emigrados de Centroamérica y México se emplean en servicios, producción y reparación, son obreros y operarios o trabajan en actividades agrícolas, el porcentaje de los emigrados del Caribe en estas ocupaciones es de sólo el 56%, y 44% se desempeña en actividades técnicas y administrativas y profesionales y/o en puestos de dirección.

En consecuencia, es previsible que los migrantes de México y Centroamérica envíen remesas que favorecerían a la parte baja de la distribución del ingreso, en tanto que las enviadas por los migrantes dominicanos se dirigirían a los estratos medios y altos de la escala distributiva.

En resumen, la transición demográfica, junto con el incremento en las tasas netas de participación, y la migración rural-urbana, han generado un dinámico crecimiento de la oferta laboral en el medio urbano de la mayoría de los países examinados, a pesar de la paulatina disminución en el crecimiento de su población. Ello obliga a que el sector urbano genere las plazas suficientes en el sector formal para absorber el excedente de mano de obra, compuesta por una proporción creciente de mujeres que se incorporan en los dos extremos de la escala distributiva: en la parte alta, las que poseen estudios medios y superiores, y en la parte baja, las de hogares con menores recursos.

⁶⁶ Ello no incluye la migración no documentada de carácter ilegal que, en el caso de México, puede llegar también a ser de considerables dimensiones.

⁶⁷ Véase *Profile of the foreign-born population in the U.S.*, Current Population Reports, Special Studies, P23-195, U.S. Department of Commerce, Economic and Statistics Administration, Washington, D.C., 1999. Citado en CEPAL (2002b).

3. Demanda de trabajo y creación de empleo

Ante una expansión de la oferta laboral, la fuerza de trabajo adicional enfrenta tres opciones: a) se mantiene desempleada en forma abierta hasta que encuentra un empleo de su conveniencia; b) se emplea en el sector formal o en actividades de autoempleo o en microestablecimientos, o c) si las opciones anteriores no son alcanzables o sostenibles, resta la posible migración al exterior.

a) Empleo total, agrícola y urbano, formal e informal

En la mayoría de los países, salvo en Panamá, no existe seguro contra el desempleo. Por ello la duración del desempleo abierto no puede prolongarse, por lo que las tasas de desempleo abierto (TDA) no deberían ser muy altas, excepto en condiciones coyunturales en la fase depresiva del ciclo y/o en períodos en los que las economías experimentan procesos de estabilización y ajuste que provocan agudas tendencias recesivas.

En el cuadro 19 se muestra la magnitud de las TDA en los países estudiados. Se aprecia que en general éstas no han sido muy elevadas en Costa Rica y México entre los ochenta y los noventa, período en que las tendencias son decrecientes, al igual que en el caso de Honduras, lo que en los dos primeros casos sería congruente con la reanudación del crecimiento económico. Panamá obtuvo tasas de desempleo más elevadas, especialmente en 1990, muy probablemente por efecto de la crisis política ocurrida a finales de la década de los ochenta. En el caso de la República Dominicana, si bien la tasa de desempleo era considerablemente elevada en 1990 —cercana a 20%—, habría tendido a disminuir durante esa década, aunque hay indicios de que se encuentra notoriamente sobreestimada por la forma como la encuesta de hogares de ese país captura la información del número de desempleados, que incluye a proporciones elevadas de trabajadores desalentados.⁶⁸

Así, con la posible excepción de Panamá, las rigideces de entrada y salida en el mercado de trabajo no serían de naturaleza especialmente distorsionante, lo que habría permitido mantener en general tasas no sólo bajas sino decrecientes de desempleo abierto durante los noventa, si se ignoran los movimientos del ciclo y se hace caso a las opiniones de los especialistas en relación con lo poco confiables que resultan las TDA reportadas por la República Dominicana.

Luego, la mayoría de los incrementos anuales de la oferta laboral de los países —excepto Panamá— encuentran un lugar en el mercado de trabajo, si se descuentan los dinámicos contingentes de emigrantes al exterior, especialmente de México y la República Dominicana. El cuadro 20 ofrece una cuantificación de la magnitud y evolución del empleo total en los cinco países en ambas décadas. Se observa que con la sola excepción de Panamá en los noventa, las tasas de crecimiento medio anual del empleo total (demanda) han sido menores que las de la

⁶⁸ En opinión de Gregory (1998: 12), las elevadas tasas de desempleo en la República Dominicana obedecen a la forma tan laxa como se cataloga a una elevada proporción de dependientes en la categoría de “trabajadores desalentados”. Para ese autor, un detallado examen del mercado laboral de ese país sugiere que “...el mercado laboral funciona con un elevado grado de eficiencia (...) con TDA no mayores de 7%”.

PEA, sobre todo durante los ochenta, lo que habría impulsado el inicio de la intensa emigración al exterior durante esa década. La situación de desbalance dinámico,⁶⁹ aunque menos acentuada, habría continuado durante los noventa.⁷⁰

Si se toma en cuenta el paulatino deterioro del sector agrícola en términos económicos (PIB) de los países —con la excepción de Costa Rica—, en ambas décadas, pero de manera más acentuada en los noventa, se comprenderá el escaso crecimiento del empleo en ese sector. En ese proceso, la continuación de la migración al exterior, por una parte, y la mayor migración doméstica rural-urbana, por la otra, habrían restado presión a los excedentes laborales en los mercados de trabajo rurales, a costa de transferirlo en parte al exterior, pero en una proporción mayoritaria a las zonas urbanas de los propios países.

Sin embargo, el dinamismo del crecimiento del empleo formal durante los ochenta habría sido muy poco significativo, a consecuencia del estancamiento e involución económica padecidos entonces. A juzgar por el caso de México —único país para el que se consiguió información confiable respecto de esa década—, el crecimiento del empleo formal durante los ochenta (1.3% anual) fue notoriamente menor al ritmo de expansión de la PEA (5.1%). Como resultado, el sector residual urbano —el sector informal y los micronegocios— incrementó con rapidez el número de sus ocupados a tasas particularmente elevadas (7.8% anual)⁷¹ (véase de nuevo el cuadro 20).

Durante los noventa, si bien la situación fue menos dramática, el dinamismo del crecimiento del empleo formal urbano no fue suficiente para absorber simultáneamente los nuevos entrantes a la fuerza laboral (PEA) y a los desplazados del sector agrícola: más del 4% anual en países como Panamá, México y quizás Honduras, y cercano al 3% anual en el caso de Costa Rica, ya que no se consiguió información sobre la República Dominicana (véase de nuevo el cuadro 20).

La combinación apuntada —desplazamiento de trabajadores agrícolas y elevadas tasas de crecimiento de la PEA en el contexto de un dinámico pero insuficiente crecimiento del empleo formal urbano— se tradujo en un acelerado incremento del empleo informal urbano, a tasas tan elevadas como el 8% anual en Honduras, y de alrededor de 4% anual en Costa Rica, Panamá y México. Como consecuencia, la participación del empleo informal urbano en el empleo total se expandió en cuatro países, pero en mayor proporción en Costa Rica,⁷² Honduras y México que en el caso de Panamá (véase de nuevo el cuadro 20).

⁶⁹ Crecimiento de oferta laboral mayor que el de la demanda de trabajo.

⁷⁰ Compárense los cuadros 15 y 20.

⁷¹ Ello a pesar del significativo crecimiento del empleo agrícola que se habría registrado en México durante los ochenta.

⁷² El incremento registrado en el caso de la economía costarricense se habría acentuado por las ya mencionadas corrientes de inmigrantes nicaragüenses que, al ocuparse de labores agrícolas de escasa calificación, impulsaron el desplazamiento de mano de obra nativa del sector rural al urbano.

b) Empleo y productividad sectorial

Antes de profundizar en el análisis del empleo informal conviene interrogar sobre la razones por las que el empleo formal, si bien dio muestras de cierto dinamismo, no fue suficiente para absorber el excedente de mano de obra de las economías. Una respuesta podría hallarse si se examina la estructura sectorial del empleo total. Aunque no se posee información desagregada del contenido de empleo formal/informal en cada uno de los sectores, algunos estudios ⁷³ apuntan que es mayor el contenido de empleo formal entre los sectores transables en actividades como las manufactureras, y entre los no transables, en los relacionados directa o indirectamente con las exportaciones, como el comercio y el turismo, las comunicaciones y los transportes, y los servicios financieros. En el resto de los sectores —salvo la minería en México, que incluye la extracción de petróleo y la generación de energía eléctrica— el contenido de empleo informal suele ser alto, en especial en la construcción y, en alguna proporción, en la prestación de servicios comunales, sociales y personales.

El cuadro 21 presenta la estructura sectorial del empleo total en los años analizados. Entre los sectores transables, la manufactura, que habría elevado su participación en el PIB, no arrojó aumentos relativos en la participación del empleo, ya que en Costa Rica descendió, en tanto que en México, Panamá y la República Dominicana se mantuvo constante, y sólo en Honduras se incrementó en forma significativa. Ello refleja que el desarrollo exportador de manufacturas, que se aceleró a partir de la apertura, se habría alcanzado con una constancia relativa en términos de empleo, esto es, el crecimiento del producto se habría sustentado más en la expansión de la productividad que en el número de puestos de trabajo, a consecuencia muy probablemente de los efectos de la reestructuración productiva y de la utilización de procesos intensivos en capital y en habilidades. Con todo, no debería descartarse que ese resultado obedeciera también, y en alguna proporción difícil de precisar, a la desarticulación de las cadenas productivas abastecedoras de las manufacturas, por efecto del elevado contenido de importación en las exportaciones. Entre los transables, el empleo en actividades extractivas es muy poco relevante, con la excepción de México, pero en ese caso la importancia relativa del empleo se habría reducido drásticamente como resultado de la reestructuración laboral operada en Petróleos Mexicanos (PEMEX) durante los ochenta.

Así, los sectores dinámicos en materia de empleo se encuentran entre los sectores no transables de las economías analizadas. Aunque el desempeño en este sentido es notablemente heterogéneo, algunas pautas se identifican en los datos del cuadro 21. Así, la participación en el empleo total de los sectores con mayor contenido de empleo formal, se amplió casi en todos los países —salvo en Costa Rica— en comercio y turismo; ⁷⁴ en comunicaciones y transportes en Panamá, México y la República Dominicana, y en la prestación de servicios financieros el aumento se logró en esos tres países y en Honduras. En el resto de los sectores dinámicos, el

⁷³ Respecto de tres países centroamericanos, con una desagregación menor a la deseable, puede consultarse Del Cid, M. (2000), cuadro 13. Sobre el caso de México, basado en otra definición de informalidad, véase Hernández Laos, E. (1999), cuadro 28.

⁷⁴ Cabe apuntar, sin embargo, que de las actividades comerciales y turísticas, una parte se orienta al empleo de carácter formal —comercio al por mayor, cadenas hoteleras y restauranteras—, y otra presenta empleo con características eminentemente informales, en especial el comercio ambulante y la venta de alimentos y bebidas en micronegocios y/o con carácter de autoempleo.

contenido de empleo formal es comparativamente menor, como en el caso de la construcción, donde la proporción de ocupados se elevó en cuatro países, lo que no ocurrió en Costa Rica. A su vez, en los servicios comunales, sociales y personales se acrecentó el empleo en términos relativos en Costa Rica y Honduras; disminuyó en México y en la República Dominicana, y se mantuvo sin modificaciones en Panamá (véase de nuevo el cuadro 21).

En síntesis, pese al dinamismo exportador generado por la apertura de las economías, éste no se habría traducido en términos de empleo en los sectores transables, ya que el agrícola y minero contrajeron su participación en el empleo total, en tanto que en los manufactureros se mantuvo constante su importancia relativa, con excepción de Honduras, en donde se elevó. En cambio, en los sectores transables el empleo creció en términos relativos en actividades modernas de la economía —comercio, turismo, servicios financieros y comunicaciones y transportes—, que no obstante presentan elevado contenido de empleo informal, al igual que los restantes sectores, como la construcción y los servicios comunales, sociales y personales. En consecuencia, las economías analizadas tendieron a un notable incremento de su terciarización, proceso que habría favorecido al empleo informal urbano en la mayoría de los países examinados.

A raíz del contrastante comportamiento de la estructura sectorial del PIB y del empleo, se generaron cambios relevantes en los niveles relativos de productividad laboral media entre sectores, los cuales ilustran la mayor heterogeneidad productiva de las economías. El cuadro 22 muestra los niveles de PIB por hombre ocupado en los diversos sectores. Esa información revela que las manufacturas, la generación de electricidad, los transportes y las comunicaciones y los servicios financieros, no sólo arrojan un producto por hombre ocupado mayor que en el resto de los sectores, sino que —con pocas excepciones— esa diferencia se extendió de manera notable, especialmente durante la década de los noventa.⁷⁵ En el otro extremo, sectores como el agrícola, el minero, la construcción, el comercio y el turismo y, en especial los servicios comunales, sociales y personales, acusan un nivel de producto por hombre ocupado sensiblemente menor al promedio,⁷⁶ y notablemente decreciente en términos relativos, con algunas excepciones.⁷⁷

Pese a las excepciones mencionadas, es evidente el aumento de la polarización productiva en las cinco economías analizadas, en las cuales se elevó con mayor o menor intensidad la magnitud del coeficiente de variación de los niveles relativos de productividad, como se advierte

⁷⁵ Las excepciones son pocas pero vale la pena destacarlas, como en Honduras y Panamá las manufacturas, transportes y comunicaciones, y servicios financieros, y en la República Dominicana el sector eléctrico y sobre todo el de la prestación de servicios financieros (cuadro 22).

⁷⁶ Con la excepción de México en el caso de servicios comunales, sociales y personales, por la influencia muy probablemente de los servicios públicos en educación y cuidado de la salud, que tienen un elevado contenido de empleo de profesionistas y técnicos (véase Hernández Laos, Stefanovich, Solís y Hernández Cruz (2002).

⁷⁷ Como en Costa Rica el sector agrícola, en México la construcción, comercio y turismo y servicios comunales, y en la República Dominicana los sectores agrícola, construcción y comercio y turismo (cuadro 22).

en el último renglón del ya citado cuadro 22.⁷⁸ En suma, por efecto de la apertura comercial y de la cuenta de capitales se han agudizado las diferencias en el desempeño productivo de los sectores, acentuando la polarización entre los mayormente orientados —directa o indirectamente— a la exportación en el sector capitalista de las economías, y los orientados a las exportaciones tradicionales de productos agrícolas, así como en los dedicados al abastecimiento del mercado doméstico. Esta evidencia tiene muy importantes implicaciones en los patrones de distribución del ingreso.

c) Empleo de baja productividad

No se dispone de información desagregada y consistente sobre el sector de subsistencia en los diferentes países, pero algunos datos reunidos aportan una idea de su magnitud, lo que es importante dada su condición de mano de obra excedente, tanto en el medio rural como en el urbano. Así, el cuadro 23 muestra estimaciones de la importancia relativa de los sectores tradicional y moderno en tres países centroamericanos durante los noventa. Aunque la magnitud del empleo tradicional —tanto urbano como rural— es claramente menor en Costa Rica que en Honduras y Panamá, y de que en los tres países la importancia en el rural es mayor que en el urbano, resulta evidente que en ambos sectores se acrecentó el peso del empleo tradicional, lo que sería resultado de la insuficiente capacidad de creación de empleo formal de las economías frente a la dinámica expansión de la oferta laboral.

Otra información, procesada por la CEPAL (cuadro 24), da cuenta del mismo fenómeno pero desde otra óptica. Se trata de una estimación de la población ocupada en sectores de baja productividad⁷⁹ como porcentaje del empleo total de los cinco países durante los noventa. La información presenta la importancia relativa del empleo en microempresas, del empleo doméstico y de los trabajadores independientes no calificados, lo que permite apreciar no sólo los contrastes entre países, sino también su evolución a lo largo del decenio. Así, la importancia de las microempresas es mayor en Costa Rica, Honduras y México que en Panamá y la República Dominicana. El empleo doméstico muestra magnitudes similares, con la excepción de Honduras, en donde su peso es relativamente mayor, mientras que el empleo de los trabajadores independientes no calificados es notoriamente mayor en Honduras y la República Dominicana que en Costa Rica, Panamá y México.

De mayor importancia, sin embargo, es el movimiento registrado en el interior de los países a lo largo de la década en cuanto a la importancia relativa del empleo de baja

⁷⁸ El modesto aumento de dicho coeficiente en el caso de México obedece al elevado grado de agregación sectorial considerado en este ejercicio. Si se desagrega el sector manufacturero en nueve subsectores, y el ejercicio se lleva a cabo con 17 sectores en total, el coeficiente de variación de los niveles relativos de productividad laboral pasa de 1.01 en 1980 a 1.57 en 1990 y a 1.91 en 1999, como lo ponen de manifiesto los cálculos presentados por Hernández Laos y Velázquez Roa (2002), cuadro A.7 del anexo estadístico. Ese aumento en la variabilidad resultaría de considerar de manera explícita los notables contrastes en los niveles de productividad de los sectores manufactureros exportadores de los no exportadores.

⁷⁹ Los criterios para identificar los sectores de baja productividad se expresan con claridad en el cuadro 24.

productividad. En Costa Rica se elevó tanto en microempresas como en el empleo doméstico, mientras que el porcentaje de independientes casi no varió. En Honduras creció el de microempresas e independientes y bajó el empleo doméstico; en contraste, en Panamá sólo avanzó en micronegocios y disminuyó en los otros dos tipos de empleo de baja productividad. Con respecto a México y la República Dominicana, aunque no se tiene información sobre micronegocios, el peso del empleo doméstico y de independientes no calificados se incrementó en el primero, y en el segundo sólo se intensificó la relevancia del empleo doméstico (véase de nuevo el cuadro 24).

Así, la información examinada permite afirmar que, con la excepción de Panamá, en los demás países analizados se habría acrecentado la importancia relativa del empleo en sectores de baja productividad, y ello estaría confirmando que un número creciente —en términos absolutos y relativos— de los que se incorporaron al mercado de trabajo durante la década pasada tuvieron que hacerlo en empleos de carácter marginal de escasa productividad, debido al insuficiente crecimiento del empleo formal en los sectores de alta productividad dinamizados por la apertura comercial y financiera, lo que ilustra el carácter excluyente del desarrollo asociado al modelo exportador.⁸⁰

d) Empleo por niveles educativos

Diversos especialistas han insistido en el hecho de que a partir de la apertura y en términos de empleo, el mayor dinamismo se reportó en el de carácter calificado, en tanto que el no calificado habría mostrado rezagos. Uno de los argumentos más frecuentemente esgrimidos asevera que ello obedece a que la apertura al comercio internacional y a las inversiones extranjeras conlleva un sesgo tecnológico hacia el uso de habilidades (*skill biased technical change*) en demérito del empleo no calificado.⁸¹

Por ahora conviene considerar alguna prueba empírica en este sentido en los países analizados, a partir de estimaciones de la CEPAL que se resumen en el cuadro 25. Precisamente, la proporción de la población ocupada mayor de 15 años con más de 10 años de escolaridad, tanto en el sector urbano como en el rural, aumentó en todos los países, en la década de los ochenta,⁸² y en los noventa,⁸³ lo que probablemente obedezca al mencionado cambio tecnológico sesgado a las habilidades característico de la década pasada. Sin embargo, dado que el fenómeno también se registró en los ochenta, es decir, antes de que la apertura tomara fuerza en la mayoría de los países, no cabría descartar la acción paralela de otras causas, entre las cuales

⁸⁰ Esto significa un acrecentamiento de la importancia relativa del sector de subsistencia, sea urbano o rural. En otras palabras, las transferencias de población del sector de subsistencia al capitalista, como lo supone Lewis (1954), habrían registrado una reversión considerable, como resultado del proceso de la apertura de la economía con excedentes absolutos de mano de obra.

⁸¹ Entre otros, consúltense los siguientes trabajos: Atkinson, A.B. (1999), Cornia, A. (1999), Gottwald, K. y H. R. Hemmer (1998), Stewart, F. y A. Berry (2000).

⁸² Con excepción de Honduras en el medio rural.

⁸³ Con excepción de Honduras en el medio urbano.

se contaría el notable incremento de la mano de obra calificada en los últimos lustros, que desplazan a los trabajadores con menores o ningún grado de calificación.⁸⁴

Desde esta óptica, el fenómeno tendría una explicación combinada, y sería resultado de efectos tanto desde el lado de la oferta como de la demanda de mano de obra calificada, lo que resulta de considerable relevancia por sus efectos sobre la dispersión salarial y de ésta sobre la distribución del ingreso y de los índices de pobreza.

En resumen, pese al reinicio del crecimiento económico durante los noventa, en la mayoría de los países —con la excepción de Panamá— se impulsó un avance del empleo formal que, sin embargo, no habría sido capaz de absorber la mano de obra procedente del sector agrícola hacia el medio urbano, además de que se amplió la oferta laboral neta de emigración al exterior. Por ende, se incrementó la importancia del empleo tradicional e informal, tanto en el campo como en la ciudad, con una creciente ubicación en sectores de baja productividad, polarizados respecto de los trabajadores que, con mayores niveles educativos, se colocan preferentemente en los sectores modernos. Como resultado se multiplicaron los contrastes de productividad entre el sector capitalista y el de subsistencia, y esa mayor heterogeneidad estructural se estaría reflejando en los marcados contrastes en las remuneraciones al trabajo que se establecen en el mercado laboral de los países dualistas.⁸⁵

4. Efectos sobre los niveles y dispersión de las remuneraciones al trabajo

El comportamiento y operación del mercado de trabajo debe reflejarse en términos de los movimientos de las remuneraciones laborales. En relación con este punto, cabe señalar algunas regularidades detectadas en los países analizados en relación con: a) los niveles de las remuneraciones reales al trabajo, y b) el grado de su dispersión.

a) Niveles de las remuneraciones reales al trabajo

En el capítulo II se hizo notar que la instrumentación de programas de estabilización y ajuste en las dos últimas décadas se apoyaron, entre otros expedientes, en la reducción de la demanda agregada, proceso en el cual la disminución de los salarios reales habría desempeñado un papel de relevancia, lo que se facilitó por la existencia de mano de obra excedente en las economías. A escala macroeconómica ello se corresponde con la relación entre los niveles

⁸⁴ Para una amplia discusión de esta hipótesis, y su comprobación en el caso de México, véase Hernández Laos y otros (2002).

⁸⁵ Paralelamente, existen pruebas —por lo menos para el caso mexicano— de que el aumento del empleo en los sectores tradicionales e informales estaría explicando el precario desempeño de las economías en términos del crecimiento de su productividad total de los factores (PTF) como se detectó en el capítulo previo de este documento. A su vez, ésta sería una de las principales causas de que el crecimiento económico de los noventa no fuera más acelerado, a juzgar por lo que cabría esperar de la reiniciación del proceso de acumulación de capital provocado por las dinámicas corrientes de inversión extranjera directa generadas a consecuencia de la apertura de la cuentas corriente y de capitales de las economías. Para la explicación en el caso de México, véase Bosworth (1998), Banco Mundial (1998) y Hernández Laos, Garro y Llamas (2000).

medios de productividad laboral y las remuneraciones promedio de la economía, lo cual significa considerar la participación de las remuneraciones salariales en el ingreso a escala nacional.

Se ha planteado (Hernández Laos, 2000a) que por medio de la adaptación del modelo de Kalecki (1956)⁸⁶ a una economía abierta, la participación de los salarios en el ingreso queda determinada, además de por el “grado de monopolio”, por la relación entre el inverso del tipo de cambio real y la tasa real de salarios de la economía, variables clave que en el caso de México explican con elevada exactitud los efectos de la aplicación de las políticas de ajuste y estabilización instrumentadas.⁸⁷

Por una parte, la evolución del tipo de cambio real obedece a fenómenos macroeconómicos y monetarios; por otra, en la determinación de los salarios reales repercute no sólo la operación del mercado de trabajo, sino también el funcionamiento y la aplicación de las regulaciones institucionales respectivas. El excedente de mano de obra debería de condicionar una remuneración real al trabajo a nivel de subsistencia, como lo plantea Lewis (1954), determinada en el sector tradicional de la economía, especialmente en períodos de escaso crecimiento de la demanda en el sector capitalista, como habría sido característico de los años ochenta en la totalidad de los países. No obstante, hay que considerar la existencia de dos factores adicionales en la determinación de los niveles salariales: a) las instituciones y prácticas laborales, y b) el grado en que las autoridades laborales obligan al cumplimiento de las prescripciones legales.

Se ha destacado en capítulos previos la tendencia generalizada registrada en los países para flexibilizar las prácticas laborales, en términos numéricos o salariales, y mediante cambios en la legislación, o en términos de una flexibilización *de facto*, como en Costa Rica y México. Ello y la paulatina pérdida de cobertura de la fuerza de trabajo sindicalizada habrían tenido efectos adicionales de relevancia para determinar las tendencias de los salarios reales en las últimas dos décadas.

El cuadro 26 presenta, a través de dos indicadores, la evolución de los salarios reales en las economías consideradas: a) la de los salarios mínimos, y b) la de los salarios manufactureros. Además de los notables contrastes entre los países, es evidente que, en relación con los salarios mínimos, éstos descendieron —salvo en Panamá— durante la década de los ochenta, con especial fuerza en México y en la República Dominicana. El deterioro de los salarios mínimos sólo continuó en México durante los noventa. Los demás países en mayor o menor medida recuperaron parcialmente el poder adquisitivo perdido, si bien vale recordar que el grado de

⁸⁶ Véase Kalecki, M. (1956), *Teoría de la dinámica económica*, Fondo de Cultura Económica, México.

⁸⁷ La causalidad es la siguiente: una devaluación del tipo de cambio real mayor que el incremento real de los salarios provoca una reducción de la participación de los salarios en el ingreso nacional. La dramática pérdida de participación de éstos durante la aplicación de los programas de ajuste y estabilización de 1976, 1982-1983, 1986-1987 y 1995 se explica de manera muy precisa por el rezago de los salarios reales frente a la devaluación del tipo de cambio real. Cabe plantear la hipótesis de que la relativamente creciente participación de los salarios en el ingreso nacional que se observa en Costa Rica en los últimos 20 años podría explicarse, muy probablemente, por la relativamente escasa modificación que se habría observado en ese país en el tipo de cambio real a partir de 1983 frente a la sostenida tendencia al aumento de los salarios reales a partir de ese año. La tendencia de la distribución funcional en Costa Rica y su comparación con la de México puede encontrarse en CEPAL (2002b), cuadro 17, p. 43.

cumplimiento de la norma —en este caso, el salario mínimo— depende de la fortaleza de las instituciones obligadas a hacer efectivo su pago.⁸⁸

El otro indicador —el salario real manufacturero— habría seguido un comportamiento similar al descrito para los salarios mínimos, es decir, una sistemática reducción durante los ochenta —de nuevo, con la excepción de Panamá— y una desigual recuperación en los noventa, especialmente en Costa Rica y Panamá, y en menor medida en la República Dominicana y México. En el agregado de las dos décadas, sin embargo, la recuperación salarial de los noventa en términos reales no habría sido suficiente para revertir el dramático deterioro sufrido en los ochenta, con la excepción de Panamá y quizá Costa Rica, deterioro que habría sido particularmente agudo en Honduras, México y la República Dominicana.

Los bajos niveles salariales en la actualidad constituyen la herencia de la “década perdida”, de la cual la mayoría de los países analizados no se alcanzaron a reponer en los noventa, pese a la reanudación del crecimiento económico y de la demanda de mano de obra, que habría sido insuficiente en el sector formal de la economía como para absorber el creciente excedente de fuerza de trabajo, inclusive considerando las importantes corrientes migratorias al exterior de México y la República Dominicana. En todos los países, el proceso de flexibilización laboral habría evitado una mayor recuperación salarial en las manufacturas, dado que ese habría sido uno de los expedientes para mantener abatido el costo unitario de la mano de obra, factor de importancia en la atracción de la inversión extranjera directa.

b) Dispersión de las remuneraciones laborales

Un fenómeno concomitante al anterior fue la profundización de la dispersión salarial en la mayoría de los países. A título ilustrativo obsérvese la relación entre el salario manufacturero y el mínimo en el cuadro 26, que en términos generales estaría representando la relación entre mano de obra calificada y no calificada. Si bien la diferencia entre ambos⁸⁹ a principios de los ochenta no era muy acusada en la mayoría de los países (con la excepción de México), en 1990 se había incrementado 2% en Costa Rica, 16% en la República Dominicana y cerca de 360% en México, en tanto que en 2000 en Costa Rica la diferencia había aumentado 21%, 6% en la República Dominicana y cerca de 720% en México; a su vez, en Honduras de ser negativa pasó

⁸⁸ Debe recordarse que el salario mínimo constituye en la mayoría de los países el pago a la mano de obra no calificada (con la excepción de Costa Rica, en donde se cubre una diversidad de ocupaciones especializadas). Por ello, el deterioro en términos reales se ve agudizado por la continua expulsión de mano de obra del sector agrícola, especialmente en los casos en que la propiedad de la tierra se encuentra notablemente concentrada. Además, en estos países el coeficiente de Gini sobre la distribución de la tierra es considerablemente alto, del orden de 0.8 en países como Costa Rica, Panamá y México, y relativamente menor —entre 0.65 y 0.75— en Honduras y la República Dominicana, niveles que dan cuenta de patrones de concentración de la tierra sumamente elevados. Recuérdese que Carter (2000) muestra cómo ello tiene efectos importantes que inhiben la acumulación de capital humano en el campo, manteniendo bajos los salarios agropecuarios. Ha argumentado Lewis (1954) y más recientemente Morley (2000) que esta situación determina un bajo salario para la mano de obra no calificada, no sólo en las zonas rurales sino también en las urbanas, lo cual tiene a su vez efectos determinantes sobre la dispersión salarial.

⁸⁹ Medido por la relación salario manufacturero/salario mínimo.

al 3.6% y sólo en Panamá no se ampliaron los contrastes salariales medidos por las diferencias entre el manufacturero y el mínimo.⁹⁰

Información procesada por la CEPAL (2001b) permite calcular los contrastes relativos en las remuneraciones al trabajo⁹¹ según años de escolaridad que reciben las personas de entre 25 y 59 años que trabajan más de 20 horas semanales, tanto en la zona rural como en la urbana de los cinco países. Como indicador puede tomarse la relación de ingresos entre los que tienen 13 y más años de escolaridad frente a los que ostentan entre cero y cinco años de instrucción formal (véase el cuadro 27). En los países —y los años— de los que se dispone información queda claro el aumento en los contrastes en las remuneraciones así medidos a lo largo de las dos décadas. Por ejemplo, en el medio urbano Costa Rica pasó de 2.7 veces en 1980 a 2.9 veces en 1990 y a 3 veces en 2000, mientras que en México se movieron de 3.7 veces a 2.8 veces y a 6.3 veces, respectivamente. En contraste, Honduras redujo los diferenciales de 6.2 veces en 1990 a 4.4 veces en 2000, y Panamá mantuvo constantes las diferencias a lo largo de las dos décadas en alrededor de 3.5 veces. Contrastes un poco menos acentuados —pero con similar tendencia— se observan en el medio rural de los países.

Con miras a tener un criterio de mejor evaluación, se calculó el coeficiente de variación en cada uno de los años y zonas. Las tendencias de este indicador son bastante más regulares, ya que muestran que en el medio urbano la dispersión salarial se acrecentó tanto en los ochenta⁹² como en los noventa,⁹³ y en las zonas rurales el comportamiento fue inverso durante los ochenta —es decir, una tendencia hacia menor dispersión salarial—, mientras que en los noventa la trayectoria fue en ascenso, de nuevo con la excepción de Honduras.

Información notablemente más desagregada se obtuvo respecto de México, que a partir de los microdatos de las muestras censales de 1990 y 2000 permitió el cálculo de funciones mincerianas de ingresos. De esta manera, se pueden estandarizar las diferencias de género, de edad, de sector y de ocupación, con el propósito de medir el aumento de la dispersión de las remuneraciones medias debidas a diferencias en los niveles educativos de los ocupados. Los resultados se reportan en el cuadro 28.⁹⁴ Respecto de trabajadores con cero años de educación formal, los diferenciales salariales de las personas con escolaridad primaria —completa e incompleta— se mantuvieron constantes en 17%; sin embargo, para quienes cursaron secundaria —completa e incompleta—, la remuneración relativa se incrementó en 8 puntos porcentuales, al pasar de 33.6% en 1990 a 41.6% en 2000. Por su parte, para los que declaran tener preparatoria —completa e incompleta— los diferenciales salariales se ampliaron en 19.9 puntos, al pasar de 46.9% a 68.8%, y para quienes estudiaron licenciatura (incompleta) se elevaron en 28.6%, y en 32.8% los que la tienen completa (de 77.5% en 1990 a 110.3% en 2000).

⁹⁰ El hecho de que en Honduras en los ochenta y en Panamá a lo largo de las dos décadas el salario manufacturero haya sido menor que el mínimo, hace suponer que el cumplimiento de la norma —salario mínimo— no se exige con fuerza en ambos países, lo que estaría demostrando que no basta con el establecimiento de la protección salarial, sino que además las autoridades laborales hagan forzoso su cumplimiento.

⁹¹ Incluye remuneraciones salariales y remuneraciones por autoempleo.

⁹² Con la excepción de Panamá.

⁹³ Con la excepción de Honduras.

⁹⁴ Tomado de Hernández Laos, E. y J. Velázquez Roa (2002a), cuadro 14.

Estos resultados evidencian que, estandarizando por diferentes variables, durante la década de los noventa en México se acentuaron dramáticamente las diferencias salariales entre los diversos estratos educativos de la población ocupada. Este fenómeno, que en mayor o menor intensidad ocurrió también en los demás países analizados, expresa con claridad el sistemático aumento en los índices de dispersión salarial en el mercado laboral.

Ya se ha hecho mención de algunas explicaciones de lo anterior en párrafos precedentes. Recuérdese, por ejemplo, que el crecimiento del empleo con mayores niveles educativos, frente al relativo estancamiento del que posee niveles bajos o nulos, suele atribuirse a la naturaleza sesgada hacia las habilidades del cambio tecnológico más reciente, que sería consecuencia —al menos en parte— de las significativas corrientes de IED captadas en el área durante los noventa. Otra explicación complementaria se ha esgrimido —también para el caso de México— en el sentido de que los gravámenes arancelarios previos a la apertura comercial protegían preferentemente la producción de bienes intensivos en trabajo no calificado, de manera que el proceso de desgravación arancelaria habría tendido a favorecer el empleo de mano de obra relativamente más calificada.⁹⁵

En relación con los propósitos de este estudio resulta especialmente relevante la generalizada tendencia que se observa en la mayoría de los países hacia el acrecentamiento de la dispersión salarial, que tiene un efecto de consideración en los patrones de la distribución del ingreso, como se examina en el siguiente capítulo.

5. Recapitulación

En la transición desde una economía “cerrada” a una economía “abierta” el mercado laboral de Costa Rica, México, la República Dominicana y, en menor medida, el de Honduras, se comportó de manera muy cercana a lo que cabría esperar de economías dualistas con excedentes absolutos de mano de obra, de acuerdo con el modelo de A. Lewis (1954), en relación con las modalidades características de los países en desarrollo que reciben las corrientes de inversión y tecnología extranjera, especialmente en un sector exportador de productos —manufactureros en este caso— orientado al abastecimiento del país en el que se origina la IED.

Dichos efectos sobre el mercado laboral tienen diversas facetas, entre las que se han destacado las que influyen por el lado de la oferta de fuerza de trabajo y, por el lado de la demanda, las que determinan el crecimiento del empleo en el sector moderno de las economías, así como sus efectos sobre la cuantía, tendencia y dispersión de las remuneraciones laborales.

Con respecto a la transición demográfica, el efecto inducido en la modificación de la estructura de edades de la población, en la cual se eleva significativamente el porcentaje en edades activas, junto con el incremento en las tasas netas de participación, así como la migración

⁹⁵ Esta argumentación la realiza Robertson, R. (2000). Este autor encuentra que alrededor de la mitad del incremento de la dispersión salarial en el caso de las manufacturas mexicanas obedecería a este fenómeno, y el 50% restante sería consecuencia del sesgo tecnológico inclinado a las habilidades. Una explicación, basada en el cálculo del modelo de Katz y Murphy que apoya estas conclusiones, se encuentra en Hernández Laos, Garro y Llamas (2000c), capítulo 3.

rural-urbana, han generado un dinámico incremento de la oferta laboral en el medio urbano de la mayoría de los países examinados, a pesar de la paulatina disminución en el ritmo de crecimiento de la población. Ello obliga al sector urbano a generar las plazas suficientes en el sector formal para absorber el excedente de mano de obra, constituido de forma creciente por mujeres que se incorporan en los dos extremos de la escala distributiva. La migración internacional, en especial a los Estados Unidos, procedente principalmente de México y de la República Dominicana, se traduce en una disminución de la presión en el mercado de trabajo por el lado de la oferta, ante la insuficiencia de oportunidades de empleo bien remunerado en los países de origen de los migrantes.

Desde el punto de vista de la demanda, es evidente que, pese al reinicio del crecimiento económico durante los noventa, en la mayor parte de los países —con la excepción de Panamá— se presentó un ascenso del empleo formal que fue incapaz de absorber el desplazamiento de mano de obra procedente del sector agrícola hacia el medio urbano. Como consecuencia, se elevó la importancia del empleo tradicional e informal, tanto en el campo como en la ciudad. Así, se expandió el empleo en sectores de baja productividad, polarizado respecto de los trabajadores que, con mayores niveles educativos, se ubican preferentemente en los sectores modernos de las economías.

Luego se incrementaron también los contrastes de productividad entre el sector formal y el de subsistencia, y esa mayor heterogeneidad estructural se estaría reflejando en fuertes contrastes en las remuneraciones al trabajo vigentes en el mercado laboral de los países dualistas. Paralelamente, existen pruebas —al menos para el caso mexicano— de que la elevación del empleo en los sectores tradicionales e informales explica el precario desempeño de las economías en términos del crecimiento de su productividad total de los factores (PTF), lo que a su vez sería una de las principales causas del lento crecimiento económico de los noventa.

El examen de las tendencias muestra, además, que durante los ochenta tendieron a bajar los salarios reales casi en todos los países, y que durante los noventa se reinició su crecimiento, que no compensó el deterioro de la década previa. Así, los bajos niveles salariales en la actualidad constituyen la herencia de la “década perdida”, de la cual la mayoría de los países analizados no se alcanzaron a reponer en los noventa. Asimismo, en todos los países, el proceso de flexibilización laboral habría evitado una mayor recuperación salarial en las manufacturas, dado que ese habría sido uno de los expedientes utilizados por gobiernos y empresas para atraer la inversión extranjera directa.

Por último, cabe subrayar la generalizada tendencia registrada en la mayoría de los países hacia una mayor dispersión salarial, que tiene un efecto de consideración en los patrones de la distribución del ingreso.

V. EFECTOS SOBRE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y LA POBREZA

1. Introducción

En este punto es preciso recordar que los países guardan especificidades en las características y los tiempos que requirieron en la instrumentación de las reformas orientadas a insertar sus economías en las corrientes mundiales de comercio, inversión y tecnología.

De los países analizados, el primero en abrir su cuenta corriente a través de la liberalización comercial fue México entre 1985 y 1987. En los primeros años de los noventa se procedió a la profundización de la cuenta de capitales y a la instrumentación de políticas de desincorporación de activos públicos, que en rigor habían comenzado desde la primera mitad de los ochenta, al igual que el gradual pero sostenido proceso de flexibilización laboral *de facto* en las manufacturas (Hernández Laos y Aboites, 1993).

Costa Rica también dio inicio a la apertura en 1985-1986, aunque de manera más gradual que México. Luego, el proceso se extendió y se consolidó a lo largo de la primera mitad de los noventa, y la apertura de la cuenta de capitales —también gradual— observó una cronología similar, a la par que su proceso de adelgazamiento del Estado, mediante la concesión de servicios públicos. Las adecuaciones a la legislación laboral comenzaron a principios de los noventa, lo mismo que la flexibilización también *de facto*.

La apertura comercial de Honduras arrancó en 1988, y en 1996 ya era de las más avanzadas en la región centroamericana. El proceso fue gradual y continuó hasta 2000; en contraste, la apertura de la cuenta de capitales fue comparativamente posterior y se inició en 1996, aunque algunas modificaciones a la legislación que regula la inversión extranjera se habían adoptado desde 1992. La desincorporación de activos públicos fue menos intensa; comenzó apenas en 1998 y continúa en la actualidad. En este país no se han dado pasos conducentes a promover cambios en la legislación laboral, pero algunas de las disposiciones existentes admiten cierta flexibilidad.

En la República Dominicana, el Nuevo Programa Económico data de 1990, y el proceso se profundizó en 1993 y continuó hasta 1997. Una cronología similar se aprecia en el proceso de apertura de su cuenta de capitales que culmina con la Ley de Inversión Extranjera en 1995 y sus reglamentos y reformas en 1996-1997. Las privatizaciones se comenzaron entre 1991 y 1993 mediante la capitalización de empresas públicas. La flexibilización laboral empezó con el nuevo Código del Trabajo de 1992, que otorga facultades especiales en materia laboral a las zonas francas.

El caso de Panamá es el más tardío en materia de reformas. Si bien su economía presenta desde hace varias décadas un sector abierto a la competencia internacional, el sector doméstico se encontraba notoriamente regulado y protegido hasta que en 1997 el país se integró a la OMC, y en los siguientes años amplió aún más su apertura comercial. La venta de empresas públicas,

comenzada entre 1991 y 1993, se acentuó en 1998 con la privatización parcial del sector eléctrico. En términos laborales, las reformas legales se empiezan a implementar en 1992, y la de mayor alcance se habría operado en 1995. Esta economía es *sui géneris*, porque su dinamismo escasamente provino de la ISI, sino que radicó en un sector abierto al exterior, prestador de servicios, que todavía goza de predominio.

En síntesis, es válido concluir que Costa Rica y México comenzaron su proceso de apertura desde la segunda mitad de los ochenta, la República Dominicana un poco después, a principios de los noventa; en Honduras sus efectos se perciben a partir de la segunda mitad de los noventa y en Panamá, la apertura del sector doméstico no se manifiesta sino hasta bien entrada la década de los noventa.

Asimismo, la cronología anterior debe considerarse en el contexto de la puesta en marcha de procesos de estabilización y ajuste en la totalidad de los países analizados que habrían generado recesiones profundas, especialmente durante la década de los ochenta con la crisis de la deuda y sus secuelas, y en diversas ocasiones en los noventa, como en el caso de Costa Rica entre 1981-1983 y 1991; en México en 1982-1983, 1986-1987 y en 1995; en la República Dominicana en 1985 y en 1990-1991; en Panamá en 1983-1984, 1988-1989 y en 1995, y en Honduras en 1982-1983, 1990-1991, 1994 y 1999. Por último, vale recordar que, en el agregado, y con la sola excepción de Honduras, el crecimiento económico de los países restantes habría sido comparativamente más dinámico en los noventa que en los ochenta.

El interés analítico en este capítulo es captar los efectos de los procesos de inserción de las economías sobre dos fenómenos: la distribución del ingreso y la evolución de la incidencia, intensidad y severidad de la pobreza en los cinco países examinados. Un tratamiento riguroso requiere información con dos características: a) series de largo plazo, y b) datos con la periodización específica para cada país. Sin embargo, la información utilizada adolece de algunas limitaciones, derivadas tanto de problemas de comparabilidad por cuestiones metodológicas de cálculo, como por la disponibilidad limitada a los años en los que se han levantado encuestas de hogares en los diversos países, que difícilmente coinciden con la periodización exigible.

En este sentido, sólo se ha conseguido información parcial sobre ambos fenómenos. Con respecto a la distribución del ingreso de los hogares, se utilizan dos series de la CEPAL que no son comparables entre sí y se refieren, respectivamente, a diversos años de los ochenta, y a diversos años de los noventa. Pese a la no comparabilidad de las series —de acuerdo con las apreciaciones de la CEPAL—, es factible formarse una idea de la evolución de los fenómenos

dentro de cada país en ambas décadas de manera separada.⁹⁶ Para años anteriores a los ochenta sólo se ha conseguido información consistente y comparable sobre Panamá y México,⁹⁷

La comparabilidad de las estimaciones de la pobreza es de naturaleza todavía más problemática, ya que además de los involucrados en la medición de la distribución del ingreso intervienen muy variadas decisiones en relación con el método a aplicarse.⁹⁸ En el caso de esta investigación, la información conseguida sobre la evolución de diversos indicadores de pobreza tiene como fuente la propia CEPAL, y sólo se refiere a estimaciones consistentemente comparables de la misma institución sobre algunos años de la década de los noventa.⁹⁹ Información no estrictamente comparable de la misma institución sobre algunos países del área se refiere a las décadas de los setenta y ochenta, y se ha hecho uso sólo de la que es comparable en términos metodológicos. Otras series de mayor plazo —especialmente en el caso de México— comparables en sus propios términos son utilizadas para el examen de este país en el largo plazo. Por último, en el caso de la República Dominicana sólo se dispuso de información sobre 1997, por lo que no es posible evaluar los efectos sobre la distribución del ingreso y la pobreza en ese país. Con objeto de realizar algunas observaciones al respecto se hace uso de los resultados presentados por Aristi Escuder (2000) que, aunque se basan en simulaciones de situaciones contrafactuales, aportan una idea muy general y parcial de la probable distribución del ingreso y la pobreza antes de los procesos de apertura.

En el segundo apartado de este capítulo se examina, primero, con la estadística disponible —y comparable en términos metodológicos—, la evolución que habría seguido la distribución del ingreso por habitante de los hogares previo a 1980, que se supone representativa en general del curso de este fenómeno durante la última parte del proceso de la ISI en una economía cerrada. Con las limitaciones ya apuntadas, se procede entonces a explorar la evolución del fenómeno

⁹⁶ Los problemas implícitos en la comparación interespacial e intertemporal en materia de distribución del ingreso son numerosos y han sido expuestos por especialistas en diversos foros. El más importante es, quizá, el referente a la insuficiente cobertura de las encuestas en relación con los agregados de la cuenta de hogares de los sistemas de cuentas nacionales, problema que obedece tanto a subreporte por parte de las familias como a problemas de truncamiento (véase Altimir, O., 1987, y Cortés, F., 2001). La dificultad en la comparabilidad de la citada información procesada por la CEPAL estriba en que los coeficientes de Gini y la distribución del ingreso presentados en las series anteriores de la institución se realizaban mediante el ordenamiento de hogares de acuerdo con su ingreso por habitante y la acumulación de su ingreso total, en tanto que en las últimas series la acumulación se realiza en función del ingreso por habitante de las personas. El efecto es que los coeficientes de Gini y las distribuciones del ingreso que resultan de ambos procedimientos no son comparables entre sí. Para una discusión, véase CEPAL (2001b), p. 72.

⁹⁷ Sobre el caso de Panamá, véase Sahota, G.S. (1990). Sobre el caso de México, Hernández Laos, E. y J. Velázquez Roa (2002a),

⁹⁸ No es éste el lugar para discutir los problemas metodológicos involucrados. El lector interesado puede remitirse a una evaluación recientemente hecha en este sentido por un panel de expertos para el gobierno mexicano: *Medición de la pobreza: Variantes metodológicas y estimación preliminar*, Secretaría de Desarrollo Social, México, julio de 2002.

⁹⁹ La CEPAL distingue dos conceptos en este sentido: a) indigencia, que hace referencia a las personas cuyo ingreso por habitante no es suficiente para cubrir el costo de una canasta alimentaria con los requerimientos nutricionales indispensables para una vida saludable, y b) pobreza, que abarca a las personas cuyo ingreso no alcanza para cubrir la anterior canasta alimentaria, mas otras necesidades no alimentarias como las satisface un estrato de referencia de la población.

durante los ochenta, que en los casos de Costa Rica y México recoge ya parte de los efectos de los procesos de apertura, además de los efectos combinados del ajuste y la estabilización. Con todo, el énfasis se pone en el análisis de la información referida a la década de los noventa en la que —con diferente intensidad— los procesos de apertura habrían avanzado en todos los países, a diferente velocidad y temporalidad.

Todas las tendencias anteriores se contrastan con las hipótesis presentadas en el capítulo I de este documento, a fin de detectar, en forma cualitativa, en qué medida la evidencia empírica las apoya y en qué países. Se efectúa luego una generalización que, con las obvias limitaciones de tiempo y espacio, plantea algunas bases para el desarrollo de políticas tendientes a disminuir las notorias desigualdades que afectan a la mayoría de estos países.

En la tercera parte se procede de manera similar, pero en relación con la evolución de los indicadores de pobreza. Así, se analiza la escasa evidencia comparable respecto de las décadas previas a la de los noventa, y se profundiza en el examen de esta década, sobre la que se dispone información rigurosamente homogénea y comparable. Como en el caso anterior, se destacan algunos de los factores que explican la evolución de estas tendencias, entre las cuales se distinguen los efectos de la distribución del ingreso —discutidos en el apartado previo— y los que se derivan del crecimiento (o ausencia de crecimiento) económico en los países.

Pese a la provisionalidad de las conclusiones, en la última sección del capítulo se ofrece una reflexión final en forma de recapitulación.

2. Efectos sobre la distribución del ingreso

a) Tendencias en la distribución del ingreso

Como ya se hizo notar, no se dispone de estimaciones oficiales de largo plazo sobre bases metodológicas comparables que muestren la evolución de la distribución del ingreso de los hogares en las décadas previas a los ochenta. Sólo se cuenta, en el caso de México, con las estimaciones de Altimir (1983) sobre los años 1963, 1968 y 1977, las cuales han sido actualizadas sobre las mismas bases por Hernández Laos (1998) para los siguientes años para los que existen encuestas de ingresos y gastos de los hogares en México. Con relación a Panamá, existen las estimaciones ya citadas de Sahota (1990), referidas a los años 1970, 1980 y 1983.

Ambas estimaciones muestran que, en las décadas previas a la de los ochenta, la distribución del ingreso de los hogares se desconcentraron de manera paulatina pero consistente, si esas tendencias se evalúan por la evolución del coeficiente de Gini. En el caso de México, éste pasó de 0.606 en 1963 a 0.586 en 1968, a 0.518 en 1977 y a 0.501 en 1984;¹⁰⁰ en tanto que en

¹⁰⁰ En este caso, las tendencias desconcentradoras del ingreso de los hogares se confirman por la evolución de otros indicadores, como la desviación estándar de los logaritmos y el coeficiente de Theil, así como por el análisis visual del no cruzamiento de las curvas de Lorenz, lo que permite asegurar que la distribución en 1984 habría sido menos concentrada que en todos los años previos. Véase Hernández Laos (1998).

Panamá el mismo indicador adoptó los siguientes valores: de 0.570 en 1970 descendió a 0.49 en 1980, y a 0.46 en 1983 (Sahota, 1990).

Ambos procesos habrían sido similares y corresponderían —más en el caso de México que en el de Panamá— al período medio y avanzado de la ISI, período en el que podría asumirse que estos países habrían transitado por la parte descendente de la curva “U” invertida de Kuznets-Lydall antes de iniciar la transición hacia la apertura de sus economías (en el caso de Panamá, de su sector doméstico).

Para el análisis de las tendencias en los ochenta se dispone de estimaciones de la CEPAL que se basan en la metodología previa de esa institución, la cual —como ya se ha dicho— no es comparable con las estimaciones posteriores referidas a los noventa. En el cuadro 29 se ofrece la información respectiva, desglosada por áreas rurales y urbanas. En México se observa que en ambas se registró una notable reversión de las tendencias redistributivas entre 1984 y 1989, período en que se implantó la apertura comercial de manera unilateral (1985-1987): en el caso de las zonas urbanas a través de un aumento en el coeficiente de Gini de más de 1 décimo de punto, y de más de 2 centésimos en el rural.

Una tendencia similar se observa en otros países de los que se cuenta con información: en Panamá, un aumento de 6 centésimas en el ámbito urbano y de cerca de 9 centésimas en el rural entre 1979 y 1989, y de cerca de 4 centésimas en Costa Rica entre 1981 y 1988, período en el que se inició también su proceso de apertura comercial. Sólo en Honduras se reporta una tendencia contraria, es decir, hacia una menor desigualdad en la distribución del ingreso, ya que el coeficiente de Gini disminuyó en cerca de 3 centésimas en las zonas urbanas y de 5 en las rurales entre 1980 y 1992, lapso previo a la apertura de su economía. La carencia de información sobre la República Dominicana impide evaluar sus tendencias distributivas. Pese a ello, cabe afirmar que en tres de los cinco países analizados se habrían registrado durante la década de los ochenta notorias tendencias concentradoras de los módulos distributivos, y que ello habría coincidido con los procesos de apertura comercial en México y Costa Rica.

Las estimaciones más recientes de la CEPAL, si bien no son comparables con las anteriores, sí lo son en lo que se refiere a los diversos años de la década de los noventa, lo que puede dar una idea general de las tendencias seguidas por la distribución del ingreso por habitante de los hogares en dicho período (véase el cuadro 30). Con la nueva metodología, la CEPAL estima que, a escala nacional, el coeficiente de Gini en México habría permanecido relativamente

constante a lo largo de la década en alrededor de 0.539, como producto de una disminución de 3 centésimos en el medio urbano y un aumento de igual magnitud en el rural (cuadros 31 y 32).¹⁰¹

Por el contrario, la distribución del ingreso en Costa Rica en el curso de los noventa habría continuado su proceso de concentración, ya que el coeficiente de Gini a escala nacional se elevó 3.5 puntos porcentuales entre 1990 y 1999, por efecto de un notable incremento (14.2 centésimas) en las zonas urbanas y también elevado (3.8 centésimas) en las rurales.¹⁰²

El caso de Panamá es similar al de México. Precisamente, el país presentó una distribución del ingreso notoriamente concentrada pero de magnitud constante durante los noventa, producto de una muy ligera disminución de la desigualdad en las áreas urbanas, compensada por un aumento, también muy leve, de la desigualdad en las rurales.¹⁰³

Por último, Honduras muestra una tendencia diferente a las ya referidas para los países anteriores, ya que entre 1990 y 1996 tendió a desconcentrarse la distribución del ingreso a escala nacional en cerca de 6 centésimos de punto, y se incrementó entre 1997 y 1999 de manera marginal, también a escala nacional. Entre los dos extremos de la serie, sin embargo, es evidente que tanto en el medio rural como en urbano se redujo la desigualdad en la distribución del ingreso.

Respecto de la República Dominicana sólo se cuenta con estimaciones de la CEPAL sobre 1997, lo que impide evaluar sus tendencias durante la década. No obstante, esta información permite comparar las diferencias en la desigualdad entre países hacia fines de los noventa. Así, en esos años el mayor grado de desigualdad en la distribución del ingreso —a juzgar por el valor del coeficiente de Gini— se encuentra en Honduras (0.564), seguido muy de cerca por Panamá

¹⁰¹ A escala nacional, sin embargo, resulta evidente que no se mantiene el Orden de Lorenz de las distribuciones, puesto que en tanto el coeficiente de Gini permanece constante, la desviación estándar de los logaritmos crece. Esto significa que los hogares más pobres —los primeros dos deciles posiblemente— perdieron participación en el ingreso durante la década. En contraste, el Orden de Lorenz sí se mantiene dentro de las distribuciones urbana y rural. Todo lo anterior permite inferir que las tendencias apuntadas a escala nacional por el coeficiente de Gini no son unívocas y requieren de juicios de valor del investigador para dar más o menos pesos a los distintos segmentos de la distribución. Estas tendencias contrastan con las encontradas por Hernández Laos y Velázquez Roa (2002a), que si bien respaldan la notable ampliación de la desigualdad en México entre 1984 y 1989, encuentran que entre ese año (1989) y el 2000 el coeficiente de Gini se habría elevado 1.5 puntos porcentuales, producto de un aumento en la desigualdad tanto en el sector urbano como en el rural de la economía. Cabe recordar que las estimaciones de Hernández Laos y Velázquez Roa (2000a: 61) siguen puntualmente la metodología originalmente avanzada por Altimir (1983).

¹⁰² En todos los casos se conserva el Orden de Lorenz, por lo que es posible afirmar de manera categórica que en Costa Rica aumentó sistemáticamente la desigualdad en la distribución del ingreso durante los noventa.

¹⁰³ En ambos extremos de la serie se conserva el Orden de Lorenz en cada una de las distribuciones.

(0.554), México (0.539), la República Dominicana (0.517) y, con una concentración significativamente menor, Costa Rica (0.473).¹⁰⁴

Aunque las diferencias en el grado de desigualdad entre países son de considerable interés, su explicación radica en otras variables, entre las cuales el grado de desarrollo y otras cuestiones de carácter institucional desempeñan un papel crucial.¹⁰⁵ En cambio, de mayor interés es el examen de las tendencias dentro de cada país, que puede resumirse así: en los casos de México y Costa Rica la desigualdad creció desde la segunda mitad de los ochenta, coincidiendo con el respectivo inicio de la apertura comercial. En México se revirtió una clara tendencia hacia la disminución de la desigualdad registrada durante las décadas previas, en que la economía se mantuvo relativamente cerrada mientras transitaba por las etapas intermedias y avanzadas de la ISI. Sin embargo, mientras que en México durante los noventa la desigualdad permaneció elevada aunque relativamente constante, en Costa Rica continuó aumentando en ese lapso, conforme se profundizaban las aperturas comercial y financiera del país, que fueron instrumentadas de manera más gradual que en el caso mexicano.

En Panamá, después de una década de disminución paulatina en la desigualdad —durante los setenta y principios de los ochenta—, se revirtió esta tendencia. El elevado grado de concentración alcanzado hasta entonces, se mantuvo relativamente constante durante los noventa. En el caso de Honduras, por el contrario, se redujo la desigualdad durante los ochenta, proceso que continuó hasta 1997, ya que después la tendencia se comenzó a revertir, especialmente en el sector rural de la economía. No se cuenta con información para evaluar el caso de la República Dominicana, pero evidencia indirecta sugiere que la desigualdad en la distribución del ingreso se habría elevado durante los noventa.¹⁰⁶

b) Contrastación de hipótesis

Como se examinó en el capítulo I, una economía dualista con excedente de mano de obra como el descrito por Lewis (1954), en un contexto de economía cerrada, dependiendo de algunos supuestos concernientes a la constancia de los términos de intercambio entre el sector de subsistencia y el moderno, y si el proceso de transferencia de mano de obra del primero al segundo se mantiene por un tiempo lo suficientemente prolongado, el excedente de mano de obra irá agotándose si el país transita por periodos de acumulación de capital lo suficientemente dinámicos como para rebasar el crecimiento de la población.

¹⁰⁴ El ordenamiento de países es idéntico si se hace con base en el valor de la desviación estándar de los logaritmos, y muy similar —aunque no igual— si se efectúa con base en los índices de Theil y de Atkinson (cuadro 30).

¹⁰⁵ Para el análisis de los determinantes institucionales en las diferencias en la distribución del ingreso entre países véase Robinson, J.A. (2001). Para un examen que destaca la relevancia de las diferencias en el grado de dualismo medido por la magnitud de la concentración de la tierra, véase Bourignon, F. (1990). También: Bourignon, F. y Ch. Morrison (1998).

¹⁰⁶ En efecto, Aristi Escuder (2000: 32), muestra en la economía dominicana a través de la aplicación de escenarios contrafácticos por medio de un modelo de equilibrio general, y a través de técnicas numéricas de microsimulación, que las variaciones relativas y medias salariales generadas por la apertura sobre el mercado laboral habrían incrementado la desigualdad en la distribución del ingreso por habitante de los hogares.

En términos de la distribución del ingreso de los hogares, el proceso seguirá, según Kuznets y Lydall, una trayectoria que semeja una “U” invertida: un aumento en la desigualdad en las primeras fases del desarrollo, seguido por una etapa de disminución gradual una vez superado el máximo, siempre y cuando se observen algunos supuestos de comportamiento en la economía: i) el proceso de transferencia del excedente de población no se interrumpa; ii) los módulos distributivos del sector moderno no conlleven mayores niveles de desigualdad, y iii) las diferencias medias de productividad entre ambos sectores no sufran modificaciones drásticas, y la productividad en el moderno sea mayor que en el tradicional. En este esquema distributivo se supone, al igual que en el modelo de Lewis, que los términos del intercambio entre sectores no sufren modificaciones significativas en el curso del proceso de crecimiento de la economía, la cual se encuentra orientada principalmente al abastecimiento del mercado interno (economía cerrada).

Aun así, a diferencia del modelo neoclásico, el de Lewis (1954) explora lo que podría suceder en la economía si ésta se abriera al exterior y buscara contrarrestar la creciente escasez de mano de obra en países con mayores excedentes, especialmente en países que ahora se consideran en vías de desarrollo. En ese caso, aunque Lewis traza varios escenarios posibles, el que más frecuentemente se ha presentado en la etapa actual de globalización es aquel en el que una economía en desarrollo se inserta en las corrientes internacionales de capital, y recibe IED preferentemente en un sector exportador, cuya producción tiene como destino al país exportador de capital. En ese caso, argumenta Lewis, el país en desarrollo no tiene muchas posibilidades de aumentar sus salarios reales porque corre el riesgo de ahuyentar a la inversión extranjera, ya que ésta encontrará salarios más bajos en otros destinos con mayores excedentes de mano de obra.

El resultado es el crecimiento de un sector exportador con escasas vinculaciones con el resto de la economía, con características de enclave, y con muy pequeños efectos sobre los demás sectores (*spillovers*). En estas condiciones, la acumulación de capital (físico y humano) procede con rapidez, pero no se transmite al sistema económico en su conjunto. En ese contexto —y tomando en cuenta además la repetitiva instrumentación de programas de estabilización y ajuste que se han presentado en los países analizados— cabría esperar que dejen de observarse los supuestos asumidos por Lydall, lo que interrumpirá el proceso de convergencia que presupone la hipótesis de Kuznets-Lydall sobre la disminución paulatina de las desigualdades distributivas asociadas al desarrollo.

Más específicamente, se esperaría que: i) se interrumpa —y más bien se revierta— el proceso de transferencia de población del sector tradicional al moderno; ii) se aumenten las desigualdades dentro del sector moderno de la economía en desarrollo, y iii) se acrecienten las disparidades en los niveles medios de productividad entre ambos sectores. Si alguno —o todos— los supuestos mencionados dejan de observarse durante la primera fase de la transición de una economía cerrada a una abierta, cabría esperar que se acrecentaran las desigualdades en la distribución del ingreso, como producto de una reversión en la dirección de las transferencias de mano de obra en lo que sería la hipotética curva de Kuznets-Lydall, además de obedecer a desplazamientos de ésta hacia arriba y a la derecha que retarda (¿temporal o permanentemente?) el proceso de convergencia y de reducción de las desigualdades hacia etapas más avanzadas de desarrollo.

Como indicador de la reversión de los desplazamientos de mano de obra del sector tradicional al moderno se tomará el acrecentamiento del sector informal de la economía.¹⁰⁷ Como indicador de los movimientos en el grado de desigualdad en el interior del sector moderno se adoptarán los siguientes: i) la ampliación en la dispersión salarial, y ii) el aumento en la desigualdad en las zonas urbanas de la economía. Por último, como indicador del incremento en los contrastes de productividad entre los sectores tradicional y moderno se considerará la dispersión de tales contrastes entre los sectores de la economía.¹⁰⁸ La relación entre estos indicadores y los movimientos observados en la desigualdad en la distribución del ingreso se examinan a continuación para cada uno de los países con objeto de detectar alguna relación sistemática entre ambos fenómenos.

La información sobre México de largo plazo metodológicamente comparable aporta una perspectiva más amplia que en el caso de los otros países. En efecto, la evolución del coeficiente de Gini (gráfico 6)¹⁰⁹ permite apreciar cómo, después de una marcada tendencia decreciente en la desigualdad de la distribución del ingreso, es a partir de la apertura (1985-1987) que se revierte la tendencia y, según estimaciones de sus autores, se habría aumentado marginalmente durante los noventa, en tanto que de acuerdo con las estimaciones citadas anteriormente de la CEPAL se habría mantenido constante. En Hernández Laos (1998) se explican las tendencias previas a la apertura, por lo que aquí sólo se exponen las posteriores a tal fenómeno.

En el caso mexicano, durante los ochenta y los noventa se acentuó la reversión de las transferencias de ocupación del sector tradicional al moderno, a consecuencia de que el empleo en éste no habría sido capaz de absorber la migración del sector rural al urbano, neto de migración al exterior, lo que redundó en un crecimiento relativo del sector informal urbano en la ocupación total (cuadro 20). Además, durante los noventa se profundizó notablemente la dispersión salarial (véase el cuadro 28), lo que repercutió directamente en esa década en el aumento de una parte importante de la desigualdad en la distribución del ingreso por habitante de los hogares,¹¹⁰ y es de suponerse que especialmente en el sector moderno.

Por último, aunque la información mostrada en el cuadro 22 no registra un incremento notable en los contrastes sectoriales de productividad en México, la desagregación a 17 sectores que hacen Hernández Laos y Velázquez Roa (2002a) muestra un considerable aumento, al punto que las tendencias de largo plazo seguidas por el coeficiente de variación que mide esta dispersión es muy similar a la evolución del coeficiente de Gini de la distribución del ingreso por

¹⁰⁷ El mismo Lydall identifica el sector informal urbano como parte sustantiva del sector tradicional dentro de su modelo. Véase Lydall, H.F. (1979: 214).

¹⁰⁸ Para una discusión de la conveniencia y/o limitaciones de estos indicadores, véase Hernández Laos y Velázquez Roa (2002a), capítulo 5.

¹⁰⁹ Tomado de Hernández Laos y Velázquez Roa (2002a: 56).

¹¹⁰ Hernández Laos y Velázquez Roa (2002a), al descomponer por fuentes del ingreso el coeficiente de Gini de 1989 y 2000, encuentran que la contribución del aumento de la dispersión salarial habría sido una de las principales causas del mantenimiento de elevados índices de desigualdad del ingreso de los hogares. La otra causa sería la también elevada contribución a la desigualdad que aportan las rentas de la propiedad, muy probablemente como efecto de los procesos de privatización masiva de empresas públicas que ocurrieron en la primera mitad de los noventa, y que beneficiaron a un sector muy pequeño de la población.

habitante de los hogares, como se muestra en el gráfico 7.¹¹¹ En suma, el caso mexicano parece apoyar las hipótesis de trabajo acerca de los efectos sobre la distribución del ingreso que podría esperarse de la apertura de una economía dualista a las corrientes internacionales de comercio e inversión.

Una situación similar se detecta —con un nivel mayor de agregación— en Costa Rica, donde se acrecentaron durante los noventa los índices de empleo informal urbano, los contrastes intersectoriales de productividad y el grado de su dispersión salarial, a la par que se elevaban de manera sistemática los índices de desigualdad en la distribución del ingreso en los ochenta y noventa, lo que coincide con el inicio de su proceso de apertura al exterior y su ulterior profundización.

En el caso de Panamá, después de un paulatino proceso tendiente a la disminución de las desigualdades en los setenta y principios de los ochenta, en la segunda mitad de este decenio el proceso se revirtió y se mantuvo a elevados niveles de desigualdad durante los noventa. A su vez, la evidencia presentada en el capítulo previo muestra, en este caso, que Panamá no habría registrado aumentos de significación en la importancia del empleo informal, por lo que dada su escasa emigración neta al exterior, el sector formal habría sido lo suficientemente dinámico en esa década para absorber los excedentes de población agrícola. Sin embargo, en los noventa en este país se incrementaron tanto los contrastes intersectoriales de productividad como de las remuneraciones salariales, lo cual no amplió la desigualdad de la distribución del ingreso de los hogares, aunque sí se mantuvo en niveles altos durante la década de los noventa, como en el caso de México.

El caso de Honduras es diferente, puesto que la desigualdad en la distribución del ingreso se habría abatido a lo largo de la década de los ochenta y los primeros siete años de los noventa, y sólo aumentó a partir de ese año, lo que en cierta forma coincide con la tardía instrumentación de las reformas adoptadas en este país para insertar su economía en los procesos de la globalización. Aun así, la información muestra que en Honduras se habría agudizado durante los noventa la reversión de la transferencia de mano de obra del sector tradicional al moderno, y se habrían incrementado los contrastes intersectoriales de productividad, aunque la dispersión salarial no indica que haya sufrido una ampliación significativa. Así, no parece que las tendencias experimentadas por Honduras en estos indicadores apoyen las hipótesis expresadas en el marco teórico adoptado, lo que constituiría una excepción a la regla.

Por último, el caso de la República Dominicana sólo puede evaluarse de manera parcial. Si se han de considerar los resultados ya comentados de Aristi Escuder (2000), la distribución del ingreso por habitante de los hogares se habría incrementado durante los noventa, lo que según las simulaciones del autor sería consecuencia del aumento en la dispersión salarial y, según nuestra información, sería congruente con el aumento experimentado por los contrastes intersectoriales

¹¹¹ Este gráfico, tomado del trabajo de los mismos autores, muestra ambas variables en forma estandarizada para evitar sus diferencias de escala. Si bien son pocas observaciones en conjunto —nueve solamente—, la asociación es positiva y estadísticamente significativa, como lo muestra un coeficiente de correlación de 0.541, que es diferente de cero al 5% de probabilidad. Para un análisis de las observaciones atípicas de 1994 y 1996, véase Hernández Laos y Velázquez Roa (2002a: 99).

de productividad que se registraron durante la década pasada en este país, según se desprende del cuadro 22 del anexo.

En resumen, aunque no de manera generalizada, la información presentada en este documento es compatible —con la excepción de Honduras— con las hipótesis esbozadas en el primer capítulo. Si ese fuera el caso, habría alguna base para postular que la naturaleza y las características propias de las economías dualistas con excedentes absolutos de mano de obra, al abrirse a las corrientes internacionales de comercio, inversión y tecnología, enfrentan una serie de transformaciones características que modifican los patrones de la distribución del ingreso de los hogares, tendiendo a incrementar la desigualdad, lo que en términos teóricos sería el resultado de un desplazamiento de la curva de Kuznets-Lydall hacia arriba y hacia la derecha.

Ello implica que se estaría transitando a otra ruta que posiblemente tenderá a converger hacia menores niveles de desigualdad, pero más adelante, a mayores estándares de ingreso por habitante de las economías abiertas. Ello plantea la pregunta crucial sobre si la mayor desigualdad actual tiene carácter permanente o es sólo temporal, en cuyo caso sería cuestión de tiempo para que los países se ubicaran de nuevo en otra ruta convergente.¹¹²

3. Efectos sobre la pobreza y la indigencia

Los niveles medios de pobreza en una sociedad son producto de un complejo conjunto de factores de carácter económico, social, antropológico, inclusive de poder, entre los distintos grupos que la componen. Desde una óptica bastante más sencilla, sin embargo, puede afirmarse que la evolución de los niveles de pobreza depende, *grosso modo*, de dos cuestiones: a) la forma como se distribuye el ingreso de la sociedad, y b) la dinámica que adopta su proceso de crecimiento económico (McGreevey, 1980: 1).

Hay razones para afirmar que, en el contexto de una economía dualista, los procesos de apertura externa y globalización conducen a módulos distributivos del ingreso más concentrados, que revierten la tendencia hacia la menor desigualdad que caracterizó a las últimas etapas del proceso de sustitución de importaciones.

Este cambio en las tendencias distributivas apunta a la posibilidad de que los índices de pobreza también se hubiesen elevado. A su vez, después del pobre desempeño de las cinco economías durante los ochenta, el crecimiento económico se dinamizó durante los noventa, con la excepción de Honduras, y ello habría contribuido a la disminución de los índices de pobreza durante esa década.

¹¹² Sin embargo, en términos también teóricos, ello sólo podría ocurrir —parafraseando a Lewis— cuando el excedente de mano de obra se redujera significativamente a escala mundial, que es cuando los países ahora en vías de desarrollo podrían comenzar a aumentar sus niveles salariales por arriba de los de subsistencia, un lapso demasiado largo para ser políticamente tolerable en la mayoría de los países, si se piensa en el efecto que sobre los excedentes mundiales de mano de obra tiene el caso de China en la actualidad.

No se cuenta con información comparativa en términos metodológicos para analizar las tendencias de la pobreza durante los ochenta, pero se utilizará el ya citado estudio de Hernández Laos y Velázquez Roa (2002a) para examinar el caso mexicano durante la primera mitad de la década de los ochenta. En efecto, las definiciones y metodologías ahí utilizadas ¹¹³ muestran que la crisis mexicana de principios de los ochenta habría incrementado los índices de pobreza, tanto en términos absolutos como relativos. En términos relativos, el porcentaje de la población en condiciones de pobreza pasó de 42.1% en 1977 a 59.9% en 1984, en tanto que el de pobreza extrema lo hizo de 30.4% a 40.9% en el mismo lapso, lo que representa alrededor de 19 millones más de mexicanos pobres en esos siete años, y un aumento de cerca de 12 millones en pobreza extrema. Entre 1984 y 1989 el incremento de los índices de pobreza habría sido menos radical, ya que pasó de 59.9% a 61.7% el de pobreza moderada y de 40.9% a 41.3% el de pobreza extrema.

La información más completa disponible se refiere a la década de los noventa, y se despliega en los cuadros 33 y 34. ¹¹⁴ En el caso de Costa Rica, se constata que en los noventa el efecto crecimiento económico habría más que compensado el aumento de la desigualdad ya descrito, con lo cual todos los indicadores mostrarían una clara tendencia hacia la disminución, tanto de la pobreza como de la indigencia. Aquella descendió, a escala nacional, del 26.2% de la población en 1990 a 22.5% en 1999, y tanto la intensidad como la severidad de la pobreza se habrían amortiguado. Un fenómeno similar se detecta tanto en las áreas urbanas como en las rurales del país (véase el cuadro 33). En términos de indigencia, la tendencia fue similar, aunque la reducción porcentual menos significativa, y lo que es peor, se habría revertido entre 1997 y 1999, especialmente en el medio rural (véase el cuadro 34). Ello sugiere que el núcleo más pobre de la población tendió a acrecentarse en los últimos años de la década pasada. Con todo, en términos absolutos en Costa Rica disminuyó el número de sus habitantes en condiciones de pobreza en cerca de 800 000 personas, y en 80 000 el de personas en condiciones de indigencia.

¹¹³ Para estos autores, una persona es pobre si su ingreso por habitante no alcanza a cubrir el valor de una Canasta Normativa de Satisfactores Esenciales (CNSE) que incluye, entre otros, los rubros de alimentación, vivienda, cuidados básicos de salud e higiene, cultura y recreación básica, transporte y comunicaciones, vestido y calzado, y pequeñas partidas para presentación personal. Se considera pobres extremos a las personas cuyo ingreso por habitante no alcanza para adquirir el valor de un subconjunto de la CNSE que sólo incluye los rubros de alimentación, utilización de la vivienda y algunos gastos menores en salud, higiene y material educativo básico. Para una discusión *in extenso*, véase COPLAMAR (1983).

¹¹⁴ Las estimaciones son de la CEPAL y son varias las dimensiones sobre las que se mide este fenómeno para cada país. Los índices de pobreza se refieren a los hogares (personas) cuyo ingreso por habitante no alcanza para adquirir una canasta de satisfactores estimada con base en un grupo de población que sirve como referencia. Los que se encuentran en indigencia son aquellos hogares (personas) cuyo ingreso por habitante no alcanza para adquirir una canasta alimentaria básica que cubre los requerimientos nutricionales mínimos para vivir de manera saludable. Cada una de estas mediciones se presentan, a su vez, para: a) escala nacional (totalidad del país), b) áreas urbanas, y c) áreas rurales. En cada una de estas áreas se consideran a su vez tres indicadores: i) la incidencia de la pobreza (H), que mide el porcentaje de hogares y de población que se encuentran por debajo de la línea de pobreza respectiva; ii) la intensidad (PG), que mide en términos porcentuales la “brecha de pobreza”, es decir, el porcentaje del ingreso que les falta a los hogares pobres o indigentes para alcanzar el estándar establecido por la correspondiente línea de pobreza, y iii) la “severidad de la pobreza” (PGT2) que mide simultáneamente la brecha de pobreza y la distribución del ingreso entre los hogares (personas) pobres, lo que da una idea de la agudización de la pobreza entre los grupos más pobres de la sociedad cuando el valor de este índice aumenta. Para una discusión, véase CEPAL (2001b: 42-43).

El caso de Panamá es muy similar al de Costa Rica. Precisamente, de acuerdo con las estimaciones de la CEPAL, el porcentaje de población en condiciones de pobreza disminuyó de 42.8% en 1991 a 30.2% en 1999, mientras que el de indigentes se redujo más notoriamente, de 19.2% a sólo 10.7%. En ambos casos, las tendencias muestran una considerable reducción, tanto en la intensidad como en la severidad de la pobreza, y tendencias similares se detectan en las áreas urbanas y —notablemente menos drásticas— en las rurales (véanse de nuevo los cuadros 33 y 34). En este caso, el efecto de la reanudación del crecimiento también habría más que compensado los elevados estándares de desigualdad del país, lo que se tradujo en una sistemática disminución de la incidencia, intensidad y severidad de la pobreza y la indigencia, que en términos absolutos representó una reducción de 160 000 personas.

En el caso de México, la reanudación del crecimiento económico en los noventa no habría sido lo suficientemente dinámica como para compensar los elevados grados de desigualdad. Sin embargo, es evidente el devastador efecto que tuvo en ello la aguda crisis económica de 1995, que se tradujo en el aumento de todos los indicadores de pobreza. La incidencia pasó de 47.8% de la población en 1991 a 52.1% en 1996, luego descendió a 46.9% en 1998, es decir, ligeramente por debajo del valor registrado a principios de la década. Por su parte, la indigencia presentó tendencias similares: de 18.8% de la población en 1989 pasó a 21.3% en 1996, y a 18.5% en 1998. En ambos casos, las tendencias de los indicadores complementarios muestran movimientos paralelos, lo que pone de manifiesto que la aguda crisis de 1995 tuvo efectos muy desfavorables sobre el bienestar de la población mexicana, en la medida en que la incidencia, la intensidad y la severidad de la pobreza se acrecentaron en ese y el siguiente año, con igual intensidad en las áreas urbanas y en las rurales. Como resultado, a lo largo de la década el número de mexicanos en condiciones de pobreza se elevó cerca de 5.5 millones de personas, y el de indigentes 2.4 millones.¹¹⁵

En el caso de Honduras, la tendencia decreciente de la desigualdad en la distribución del ingreso no habría podido contrarrestar el muy poco favorable desempeño económico de los noventa. Luego, la incidencia de la pobreza, aunque disminuyó en términos relativos al pasar de 80.5% en 1990 a 79.7% en 1999, en términos absolutos se elevó en poco más de 1.2 millones de personas, y el de indigentes, pese a su reducción relativa de 60.6% a 56.8%, también creció en términos absolutos en cerca de 730 000 personas. Vale la pena apuntar que, en ambos casos, la intensidad y la severidad de la pobreza disminuyeron a consecuencia de un parcial mejoramiento en las áreas rurales, ya que en las urbanas permanecieron inalteradas las condiciones medias de incidencia, intensidad y severidad de la pobreza y la indigencia (cuadros 33 y 34). Así, el mejoramiento de la distribución del ingreso de Honduras sólo habría favorecido a los más

¹¹⁵ Recientemente el Gobierno de México adoptó una metodología oficial para la medición de la pobreza en el país (véase SEDESOL, 2002), con la cual se llevaron a cabo mediciones de las tendencias de la pobreza en México durante la década de los noventa. De acuerdo con esas nuevas estimaciones se detecta, también de manera dramática, los devastadores efectos de la crisis de 1995 sobre todos los indicadores de pobreza. Sin embargo, de acuerdo con estas cuantificaciones, el aumento de la pobreza a lo largo de la década se registró tanto en términos relativos —al pasar de 52.6% de la población en 1992 a 53.7% en 2000— como en absolutos —un incremento de 7.8 millones de personas—, y el correspondiente a la línea cepalina de indigencia pasó de 22.5% en 1992 a 24.2% en 2000, lo que significa un incremento absoluto de 4.5 millones de personas entre ambos años. Véase Cortés, F., D. Hernández. E. Hernández Laos, M. Székely y H. Vera (2002: 16).

empobrecidos de las áreas rurales, sin afectar a las urbanas en términos relativos, aunque en absolutos el crecimiento económico negativo registrado recrudeció el número de pobres y de indigentes.

El caso de la República Dominicana es el más difícil de evaluar porque sólo se posee una información referida a 1997. Sin embargo, a juzgar por su dinámico desempeño económico durante los noventa, cabría esperar que la incidencia de la pobreza disminuyera durante esa década, y los estudios de simulaciones realizadas —con todas sus limitaciones implícitas— así lo sugieren, tomando en consideración los aumentos de las remuneraciones relativas y medias.

En resumen, la combinación de las tendencias en la distribución del ingreso y el desempeño económico tuvieron una profunda repercusión sobre la evolución de la pobreza y de la indigencia en los cinco países. Durante los ochenta —a juzgar por el caso mexicano—, el precario desempeño económico de la totalidad de los países se habría traducido en incrementos en la incidencia —y posiblemente en la intensidad y severidad— de la pobreza, tanto en términos relativos como en absolutos, pero no se dispuso de información comparable metodológicamente para documentar las dimensiones de tal deterioro del bienestar en los demás países analizados.

El examen se concentró principalmente en lo sucedido durante los noventa, a partir de cuantificaciones homogéneas metodológicamente realizadas por la CEPAL. Esa información muestra con claridad que en Costa Rica y Panamá, la pobreza y la indigencia, tanto en términos absolutos como relativos, tendieron a disminuir en las áreas urbanas y en las rurales. En el primer caso porque el desempeño económico favorable habría más que compensado el deterioro de la distribución del ingreso resultante de la apertura, y en el segundo, porque el crecimiento económico habría compensado también los elevados estándares de desigualdad que prevalecen en ese país.

Los casos de México y Honduras resultaron menos satisfactorios en este aspecto. En el primero porque la aguda crisis económica de 1995 influyó de manera por demás perversa, lo que se tradujo en un muy poco favorable desempeño económico que no alcanzó a compensar los elevados estándares de desigualdad en la distribución del ingreso que este país registra desde 1989.

En Honduras, por el contrario, el mejoramiento en la distribución del ingreso no habría sido suficiente para compensar el deterioro económico registrado durante los noventa en ese país, lo que se tradujo en el aumento absoluto del número de personas en condiciones de pobreza y de indigencia durante la década de los noventa.

Por último, en el caso de la República Dominicana, aunque la falta de información impide una evaluación más precisa, cabría esperar que el dinámico crecimiento registrado durante los noventa por su economía se tradujera en una disminución de los indicadores de pobreza; alguna información procesada por otros investigadores confirmaría esa presunción, a juzgar por los resultados de diversos ejercicios de simulación numérica.

4. Recapitulación

Si bien el crecimiento económico y la distribución del ingreso determinan en buena medida las tendencias de los indicadores de pobreza e indigencia, y en parte a través de su acción por medio de la operación del mercado de trabajo, conviene hacer una reflexión final sobre la naturaleza de los procesos involucrados en una economía dualista con excedente de mano de obra que se abre al comercio y a la inversión.

En relación con los efectos sobre la distribución del ingreso, en algunos de los países analizados —en especial México y Costa Rica, y en menor medida Panamá y Honduras— la apertura alteró la ruta conducente hacia menores niveles de desigualdad que caracterizó las etapas intermedias y final del proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) y modificó los supuestos conducentes por una ruta convergente, como producto del considerable excedente de mano de obra que fue incapaz de ser absorbido por el crecimiento del sector moderno. Ello habría revertido la dirección de las transferencias de mano de obra, como lo muestra el acrecentamiento del empleo informal urbano, a pesar del dinámico proceso de emigración al exterior de parte de la población excedente. El desarrollo de un sector exportador con características dinámicas favorecido por la atracción de IED se tradujo en una creciente diferenciación de los niveles de productividad entre sectores dinámicos y retrasados lo que, junto con la ampliación del abanico salarial, incrementó los niveles de desigualdad en la distribución y/o su mantenimiento durante los ochenta y noventa en países como México, Costa Rica, Panamá y, presumiblemente, en la República Dominicana, con la sola excepción de Honduras.

Las tendencias anteriores se vieron complementadas por los efectos de la apertura sobre el crecimiento económico de los países. El estancamiento productivo de los ochenta, resultado de la insuficiencia del proceso doméstico de acumulación de capital y del sistemático deterioro de los niveles de productividad multifactorial (PTF), dio paso, en los noventa, al reinicio del proceso de crecimiento económico, que estuvo basado fundamentalmente en el efecto de la acumulación de capital fijo, en el que la IED habría desempeñado un papel de importancia. El proceso no habría sido más acelerado en parte porque una fracción considerable de la inversión extranjera se orientó a la adquisición de empresas públicas privatizadas en los noventa, y en parte porque en las economías dualistas la inversión extranjera tiende a desplazar a la doméstica. Ello, y el desfavorable desempeño de las economías en términos de eficiencia, productividad y asimilación de nueva tecnología (PTF) a escala nacional, impidieron que el crecimiento económico fuera más dinámico, con la excepción —pero sólo parcialmente— de la República Dominicana en la segunda mitad de los noventa.

En términos de desplazamiento sectorial de recursos, la mano de obra se dirigió principalmente a actividades de baja productividad, sobre todo en los sectores no transables de la economía y en empleo informal. En los sectores dinámicos hay evidencia de que se habría registrado un proceso de crecimiento de la productividad multifactorial, como en el caso de México, Costa Rica y aun en Honduras, en industrias orientadas a la exportación. Ahora bien, parte importante de las ganancias de productividad multifactorial se habrían dirigido al exterior gracias a que los precios se mantuvieron bajos, única forma de acrecentar las posibilidades

competitivas de una industria que durante varias décadas permaneció protegida y con muy escasos índices de eficiencia.¹¹⁶

En consecuencia, incluso en los sectores dinámicos de las industrias beneficiadas con los incrementos de PTF, no se reflejaron tales mejoras en un incremento sustantivo y proporcional de salarios, lo que explica la necesidad de introducir procesos de flexibilización laboral —de manera legal o paralegal— con objeto de mantener deprimido el costo unitario del trabajo, y así sostener la ventaja competitiva que atrae más inversión extranjera.

Asimismo, el sector primario sufrió un continuo deterioro en la mayoría de los países, y también perdió terreno en términos del intercambio con el resto de la economía.¹¹⁷ Su deterioro contribuyó no sólo a desmejorar las condiciones medias de vida en el campo, sino que también fue un factor determinante en la expulsión de la mano de obra a las ciudades o al exterior.

A su vez, la lenta recuperación de los salarios reales, notablemente deteriorados durante los ochenta, contrajo los ingresos familiares, lo que obligó a acrecentar las tasas de participación —especialmente las femeninas— en la parte baja de la distribución como una estrategia de supervivencia de los hogares más pobres, y en la parte media alta y alta como producto del acelerado proceso de generación de egresados universitarios. La mayor disposición de mano de obra calificada, junto con el pretendido sesgo tecnológico orientado a las habilidades, incrementaron los diferenciales salariales en la mayoría de los países del área.

Por último, las crecientes remesas familiares, que en países como la República Dominicana se dirigen principalmente a los hogares de ingresos medios y altos, y en los países de Centroamérica y México los de medios y bajos, constituyen en el segundo caso un factor de efectos favorables en la lucha contra la pobreza.

¹¹⁶ Ello se detecta de manera indirecta si se examinan los términos del intercambio de las industrias dinámicas en materia de la PTF a las que, en el caso de México y Costa Rica, se hizo referencia en el capítulo III. Por ejemplo, en Costa Rica las manufacturas perdieron más de 7% en sus términos de intercambio con el resto de la economía, y en México cerca del 27% entre 1988 y 2000. En algunas industrias de este país, especialmente dinámicas en materia de PTF, el deterioro de los términos del intercambio habría sido particularmente acentuado —mayor de 30%— en el mismo período, como en los casos de la industria química básica, resinas sintéticas, vidrio y sus productos, hierro y acero, equipos y aparatos electrónicos y vehículos automotores. Obviamente, en este proceso incide de manera determinante el grado de sobrevaluación del tipo de cambio real, que deprime los precios relativos de los comerciables a favor de los precios de los no comerciables, proceso que en los noventa habría sido más acentuado en México que en Costa Rica.

¹¹⁷ Estimaciones muestran que tal pérdida habría sido del orden de 15% en Costa Rica y de 30% en México durante los noventa. Esa pérdida de poder adquisitivo habría sido consecuencia, en parte importante, del dramático deterioro de los precios del café en el primer país (15%) y del maíz en el segundo (49%).

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA

1. Principales conclusiones

a) Un marco teórico fértil para el análisis del desempeño económico reciente de los países del área debe tomar en cuenta un rasgo característico de esta realidad, y en especial del mercado de trabajo: la existencia de mano de obra excedente de considerables proporciones. Los dos enfoques sobre las economías dualistas arriban a conclusiones similares respecto de economías cerradas, aunque sus conclusiones difieren en el caso de países en desarrollo que se abren a las corrientes internacionales de comercio e inversión. Según la posición neoclásica la apertura acelera los procesos de eliminación del dualismo, mientras que la posición clásica enfatiza que ese resultado no es necesariamente el más probable, ya que depende de la orientación y dirección de las corrientes de comercio e inversión de los países en desarrollo. Los enfoques distributivos asociados con ambas posiciones ayudan a entender los efectos que la apertura puede inducir sobre los mercados laborales, como el incremento de los niveles de desigualdad y, en condiciones de precario crecimiento económico, la agudización de los índices de pobreza.

b) Las reformas emprendidas en los países analizados para hacer funcionar sus economías a las exigencias de la globalización comprendió la instrumentación de programas de ajuste y estabilización para corregir los crónicos desequilibrios macroeconómicos y externos gestados a consecuencia de recurrentes déficit fiscales y/o variaciones agudas en los términos del intercambio con el exterior. En todos los casos, organismos internacionales como el FMI, con el auxilio del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo, supervisaron y apoyaron la introducción de cambios estructurales. De hecho, la recurrencia de los gobiernos a estos organismos fue continua en las últimas dos décadas: así, Costa Rica acudió nueve veces; Honduras y Panamá, tres y cuatro veces, respectivamente, en tanto que México y la República Dominicana, en cinco ocasiones.

c) Si bien la aplicación de dichos programas se efectuó procurando la restauración del equilibrio macroeconómico y externo, es sabido que las medidas instrumentadas tienen efectos muy relevantes sobre la evolución de las economías, y en especial en los niveles de vida de vastos sectores de sus habitantes. Ello ocurre en la medida en que se orientan a la reducción de la demanda agregada, especialmente a través de la contracción de los salarios reales y del empleo, con objeto de reducir el consumo y generar excedentes exportables para recuperar la capacidad de pago de la deuda externa.

d) Los procesos de ajuste y estabilización se acompañaron de profundos cambios estructurales, los cuales incluyeron medidas para lograr la apertura de la cuenta corriente y de capitales de los países, la instrumentación de procesos de desregulación económica y privatización que incluyeron modificaciones legales o bien de las prácticas institucionales del mercado de trabajo, con objeto de aumentar la flexibilidad laboral de las empresas.

e) La instrumentación y las modalidades de la apertura variaron entre los países de manera significativa: en Costa Rica empezaron en 1985-1986 y se prolongaron hasta mediados de

los años noventa; en Honduras se iniciaron en 1990, y en 1996 ya se habían implantado en su mayor parte; Panamá, por el contrario, apenas en 1997 se integró a la OMC, y entonces puso en marcha su proceso de desgravación arancelaria, en tanto que México decidió unilateralmente, desde 1985, emprender un acelerado proceso de desgravación que concluyó en su mayor parte en 1987; por último, la República Dominicana se encaminó al proceso de apertura en 1990 y lo continuó hasta 1997. Esos cambios implicaron modificaciones legales de amplio alcance en la cuenta de capitales, tendientes a dejar la fijación de las tasas de interés en manos de las instituciones financieras, a la par que se reducían todas —o casi todas— las restricciones para atraer crecientes corrientes de capital y tecnología del extranjero.

f) Los países, con modalidades diferentes pero en una misma dirección, procedieron a implantar una paulatina desregulación económica con objeto de abrir los monopolios estatales a los particulares —tanto nacionales como extranjeros—, a través de intensos procesos de privatización, como la privatización de empresas paraestatales en México, la concesión de servicios públicos en Costa Rica o la de capitalización de las empresas públicas por parte de empresas privadas, dejándoles a éstas la administración, como en la República Dominicana.

g) Por último, el incremento de la competencia derivado de la apertura externa obligó a las empresas a fijar su interés en ampliar la flexibilidad de las relaciones laborales, introduciendo reformas de importancia en las legislaciones de algunos países (Panamá, Honduras y República Dominicana), o mediante cambios paralegales en más de un sentido, como en Costa Rica y México.

h) Los efectos de estas mutaciones van mucho más allá de las modificaciones legales y/o institucionales, y afectaron de manera decisiva el modo de operación de las economías enteras, repercutiendo sobre las modalidades de crecimiento económico, el mercado de trabajo, la distribución del ingreso y la pobreza.

i) De los análisis del crecimiento económico presentados se desprenden consideraciones de relevancia. En primer lugar, queda clara en términos generales —con la excepción de Honduras— la recuperación del crecimiento durante los noventa, después de una década de deterioro e involución productiva.

j) Además, el nuevo crecimiento de los noventa, si bien ha sido positivo —y en el caso de la República Dominicana, acelerado— es comparativamente poco dinámico por varias razones. En primer lugar, porque modificó la orientación de las economías de tres de los países —Costa Rica, México y República Dominicana— de un crecimiento “hacia adentro” a un crecimiento “hacia afuera” liderado por las exportaciones, en el cual la formación bruta de capital (FBC) ha desempeñado un papel muy importante, especialmente la inversión extranjera directa (IED), a costa de un papel menos dinámico del crecimiento de sectores vinculados al mercado doméstico, tanto manufacturero como los de servicios sociales prestados por el Estado. En segundo lugar, cabe mencionar que el notable crecimiento exportador fue simultáneo con un igualmente dinámico incremento de las importaciones, especialmente de bienes intermedios vinculados con las exportaciones —maquila, zonas francas—, que en muchos casos ha tendido a desarticular las cadenas productivas generadas durante el período de la ISI, como está documentado en el caso de México.

k) En tercer lugar, porque el cambio estructural que se habría provocado, si bien acrecentó la importancia de las manufacturas en algunos de los países analizados —con la excepción de Honduras y Panamá— abandonó el desarrollo del sector primario, reducto de parte muy importante de la ocupación en el sector tradicional de las economías, y elevó también la importancia de los sectores no transables vinculados con el sector moderno, como los de transportes y comunicaciones, servicios financieros y en algunos casos el turismo. Estas actividades no sólo son intensivas en capital y generan poco empleo formal, sino que además adolecen de precarias interrelaciones con el resto de los sectores de la economía. En cuarto lugar, porque el crecimiento de los noventa ha sido de naturaleza extensiva, es decir, se ha basado fundamentalmente en aumentos de capital por trabajador, a costa de un paulatino pero sostenido deterioro de la productividad multifactorial, lo que significa escasa asimilación tecnológica y poca acumulación de capital no físico a escala de las economías como un todo. En este sentido, constituye una excepción la República Dominicana, que durante los noventa habría tendido a revertir los estándares perdidos en la década previa, sin alcanzar los registrados a su inicio.

l) Sin embargo, entre los sectores dinámicos —principalmente los manufactureros de exportación y algunos no transables vinculados con éstos— el crecimiento de la productividad multifactorial fue positivo —incluso en Honduras—, lo cual habría generado diferencias considerables de productividad laboral con el resto de los sectores, tanto tradicionales como modernos, creando un tercer sector de elevada productividad, con escasos nexos con el resto de las economías domésticas, un verdadero “enclave”. Ello tiene profundas repercusiones sobre la distribución del ingreso, al igual que la recuperación del crecimiento económico en los noventa lo habría tenido sobre los índices de pobreza.

m) Como producto de la transición desde una economía “cerrada” a una economía “abierta”, durante la segunda mitad de los ochenta y a lo largo de los noventa, los mercados laborales de Costa Rica, México, la República Dominicana y, en menor medida el de Honduras, se comportaron de manera muy cercana a lo que cabría esperarse en economías dualistas con excedentes absolutos de mano de obra.

n) En el estudio se demuestra que tales efectos sobre el mercado laboral tienen diversas manifestaciones. Por el lado de la oferta de fuerza de trabajo influyen la transición demográfica y las corrientes migratorias internas y externas, y por el lado de la demanda, destacan las que determinan el crecimiento del empleo en el sector moderno así como sus efectos sobre la cuantía, tendencia y dispersión de las remuneraciones laborales.

o) En relación con la transición demográfica, el efecto inducido en la modificación de la estructura de edades de la población, en la cual se acrecienta significativamente el porcentaje en edades activas, junto con el incremento en las tasas netas de participación y la migración rural-urbana, han generado un dinámico incremento de la oferta laboral en el medio urbano de los países examinados, pese a la paulatina disminución de sus tasas de crecimiento de la población. En consecuencia, el sector urbano está obligado a generar las plazas suficientes en el sector formal para absorber el excedente de mano de obra, constituido en proporción creciente por mujeres que se incorporan en los dos extremos de la escala distributiva: en la parte alta, por el incremento del número de mujeres con estudios medios y superiores, y en la parte baja a raíz de las estrategias de supervivencia de los hogares con menores recursos. La migración internacional, en especial a los Estados Unidos, procedente principalmente de México y de la

República Dominicana, se refleja en una disminución de la presión en el mercado de trabajo por el lado de la oferta.

p) Desde el punto de vista de la demanda, paralelo al reinicio del crecimiento económico durante los noventa, en la mayor parte de los países se habrían intensificado los índices de empleo formal que, sin embargo, no habría sido capaz de absorber el desplazamiento de mano de obra procedente del sector agrícola hacia el medio urbano. Como consecuencia, creció la importancia del empleo tradicional e informal, tanto en el campo como en la ciudad.

q) Luego, también se hicieron más notorios los contrastes de productividad entre el sector moderno y el de subsistencia, y esa mayor heterogeneidad estructural se estaría reflejando en mayores contrastes en las remuneraciones al trabajo que se establecen en los países dualistas. Al tiempo, existen pruebas —al menos para el caso mexicano— de que el acrecentamiento del empleo en los sectores tradicionales e informales estaría explicando el precario desempeño de las economías en términos del nulo crecimiento de su productividad total de los factores (PTF). A su vez, lo anterior constituiría una de las principales causas que explican el lento crecimiento económico de los noventa, a juzgar por lo que cabría esperarse de la reiniciación del proceso de acumulación de capital provocado por las dinámicas corrientes de inversión extranjera directa generadas a consecuencia de la apertura.

r) Los salarios reales tendieron a descender casi en todos los países durante los ochenta, y durante los noventa se habría reiniciado su crecimiento, pero sin alcanzar a compensar el deterioro anterior. En todos los países, además, el proceso de flexibilización laboral habría evitado una mayor recuperación salarial en las manufacturas, dado que ese expediente fue utilizado por los gobiernos y las empresas para mantener abatido el costo unitario de la mano de obra, factor de importancia en la atracción de la inversión extranjera directa.

s) Cabe resaltar la generalizada tendencia que se observa en la mayoría de los países hacia una más profunda dispersión salarial, que se habría provocado a consecuencia tanto del sesgo hacia las habilidades que la apertura acarrea, como de la desgravación arancelaria de las importaciones que, en casos como el mexicano, protegían preferentemente la producción de bienes intensivos en trabajo no calificado.

t) La dispersión salarial influye fuertemente sobre la distribución del ingreso y la pobreza. En relación con los efectos sobre la distribución del ingreso, en algunos de los países analizados —en especial en México y Costa Rica, y en menor medida Panamá y Honduras— la apertura a las corrientes mundiales de comercio e inversión alteraron la ruta conducente hacia menores niveles de desigualdad que caracterizó las etapas intermedia y final del proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) al modificar los supuestos de Kuznets-Lydall.

u) Ello obedeció a varios fenómenos: i) el enorme excedente de mano de obra no absorbido por el crecimiento del sector moderno, lo que habría revertido la dirección de las transferencias de mano de obra, como lo muestra el aumento del empleo informal urbano, a pesar del dinámico proceso de emigración al exterior; ii) el desarrollo de un sector exportador con características dinámicas favorecido por la atracción de IED se habría traducido en una creciente diferenciación de los niveles de productividad entre sectores dinámicos y retrasados, y

iii) paralelamente se habría profundizado el abanico salarial en el sector moderno. En su conjunto, estos tres fenómenos se habrían traducido en la práctica en el rompimiento de los supuestos de Kuznets-Lydall hacia una menor desigualdad en la distribución, desplazando hacia arriba y hacia la derecha la “U” invertida supuesta por esta hipótesis. Ello incrementó los niveles de desigualdad en la distribución del ingreso y/o a mantenimiento de elevados estándares de desigualdad durante los ochenta y noventa en México, Costa Rica, Panamá y, presumiblemente, en la República Dominicana, con la sola excepción de Honduras.

v) Las tendencias anteriores se habrían visto complementadas por los efectos de la apertura sobre el crecimiento económico de los países. El estancamiento productivo de los ochenta, resultado de la insuficiencia del proceso doméstico de acumulación de capital y del sistemático deterioro de los niveles de productividad multifactorial (PTF) dio paso en los noventa al reinicio del proceso de crecimiento económico, basado fundamentalmente en el efecto de la acumulación de capital fijo (en el que fue importante la IED). El ritmo de avance no habría sido más acelerado porque una fracción considerable de la inversión extranjera se orientó a la adquisición de empresas públicas privatizadas, lo que sustenta la afirmación de que en las economías dualistas la inversión extranjera tiende a desplazar a la doméstica. Ello, y el muy poco favorable desempeño de las economías en términos de eficiencia, productividad y asimilación de nueva tecnología a escala nacional, impidieron un crecimiento económico más dinámico, con la excepción parcial de la República Dominicana en la segunda mitad de los noventa.

w) En términos de desplazamiento sectorial de recursos, la mano de obra se dirigió principalmente a actividades de baja productividad, especialmente en los sectores no transables de la economía, y se incrementó el empleo informal. En cuanto a los sectores dinámicos, hay evidencia de que se habría registrado un crecimiento de la productividad multifactorial —como en el caso de México, Costa Rica e incluso Honduras— en industrias orientadas a la exportación. Otra información revela que una parte importante de estas ganancias de productividad multifactorial se habrían dirigido al exterior por la vía del mantenimiento de precios bajos, como la única forma de acrecentar las posibilidades competitivas de una industria que durante varias décadas permaneció protegida con muy bajos índices de eficiencia.

x) Como consecuencia, aun en los sectores dinámicos de las industrias beneficiadas con los incrementos de PTF, éstas no reflejaron tales mejoras en incrementos sustantivos y proporcional de salarios, lo que explica la necesidad de introducir procesos de flexibilización laboral —de manera legal o paralegal— con objeto de mantener deprimido el costo unitario del trabajo, a fin de sostener la ventaja competitiva que atrae más inversión extranjera. El continuo deterioro productivo del sector primario en la mayoría de los países habría contribuido no sólo a desmejorar las condiciones medias de vida en el campo, sino que también habría sido un factor determinante en la expulsión de la mano de obra a las ciudades o al exterior.

y) El mayor o menor dinamismo del crecimiento económico, conjugado con los efectos de la globalización sobre los módulos distributivos, se habría resentido en los índices de pobreza. Tales efectos sólo fueron favorables para Costa Rica y Panamá y posiblemente República Dominicana, pero no para países como México y Honduras, en los cuales el desfavorable desempeño económico elevó los indicadores de indigencia y pobreza, en términos absolutos en el primero y en absolutos y relativos en el segundo.

2. Recomendaciones de política

En suma, queda claro que dejando libradas las economías sólo a las fuerzas del mercado —como parece haber ocurrido en la última década—, el proceso de globalización podría conducir si no a mayores índices de desigualdad y pobreza, sí al mantenimiento de los ya elevados indicadores actuales. De acuerdo con las predicciones de Lewis, la eliminación de la oferta excedente de mano de obra en los países, en el contexto de economías abiertas, continuaría hasta que se lograra su erradicación a escala mundial, y ello comprende un período tan prolongado que sería a todas luces inaceptable desde el punto de vista político. En consecuencia, se requiere la acción decidida de la sociedad organizada que defienda sus intereses a través del Estado, mediante gobiernos elegidos democráticamente. No es éste el lugar para una discusión sobre las acciones que los países podrían emprender en esta dirección, pero sí resulta de interés plantearse una reflexión final sobre estos aspectos.

a) El abatimiento de la desigualdad y la pobreza requiere el establecimiento de una política de crecimiento económico sostenido a tasas suficientemente altas; para ello es fundamental mantener la estabilidad macroeconómica y externa que preserve la acumulación de capital, el crecimiento de la productividad total de los factores y el incremento del empleo formal. Es exigible, además, que el crecimiento se enfoque de manera paulatina hacia una mayor participación del mercado interno, sin abandonar la ruta exportadora ya emprendida. Para ello será necesario reorientar la política macroeconómica, de modo que deje de basar el control de las presiones inflacionarias sólo en contener el crecimiento de los salarios y en el mantenimiento de un tipo de cambio sobrevaluado, como ha ocurrido hasta ahora en diversos países del área. Por el contrario, se necesita basar la competitividad global de estos países en el avance sostenido de la productividad, a través del fomento a la innovación, la calidad y la creación de mayores márgenes de valor añadido.

b) De acuerdo con las conclusiones arriba esbozadas, se requiere además que se tengan en cuenta los efectos del proceso de crecimiento económico sobre la desigualdad en la distribución del ingreso y en la pobreza. En ese terreno sólo podrá avanzarse en el contexto de un Estado que disponga de recursos para reorientar el desarrollo, por lo que sería conveniente seguir poniendo énfasis en la instrumentación de reformas fiscales que, en lugar de gravar el consumo de la población, aumenten las contribuciones de las crecientes rentas de capital.

c) La política de crecimiento económico sostenido deberá apoyarse en acciones y programas concretos con miras a ingresar en un nuevo sendero de crecimiento convergente que procure en el mediano y largo plazos la eliminación gradual del dualismo actual de los países analizados. Las diversas acciones y programas tendrían que replantear la forma en que las diversas economías se han insertado en los procesos de globalización. Desde el punto de vista de la equidad y de la pobreza, se impone apoyar el desarrollo de la productividad del sector tradicional de la economía, tanto rural como urbano.

d) A fin de atemperar los efectos más desfavorables de la creciente heterogeneidad estructural, hay que implantar políticas de desarrollo industrial radicalmente diferentes a las aplicadas hasta ahora. Así, se recomienda estudiar los sistemas de incentivos y política industrial activa de otros países, en especial los del Sudeste Asiático, en materia del otorgamiento de créditos a tasas preferenciales, subsidios y transferencia de conocimientos en las pequeñas y

medianas empresas. El objetivo es impulsar su capitalización, elevar su productividad e insertarlas de manera eficiente, tanto frente a las importaciones de productos competitivos, como en el circuito de las exportaciones, directas e indirectas, en el contexto de programas sectoriales y regionales selectivos que fomenten en el mediano plazo el empleo formal y reduzcan el informal existente en las zonas urbanas.

e) Además, la elevación gradual de precarios ingresos del sector de subsistencia exige programas efectivos dirigidos a fomentar la productividad y los ingresos rurales, especialmente los de carácter agrícola. En este sentido, se deben identificar los mecanismos para estimular la capitalización de ese sector a través del otorgamiento de crédito a tasas preferenciales de largo plazo, tal como se lleva a cabo aún en los países desarrollados. Sería recomendable orientarse a la búsqueda de mayores rendimientos en los cultivos básicos —café, banano, maíz— sin descartar de antemano la conveniencia de revisar los tratados de libre comercio existentes —en especial el TLC en el caso de México— para ampliar los plazos y condiciones de eliminación de las barreras arancelarias todavía en vigor, con objeto de dar oportunidad a la capitalización del campo e incrementar su competitividad en el mediano plazo. En esta revisión de las estrategias de desarrollo rural no debería darse por cancelado el debate sobre la notoria concentración de la propiedad de la tierra, fenómeno añejo en estos países que tan desfavorables efectos ejerce sobre los distributivos.

f) La proliferación del desempleo informal y la creciente precarización del formal obliga a replantear las relaciones laborales. Las naciones más exitosas en materia de protección laboral ponen mayor atención a la flexibilidad funcional que a la de corte numérico, y mantienen empleos estables y mejor remunerados basados en crecientes estándares de conocimientos, calificación y habilidades de su fuerza de trabajo. En este sentido se aconseja dar al Estado un papel fundamental en la instrumentación de programas selectivos de capacitación de alta productividad, para socializar las inversiones en nuevos conocimientos y no pretender que sean aportadas por empresas renuentes a hacerlo por la elevada rotación de personal que enfrentan. En el terreno laboral, las organizaciones sindicales de los países deberán enfocar sus tareas en la búsqueda de una mayor eficacia de su representación, que revierta el deterioro en que se encuentra en algunos casos la defensa de los derechos sindicales y se apoye la fijación de salarios con participación en las ganancias de productividad.

g) Dada la estrecha relación entre educación, productividad y remuneraciones, sería deseable la reorientación cualitativa del sistema educativo de los distintos países para que, además de atender los requerimientos de educación de la sociedad, se mejore la calidad de los programas de enseñanza y se tome en consideración las condiciones actuales y previsibles, tanto del comportamiento demográfico de la población como de las demandas del mercado. Los sistemas educativos, a la par fomentar el crecimiento de la educación superior, deben reorientar los recursos públicos a la educación media superior, en especial en la preparación de mano de obra de nivel técnico con elevados índices de capacitación.

h) Por último, los elevados índices de pobreza de algunos de los países analizados sólo pueden resolverse mediante la profundización y reorientación de una política social que atienda los rezagos más apremiantes de la pobreza rural y urbana, con programas más efectivos cuyo objeto sea la integración de la población más atrasada económica, social y culturalmente a los cauces del desarrollo de los diversos países.

BIBLIOGRAFÍA

- Alcalde, A., G. Bensusán, E. de la Garza, E. Hernández Laos y C. Salas (2000), *Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo*, Editorial Miguel Ángel Porrúa, México.
- Almazán Vargas, R. (2002), *Indicadores de competitividad del sector agrícola México-Estados Unidos*, Tercer Reporte Trimestral de avance de Tesis Doctoral en Ciencias Económicas, Universidad Autónoma Metropolitana, México.
- Altimir, O. (1983), “La distribución del ingreso en México, 1950-1977”, en *Distribución del ingreso en México*, Ensayos, Serie Análisis Estructural, Banco de México, cuaderno 2, tomo 1, México.
- _____ (1987), “Income distribution statistics in Latin America and their reliability”, en *Review of Income and Wealth*, Series 33, N° 2, junio.
- Aristi Escuder, J. (2000), “Liberalización de la balanza de pagos: Efectos sobre el crecimiento, el empleo y el bienestar. El caso de la República Dominicana”, capítulo 18 del libro de Ganuza, E., R. Paez de Barros, L. Taylor y R. Vos (2000).
- Atkinson, A. B. (1999), “Is rising inequality inevitable? A critique of the Transatlantic Consensus”, WIDER Annual Lectures 3, World Institute for Development Economic Research (WIDER), Helsinki, febrero.
- _____ (2000), “The changing distribution of income: evidence and explanations”, *German Economic Review*, Vol. 1.
- Banco Mundial (1998), *Mexico. Enhancing factor productivity growth*, Country Economic Memorandum, Mexico Department, Latin America and the Caribbean Region, Report N° 17392-ME, 31 de agosto.
- _____ (2000), *World Development Report 2000/2001. Attacking Poverty*, Oxford University Press, Washington.
- Bardhan, P. (1988), “Alternative approaches to Development Economics”, en Chenery y Srinivasan (1988), pp. 39-68.
- Bolaños Céspedes, F. (2001), “La relación de trabajo (campo de aplicación)”, *Estudios Nacionales*, Organización Internacional del Trabajo, Costa Rica.
- Bourgignon, F. y Ch. Morrison (1998), “Inequality and development: the role of dualism”, en *Journal of Development Economics*, Elsevier, Vol. 57, pp. 233-257.

- Bourgignon, F. (1990), "Growth and Income Inequality in the Dual Model of Development: The Roll of Demand Factors", en *Review of Economic Studies*, Vol. 57.
- Carter (2000), "Land Ownership inequality and the income distribution consequences of economic growth", Working Papers N° 201, WIDER, Helsinki.
- CELADE (Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía) (s/f), "Estimaciones y Proyecciones de Población, 1950-2050", *Boletín Demográfico* N° 69.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2000), *Panorama social de América Latina 2000-2001*, Santiago de Chile.
- _____ (2001a), *Centroamérica: Desarrollo, política macroeconómica y sustentabilidad social* (LC/MEX/L.490), México.
- _____ (2001b), *Panorama Social de América Latina, 2000-2001* (LC/G.2138-P), Santiago de Chile.
- _____ (2002), *Estilos de desarrollo y mutaciones del sector laboral en la Región Norte de América Latina* (LC/MEX/L.539), México.
- Chapman, J. H. (1922), "Those empty boxes", *The Economic Journal*, Vol. XXXII, pp. 305-314.
- Collins, S.M. y B.P. Bosworth (1996), "Economic growth in East Asia: Accumulation versus assimilation", en *Brookings Papers on Economic Activity*, N° 2, pp. 135-191.
- COPLAMAR (1983), *Macroeconomía de las necesidades esenciales en México*, Editorial Siglo XXI, México.
- Cornia, A. (1999), "Liberalization, globalization and income distribution", *Working Papers N° 157*, World Institute for Development Economic Research (WIDER), Helsinki, marzo.
- Cornia, G.A., R. Jolly y F. Steewart (1987), *Adjustment with a human face*, 2 vols., Oxford University Press, Oxford.
- Cortés, F. (2001), "El cálculo de la pobreza en México a partir de la encuesta de ingresos y gastos", en *Comercio Exterior*, Vol. 51, N° 10, México.
- Cortés, F. y R. M. Ruvalcaba (1993), *Autoexplotación forzada y equidad por empobrecimiento. La distribución del ingreso familiar en México*, El Colegio de México, Serie Jornadas, México.
- Cortés, F., D. Hernández, E. Hernández Laos, M. Székely y H. Vera (2002), *Evolución y características de la pobreza en México en la última década del siglo XX*, Secretaría de Desarrollo Social, Gobierno de México, Serie: Documentos de Investigación N° 2, México.

- De la Garza, E. (2000), “La contratación colectiva”, en Alcalde A., Bensusán G., De la Garza, E., Hernández Laos, E. y Salas C. (2000), *Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo*, Editorial Miguel Ángel Porrúa, México, 2000.
- De la Garza, E. y J. A. Bouzas (1998), *Flexibilidad del trabajo y contratación colectiva en México*, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas: Cambio XXI, México, p. 149.
- Del Cid, M. (2000), *Productividad y salarios en tres países del Istmo Centroamericano: Costa Rica, Panamá y Honduras*, OIT, Equipo Técnico Multidisciplinario, San José, marzo.
- Del Cid, M. y T. Chen (1998), “Fuerza laboral, ingresos y poder adquisitivo de los salarios en Centroamérica, Panamá y República Dominicana”, Cuadernos de la Organización Internacional del Trabajo N° 98.
- Denison, E. F. (1967), *Why growth rates differ. Postwar experience in nine western countries*, The Brookings Institution, Washington, D.C.
- Fabricant, S. (1959), *Basic facts on productivity change*, Occasional Paper N° 63, Nueva York, National Bureau of Economic Research.
- Ganuza, E., R. Paes de Barros, L. Taylor y R. Vos (2002), *Liberalización, desigualdad y pobreza: América Latina y el Caribe en los 90*, CEPAL, IADB, UNDP, <http://www.undp.org/rblac/liberalization/>.
- Ganuza, E., L. Taylor y S. Morley (2002), *Política macroeconómica y pobreza en América Latina y el Caribe*, http://www.undp.org/rbald/documents/poverty/política_macro/index.htm.
- Gobierno de México (2002), *Medición de la pobreza: Variantes metodológicas y estimación preliminar*, Secretaría de Desarrollo Social, México.
- González de la Rocha, M. (2001), *Private adjustment: Household response to erosion of work*, Social Development & Poverty Elimination, Bureau of Development Policy, Conference Paper Series N° 6, UNDP, Nueva York.
- Gottwald, K. y H.R. Hemmer (1998), “Developing countries in the age of globalization: Regional trends and economic policy recommendations”, Institute for Development Economics, Universitat Giessen, Giessen, mayo.
- Gregory, P (1998), *Employment and unemployment in the Dominican Republic*, Consulting Assistance on Economic Reform (care), Discussion Papers N° 19, Cambridge, M.A.
- Habakkuk, H.J. (1972), *Population growth and economic development since 1750*, Leicester University Press, Leicester.
- Halevi, N. E. Kleiman, y D. Levhari (1965), “The relationship between two measures of total productivity: A note”, en *Review of Economics and Statistics*, septiembre.

Hernández Laos, E. (1979), “Desarrollo Regional y Distribución del Ingreso en México”, en *Demografía y Economía*, Vol. XIII, N° 4, COLMEX, México.

_____ (1982), *La productividad y el desarrollo industrial en México*, Fondo de Cultura Económica, México. También en: Hernández Laos E. (1991), “Tendencias Recientes de la Productividad Industrial en México” en *Investigación Económica*, UNAM, octubre-diciembre 1991, pp. 11-4.

_____ (1997), “México: Costo laboral y competitividad manufacturera”, en Amadeo, E. y otros, *Costos laborales y competitividad industrial en América Latina*, Organización Internacional del Trabajo, Lima, pp. 161-226.

_____ (1998), “Evolución de la distribución del ingreso de los hogares en México”, en *Comercio Exterior*, Vol. 48, N° 6.

_____ (1999), *México. Escenarios económicos de largo plazo y efectos sobre la utilización de recursos naturales*, SEMARNAP-PNUD, México.

_____ (2000a), “Políticas de estabilización y ajuste y distribución funcional del ingreso en México”, en *Comercio Exterior*, Vol. 50, N° 2, México, febrero.

_____ (2000b), *La competitividad industrial en México*, Universidad Autónoma Metropolitana-Plaza y Valdés, México, capítulo 4.

_____ (2001), “Los costos ambientales en México. Magnitud reciente (1988-1996) y prospectiva (2020)”, en *Economía: Teoría y Práctica*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, pp. 63-91.

_____ (2003), “Evolución reciente de la productividad total de los factores en la economía mexicana”, reporte de investigación en proceso, Universidad Autónoma Metropolitana, México.

Hernández Laos y J. Aboites Aguilar (1993), *La movilidad de la mano de obra en el sector manufacturero de México*, Cuadernos del Trabajo N° 3, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, México.

_____ (1993), *La movilidad de la mano de obra en México*, Cuadernos del Trabajo N° 3, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, México.

Hernández Laos, E. y J. Velázquez Roa (2002a), *Globalización, distribución del ingreso y pobreza. Lecciones de la experiencia mexicana*, UAM-Plaza y Valdés, México (en prensa), capítulo 2.

Hernández Laos, E., R. Solís Rosales, A. Stefanovich, y B. Hernández Cruz (2002), *Mercado de profesionistas en México*, SEP-ANVIES, México, Vol. 1.

- Hernández Laos, E., N. Garro e I. Llamas (2000c), *Productividad y mercado de trabajo en México*, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Plaza y Valdés, p. 76.
- Hirschman, A. O. (1958), *The strategy of economic development*, New Haven, C.T., Yale University Press.
- Kalecki, M. (1956), *Teoría de la dinámica económica*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Kendrick, J.W. (1961), *Productivity trends in the United States*, National Bureau of Economic Research, General Series N° 71, Nueva York.
- Killick, E. (1984), *The quest for economic stabilization. The IMF and the Third World*, Heineman, Londres.
- Kohl, R. y K. O'Rourke (2000), "What's new about globalization: implications for income inequality in developing countries", Paper presented at the Conference "Poverty and Income Inequality in Developing Countries. A Policy Dialogue on the Effects of Globalization", 30 de noviembre-1 de diciembre, OECD-IEA.
- Krugman, P. (1992), "Toward a counter-counterrevolution in development theory" in *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*, Washington, D.C., Banco Mundial, pp. 15-38.
- _____ (1995), "Growing world trade: Causes and consequences", *Brookings Papers*, Vol. I, 327-62.
- Kuznets, S. (1955), "Economic Growth and Income Inequality", *American Economic Review*, marzo.
- Lewis, W. A. (1954), "Economic development with unlimited supplies of Labor", *Manchester School of Economic and Social Studies*, University of Manchester, Department of Economics, May. Reproducido en A.N. Agarwala y S.P. Singh, *La economía del subdesarrollo*, Editorial Tecnos, Colección Ciencias Sociales N° 31, Madrid, pp. 333-374.
- Londoño R. y M. Székely (1997), "Persistent poverty and excess inequality: Latin America, 1970-1995", *Working Paper 357*, Inter-American Development Bank.
- Lydall, H.F. (1979), *A theory of income distribution*, Oxford Clarendon Press, Oxford.
- McGreevey, W.P. (1980), "Measuring development performance", en W.P. McGreevey (Ed.), *Third-world poverty*, Lexington Books, Lexington MA.
- Montiel Masís, N. (1999), "Costa Rica: reformas económicas, sectores dinámicos y calidad de los empleos", CEPAL, *Serie Reformas Económicas*, N° 26, Santiago de Chile.

- Morley, S.A. (2000), "Distribution and growth in Latin America in an era of structural reform", ponencia presentada en el congreso *Poverty and income distribution inequality in developing countries: a policy dialogue on the effects of globalization*, OCDE, París.
- Murshed, M. (2000), "Globalization, marginalization and development", Working Paper N° 175, World Institute for Development Economic Research (WIDER), Helsinki.
- Nurkse, R. (1953), *Problems of capital formation in underdeveloped countries*, Oxford, Blackwell.
- OIT (Organización Internacional de Trabajo) (1994), *Empleo y transformación productiva en América Latina y el Caribe*, documento N° 369.
- Pinto, A. (1973), "Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina", en Pinto, A., *Inflación. Raíces estructurales. Lecturas de El Trimestre Económico*, Fondo de Cultura Económica, México. 1973, pp.104-140.
- Prebisch, R. (1959), "Commercial policy in the underdeveloped countries", *American Economic Review*, Vol. 49, pp. 251-73.
- Ranis, G. (1988), "Analytics of development: dualism", *Handbook of Development Economics*, Vol. 1, Editado por H. Chenery y T.N. Srinivasan, Elviesier Science Publishers B.V., pp. 74-92.
- Rendón, T. y C. Salas (2000), "La evolución del empleo", en Alcalde y otros (2000).
- Robertson, R. (2000), "Trade liberalization and wage inequality: Lessons from the mexican experience", *The World Economy*, Vol. 23, N° 6, pp. 827-849.
- Robinson, J. A. (2001), "Where does inequality come from? Ideas and implications for Latin America", OECD Development Centre, Technical Papers N° 188, París.
- Robles E. (2000), *Economic growth in Central America: Evolution of productivity in manufacturing*, Development Discussion Paper N° 749, Harvard Institute for International Development.
- Romer, P. (1991), "El cambio tecnológico endógeno", en *El Trimestre Económico*, Vol. LVIII, N° 231.
- Romero, J. y O. Fernández (2001), "Crecimiento, comercio y movimientos de capital en economías con oferta ilimitada de trabajo", México, El Colegio de México (mimeo).
- Rosestein-Rodin, P. N. (1943), "Problemas de la industrialización de Europa Oriental y Sudoriental", *The Economic Journal*, junio-septiembre, pp. 207-215.
- Sahota, G. S. (1990), *Poverty theory and policy. A study of Panama*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore.

- Sauma, P. y J. R. Vargas (2000), "Costa Rica", en Ganuza, E., R. Paes de Barros, L. Taylor y R. Vos (Eds.) (2000).
- Sen, A. (1966), "Peasants and dualism with or without surplus labor", *Journal of Political Economy*, Vol. 74, pp. 425-450.
- Solow, R. M. (1957), "Technical change and the aggregate production function", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 39, págs. 312-20.
- _____ (1970), "Technical progress and productivity change", en Sen, A., *Growth Economics*, Selected Readings, Harmondsworth, Penguin Books, Londres.
- Srinivasan, T. N. (1988), "Introduction" en Chenery, H. y Srinivasan, T.N. (1988), *Handbook of Development Economics*, Vol. 1, North Holland, Amsterdam.
- Stewart, F. (1995), *Adjustment and poverty: Options and choices*, Londres, Routledge.
- Stewart, F. y A. Berry (2000), "Globalization, liberalization and inequality: real causes", en *Challenge*, Vol. 43, N° 1, enero-febrero.
- Stiglitz, J. (1992), "Comment on 'Toward a counter-counterrevolution in development theory' by Krugman", pp. 39-49.
- Székely, M. y M. Hilgert (1999), "The 1990s in Latin America: Another decade of persistent inequality", Inter-American Development Bank, diciembre.
- Thomas, J. J. (1973), *An introduction to statistical analysis for economist*, London School of Economic Handbooks in Economic Analysis, Weindelfel and Nicholson.
- U.S. Department of Commerce (1999), *Profile of the foreign-born population in the U.S.*, Current Population Reports, Special Studies, Economic and Statistics Administration, Washington, D.C., pp. 23-195.
- Velázquez Roa, J. (1996), "Desarrollo regional y distribución del ingreso", Tesis para obtener la Licenciatura en Economía, Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), México.
- Vos, R (2002), "Globalization and rising labor inequality in Latin America", Paper prepared for the Conference on Globalization, organized by The World Bank and ECLAC, Santiago de Chile, 6-8 de marzo.
- Winters, L.A. (2000), "Trade, trade policy and poverty: What are the links?", *Discussion Paper* N° 2382, Centre for Economic Policy Research, London.

Anexo metodológico

ESTIMACIÓN DE LAS “FUENTES DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO”

A partir del artículo pionero de R. M. Solow (1957: 312-320), comenzó a hacerse frecuente el análisis de las “fuentes del crecimiento económico” en el examen de los problemas del desarrollo de muy diversos países. Solow estableció que, bajo las premisas usuales de la teoría económica convencional, era posible separar aquella parte del crecimiento económico que obedece a la expansión de los factores productivos de aquella otra que resulta del desplazamiento de la función de producción, que en términos teóricos obedece a cambios en la tecnología. Este enfoque fue enriquecido por muy diversos investigadores, que buscaron desagregar tanto el componente del crecimiento en los insumos materiales como el derivado del “cambio tecnológico” (Denison, 1967). Sin embargo, al componente del “cambio tecnológico”, dado lo elusivo de su definición, desde entonces se le identificó como un “residuo” (Fabricant, 1959), o como resultado de cambios en la “productividad total de los factores” (PTF) (Kendrick, 1961). Estudios más recientes consideran a la evolución de la PTF como resultado de los procesos de asimilación tecnológica y organizativa de las economías, para diferenciarlos de los efectos de la acumulación de los recursos productivos (Collins, 1996: 135-191).

Se ha sugerido, sin embargo, que es posible llegar a una formulación de la PTF similar a la de Solow y Kendrick sin necesidad de imponer los muy restrictivos supuestos teóricos subyacentes en los planteamientos de esos autores, en especial los que se refieren a la existencia de competencia perfecta en el mercado de productos y factores. El desarrollo de este índice de la PTF es el siguiente:¹

Partiendo de:

$$Y_0 = W_0 + U_0$$

en donde Y_0 expresa el valor agregado neto del país, W_0 la remuneración a los asalariados y U_0 los beneficios netos generados en la economía. Descomponiendo cada una de esas magnitudes en sus componentes de *quantum* y de precio, se tiene:

$$Q_0 * p_0 = [W_0 * L_0] + [r_0 * K_0]$$

en donde “ Q_0 ” es el *quantum* de producción; p_0 , el precio unitario del valor agregado neto; w_0 representa el salario promedio por obrero ocupado en la industria; r_0 expresa la tasa promedio de beneficio neto de la industria y K_0 mide el valor de los acervos de capital fijo neto utilizados en la industria. Todas las magnitudes anteriores se refieren al período base del análisis.

¹ Véase Hernández Laos E. (1982) y Hernández Laos E. (1991: 11-14).

Dividiendo entre “ Q_0 ”, se tiene:

$$p_0 = w_0 * [L_0 / Q_0] + r_0 * [K_0 / Q_0]$$

Definiendo $A_0 = [L_0 / Q_0]$ y $B_0 = [K_0 / Q_0]$, entonces:

$$p_0 = [w_0 * A_0] + [r_0 * B_0]$$

Esta ecuación expresa el precio promedio del valor agregado neto en el período base de comparación. Ahora bien, si se valúa el producto en el año “ t ” a los precios del período “ 0 ”, se obtiene:

$$Q_t * p_0 = Q_t * [w_0 * A_0] + [r_0 * B_0] = [w_0 * A_0 * Q_t] + [r_0 * B_0 * Q_t]$$

Dado que $Q_t = [K_t / B_t] = [L_t / A_t]$, sustituyendo se sigue:

$$Q_t * p_0 = [w_0 * (A_0 / A_t) * L_t] + [r_0 * (B_0 / B_t) * K_t]$$

Los cocientes (A_0 / A_t) y (B_0 / B_t) representan, respectivamente, el inverso de la evolución de los requerimientos de mano de obra y de capital fijo por unidad de valor agregado; es decir, miden la evolución de la productividad parcial del trabajo y del capital. Expresando esta evolución a través de la variable π , como a continuación se expresa:

$$\pi_L = (A_0 / A_t); \text{ y } \pi_K = (B_0 / B_t)$$

Sustituyendo en la ecuación previa, se tiene:

$$Q_t * p_0 = [w_0 * \pi_L * L_t] + [r_0 * \pi_K * K_t]$$

Es posible demostrar que, bajo algunos supuestos plausibles, puede construirse un índice de la PTF (π) como un promedio ponderado de la productividad media del capital (π_K) y de la productividad media de la mano de obra (π_L).²

De ahí que la ecuación anterior pueda expresarse como:

$$Q_t * p_0 = \pi * [w_0 * L_t] + [r_0 * K_t]$$

Dividiendo y multiplicando por L_0 y K_0 :

$$Q_t * p_0 = \pi * [w_0 * L_0 * L_t / L_0] + [r_0 * K_t / K_0] = \pi * [W_0 * (L_t / L_0) + U_0 * (K_t / K_0)]$$

Dividiendo por: $Q_0 P_0 = Y_0$ se tiene:

$$Q_t / Q_0 = \pi * [(W_0 / Y_0) * (L_t / L_0) * (U_0 / Y_0) * (K_t / K_0)]$$

² Véase Hernández Laos (1985: 152-154).

De donde se sigue que el índice de la PTF en el año “t” (π_t) es igual a:

$$\pi_t = [Q_t / Q_0] / [\alpha * (L_t / L_0) + \beta * (K_t / K_0)]$$

donde:

Q_t y Q_0 son el índice de volumen del producto interno bruto (PIB) al costo de los factores de la economía, en el período t y 0, respectivamente;

L_t y L_0 son, respectivamente, el índice de los insumos de mano de obra en el período t y 0;

K_t y K_0 son, respectivamente, el índice de los acervos netos de capital fijo reproducible, valuados a precios constantes, en el período t y 0;

$\alpha = (W_0/Y_0)$ es la ponderación de los insumos de mano de obra en los insumos totales (igual a la participación de las remuneraciones de los asalariados en el PIB al costo de los factores en el año base);

$\beta = (U_0/Y_0)$ es la ponderación de los insumos de capital en los insumos totales (e igual a $1-\alpha$).

El significado intuitivo del índice es sencillo: expresa una relación entre productos e insumos. Relaciona el índice de crecimiento del valor agregado (valuado a precios constantes) con un índice de crecimiento de los insumos primarios (ponderados de acuerdo con su participación en el valor agregado en el año base).

Al igual que en la postulación de Solow y Kendrick, los cambios en la eficiencia o productividad son el resultado de cambios en: a) la tecnología, b) la escala de producción o la utilización de la capacidad instalada, y c) el “capital intangible”, como puede ser la mejora en la calidad de la fuerza de trabajo, aspectos que de alguna manera se reflejan en la medición de la productividad.

Sin embargo, cabe recordar que en el enfoque de esos autores, el supuesto de la existencia de mercados competitivos permite igualar los precios factoriales con las productividades marginales, con lo cual es posible comparar la eficiencia productiva de un año con respecto al otro. En la formulación presentada no se requiere suponer mercados competitivos, por lo que los precios factoriales no representan las productividades marginales de los insumos. Al abandonarse el supuesto de la existencia de mercados competitivos, la cuantificación de la eficiencia productiva sólo puede llevarse a cabo cuando se define un conjunto de precios como los precios relevantes para el análisis. Dado que es posible elegir cualquier conjunto arbitrario de precios, las medidas de eficiencia no serán invariables a cambios en los precios seleccionados, es decir, “en un mercado no perfectamente competitivo no existen medidas de eficiencia invariables y consistentes” (Hernández Laos, 1985: 127).

Ahora bien, para identificar las “fuentes” del crecimiento económico con el procedimiento anteriormente desarrollado, basta con llevar a cabo la diferenciación de la última ecuación

presentada con respecto a su evolución en el tiempo, lo que permite llegar a la siguiente igualdad en términos dinámicos:³

$$G_q = \beta * G_k + G_\pi$$

En donde: G_q representa la tasa media anual de crecimiento de la productividad media del trabajo en la economía analizada; β expresa la participación de los ingresos no salariales en el producto del año base; G_k es la tasa media anual de crecimiento de los acervos de capital fijo por hombre activo, y G_π constituye la tasa media anual de crecimiento de la PTF en el período examinado.

La igualdad anterior, expresada en términos dinámicos, indica que el crecimiento medio de la productividad laboral (G_q) es el resultado de dos procesos distintos: a) la acumulación de capital por hombre activo, es decir, del aumento de los recursos productivos ($\beta * G_k$), y b) del crecimiento en la PTF, esto es, de los procesos de asimilación tecnológica y organizativa de la actividad económica (G_π). El primero de estos procesos indica un crecimiento de naturaleza “extensiva” basado en la acumulación de recursos, en tanto que el segundo sugiere un crecimiento de carácter “intensivo”, es decir, basado en un mejor aprovechamiento de los recursos productivos.

Las estimaciones de las “fuentes del crecimiento económico”, presentadas en el cuadro 10 de este documento, fueron calculadas a partir de información oficial de los diferentes países analizados. Como indicador de la evolución del “producto” se utilizó información sobre la evolución del PIB a precios constantes de 1995, para cada uno de los años comprendidos en el período 1980-2000. Las series de los “insumos de mano de obra” fueron calculadas a través de la interpolación anual de la población económicamente activa (PEA) de los países cuantificadas por CELADE.⁴ Por último, la estimación de la evolución anual de los “acervos de capital fijo” se efectuó mediante la aplicación del método del “inventario perpetuo”, es decir, mediante la acumulación de la formación bruta de capital fijo de los países a precios constantes, y se dedujo la depreciación anual, para lo cual se consideraron por separado las inversiones en construcción de las referidas de la formación de capital en equipo y maquinaria.

En las tablas adjuntas de este anexo se ofrece, para cada país, la evolución en números índices (1980 = 100), tanto del producto como de ambos insumos primarios, y las estimaciones anuales de la evolución de los índices de capital fijo por hombre activo e índices de productividad parcial y total de los factores, estimados estos últimos a partir de la formulación descrita más arriba en este anexo.

³ Lo que equivale a la igualdad en la cuantificación de la PTF obtenida por medio del método de Solow (1957) y la derivada de la aplicación del método de Kendrick (1961), formulación esta última que, aunque con supuestos diferentes, es idéntica a la desarrollada más arriba. Cabe hacer notar, sin embargo, que Halevi, N. E. Kleiman, y D. Levhari (1965) han demostrado que ello sólo es válido para variaciones anuales relativamente pequeñas, tanto en el producto como en los insumos primarios. (Véase Halevi, N. E. Kleiman, y D. Levhari, 1965).

⁴ Véase CELADE (s/f).

Cuadro A-1

COSTA RICA: EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD PARCIAL Y TOTAL
DE LOS FACTORES, 1980-2000

(1980 = 100)

Año	PIB	Población económicamente activa (PEA)	Acervos de capital fijo (K)	K/PEA	Productividades		
					PIB/PEA	PIB/K	PTF
1980	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1981	97.7	103.6	101.2	97.6	94.3	96.6	95.5
1982	90.6	107.4	100.2	93.3	84.4	90.5	87.6
1983	93.2	111.3	99.9	89.7	83.8	93.3	88.6
1984	99.0	115.3	101.2	87.8	85.8	97.8	91.7
1985	100.0	119.5	102.8	86.0	83.7	97.3	90.4
1986	105.8	123.9	105.5	85.1	85.4	100.3	92.7
1987	113.1	128.4	109.1	85.0	88.1	103.6	95.7
1988	117.4	133.0	112.6	84.6	88.3	104.3	96.1
1989	123.4	137.9	117.5	85.3	89.5	105.0	97.0
1990	128.2	142.9	123.7	86.6	89.7	103.6	96.5
1991	131.5	148.3	132.4	89.3	88.6	99.3	93.9
1992	143.5	153.9	144.1	93.6	93.2	99.6	96.4
1993	154.1	159.8	157.3	98.4	96.5	98.0	97.3
1994	161.4	165.9	170.7	102.9	97.3	94.5	96.0
1995	167.8	172.2	184.7	107.2	97.4	90.8	94.1
1996	169.2	178.8	197.3	110.4	94.7	85.8	90.0
1997	178.7	185.6	212.5	114.5	96.3	84.1	89.9
1998	193.7	192.6	232.3	120.6	100.5	83.4	91.5
1999	209.6	200.0	250.7	125.4	104.8	83.6	93.6
2000	214.3	207.6	268.6	129.4	103.2	79.8	90.6

Fuente: Cálculos propios sobre base de cifras oficiales.

Cuadro A-2

HONDURAS: EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD PARCIAL Y TOTAL
DE LOS FACTORES, 1980-2000

(1980 =100)

Año	PIB	Población económicamente activa (PEA)	Acervos de capital fijo (K)	K/PEA	Productividades		
					PIB/PEA	PIB/K	PTF
1980	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1981	102.5	104.3	101.7	97.5	98.3	100.8	99.6
1982	101.1	108.7	102.5	94.3	93.0	98.7	95.8
1983	100.2	113.3	103.6	91.4	88.4	96.7	92.6
1984	104.5	118.2	105.8	89.5	88.5	98.8	93.6
1985	108.9	123.2	107.6	87.3	88.4	101.3	94.7
1986	109.7	128.4	107.7	83.9	85.4	101.8	93.3
1987	116.3	133.9	108.4	81.0	86.9	107.3	96.5
1988	121.7	139.6	110.8	79.4	87.2	109.8	97.8
1989	126.9	145.5	114.9	79.0	87.2	110.4	98.1
1990	127.1	151.7	118.4	78.0	83.7	107.3	94.8
1991	131.2	157.6	126.8	80.5	83.3	103.4	92.7
1992	138.6	163.6	138.0	84.4	84.7	100.4	92.1
1993	147.2	169.9	153.7	90.5	86.6	95.8	90.9
1994	145.3	176.4	169.0	95.8	82.4	85.9	83.7
1995	151.2	183.2	181.6	99.1	82.5	83.3	82.5
1996	156.6	190.2	195.4	102.7	82.3	80.2	80.8
1997	164.4	197.5	211.8	107.2	83.3	77.6	79.9
1998	144.6	205.1	230.0	112.1	70.5	62.9	65.8
1999	166.0	212.9	249.4	117.1	78.0	66.6	71.3
2000	174.2	221.1	267.7	121.1	78.8	65.1	70.9

Fuente: Cálculos propios sobre base de cifras oficiales.

Cuadro A-3

PANAMÁ: EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD PARCIAL Y TOTAL
DE LOS FACTORES, 1980-2000

(1980 =100)

Año	PIB	Población económicamente activa (PEA)	Acervos de capital fijo (K)	K/PEA	Productividades		
					PIB/PEA	PIB/K	PTF
1980	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1981	109.2	104.3	107.7	103.3	104.7	101.4	103.1
1982	115.0	108.7	116.1	106.8	105.8	99.1	102.4
1983	109.9	113.3	120.0	105.9	97.0	91.6	94.3
1984	112.9	118.2	123.1	104.2	95.5	91.7	93.6
1985	118.4	123.2	125.8	102.1	96.1	94.2	95.2
1986	122.7	128.4	130.8	101.8	95.5	93.8	94.7
1987	120.4	133.9	136.7	102.1	90.0	88.1	89.0
1988	104.3	139.6	135.4	97.0	74.7	77.0	76.2
1989	106.0	145.5	132.7	91.2	72.8	79.8	76.5
1990	114.5	139.1	131.7	94.7	82.3	87.0	85.1
1991	125.3	144.4	138.1	95.6	86.8	90.7	89.2
1992	135.6	150.0	148.0	98.7	90.4	91.6	91.6
1993	143.0	155.7	163.4	104.9	91.8	87.5	90.1
1994	147.1	161.7	179.4	111.0	91.0	82.0	86.6
1995	149.7	167.9	197.0	117.3	89.1	76.0	82.4
1996	153.9	174.3	213.7	122.6	88.3	72.0	79.8
1997	160.8	181.0	231.7	128.0	88.8	69.4	78.5
1998	167.7	188.0	253.3	134.7	89.2	66.2	76.8
1999	173.1	195.2	279.8	143.3	88.7	61.9	73.9
2000	177.4	185.5	303.5	163.6	95.6	58.4	74.4

Fuente: Cálculos propios sobre base de cifras oficiales.

Cuadro A-4

MÉXICO: EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD PARCIAL Y TOTAL DE LOS FACTORES, 1980-2000

(1980 =100)

Año	PIB	Población económicamente activa (PEA)	Acervos de capital fijo (K)	K/PEA	Productividades		
					PIB/PEA	PIB/K	PTF
1980	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1981	108.5	104.3	106.3	101.9	104.1	102.1	103.1
1982	108.0	108.7	110.6	101.8	99.3	97.6	98.5
1983	104.2	113.3	111.5	98.4	91.9	93.5	92.8
1984	107.8	118.2	113.1	95.8	91.2	95.2	93.3
1985	110.1	123.2	115.4	93.7	89.4	95.4	92.4
1986	106.7	128.4	116.6	90.8	83.1	91.6	87.4
1987	108.6	133.9	117.8	88.0	81.1	92.2	86.6
1988	109.9	139.6	119.5	85.6	78.8	92.0	85.3
1989	114.5	145.5	121.6	83.5	78.6	94.1	86.2
1990	120.4	137.1	124.9	91.1	87.8	96.4	92.3
1991	125.5	142.4	133.6	93.8	88.1	93.9	91.3
1992	129.9	147.9	143.1	96.8	87.9	90.8	89.6
1993	132.4	153.5	152.5	99.3	86.3	86.9	86.8
1994	138.3	159.4	162.8	102.1	86.8	85.0	86.1
1995	129.7	165.5	169.1	102.2	78.4	76.7	77.7
1996	136.4	171.9	177.4	103.2	79.4	76.9	78.3
1997	145.6	178.5	187.8	105.2	81.6	77.6	79.7
1998	152.8	185.3	199.4	107.6	82.4	76.6	79.7
1999	158.5	192.4	212.0	110.2	82.4	74.8	78.6
2000	169.0	184.7	226.4	122.6	91.5	74.7	82.9

Fuente: Cálculos propios sobre base de cifras oficiales.

Cuadro A-5

REPÚBLICA DOMINICANA: EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD PARCIAL Y TOTAL
DE LOS FACTORES, 1980-2000

(1980 =100)

Año	PIB	Población económicamente activa (PEA)	Acervos de capital fijo (K)	K/PEA	Productividades		
					PIB/PEA	PIB/K	PTF
1980	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1981	104.3	104.3	103.7	99.4	100.0	100.6	100.3
1982	106.1	108.7	105.4	96.9	97.6	100.7	99.1
1983	111.0	113.3	108.0	95.3	97.9	102.7	100.3
1984	112.4	118.2	111.4	94.3	95.1	100.9	98.0
1985	110.0	123.2	114.1	92.7	89.3	96.4	92.8
1986	113.8	128.4	117.2	91.3	88.6	97.1	92.8
1987	125.4	133.9	125.6	93.8	93.6	99.8	96.8
1988	128.1	139.6	131.5	94.2	91.7	97.4	94.6
1989	133.7	145.5	140.1	96.3	91.9	95.5	93.7
1990	126.4	140.4	146.0	104.0	90.0	86.6	88.1
1991	127.6	145.8	155.0	106.3	87.5	82.4	84.7
1992	137.9	151.4	166.5	109.9	91.1	82.8	86.6
1993	141.9	157.2	180.8	115.0	90.2	78.5	83.8
1994	148.0	163.3	195.2	119.6	90.6	75.8	82.5
1995	154.9	169.5	210.8	124.3	91.4	73.5	81.6
1996	166.0	176.0	228.1	129.6	94.3	72.8	82.5
1997	179.6	182.8	249.1	136.3	98.2	72.1	83.8
1998	192.9	189.8	276.4	145.6	101.6	69.8	83.8
1999	207.9	197.1	307.4	156.0	105.5	67.7	84.0
2000	223.0	184.5	340.5	184.6	120.9	65.5	88.6

Fuente: Cálculos propios sobre base de cifras oficiales.

Anexo estadístico

Cuadro 1

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: PRODUCTO INTERNO BRUTO POR HABITANTE
EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1980-2001

Año	Costa Rica		Honduras		Panamá		México		República Dominicana	
	Dólares a precios de 1995	Índices (1980 = 100)	Dólares a precios de 1995	Índices (1980 = 100)	Dólares a precios de 1995	Índices (1980 = 100)	Dólares a precios de 1995	Índices (1980 = 100)	Dólares a precios de 1995	Índices (1980 = 100)
1980	3 355.7	100.0	767.3	100.0	2 699.9	100.0	4 199.7	100.0	1 354.2	100.0
1981	3 180.2	94.8	761.7	99.3	2 886.4	106.9	4 466.9	106.4	1 379.4	101.9
1982	2 870.6	85.5	730.3	95.2	2 993.2	110.9	4 332.7	103.2	1 367.9	101.0
1983	2 859.8	85.2	702.4	91.5	2 816.7	104.3	4 046.1	96.3	1 403.5	103.6
1984	2 987.1	89.0	703.9	91.7	2 824.9	104.6	4 101.6	97.7	1 393.0	102.9
1985	2 930.2	87.3	703.2	91.6	2 902.9	107.5	4 122.1	98.2	1 342.1	99.1
1986	2 998.1	89.3	693.9	90.4	2 935.5	108.7	3 873.6	92.2	1 351.7	99.8
1987	3 046.4	90.8	705.6	92.0	2 829.9	104.8	3 868.1	92.1	1 443.1	106.6
1988	3 054.6	91.0	716.3	93.3	2 404.5	89.1	3 839.3	91.4	1 444.6	106.7
1989	3 123.6	93.1	727.5	94.8	2 387.6	88.4	3 925.5	93.5	1 479.2	109.2
1990	3 152.8	94.0	703.1	91.6	2 525.7	93.5	4 048.3	96.4	1 369.7	101.1
1991	3 106.1	92.6	698.8	91.1	2 700.4	100.0	4 139.3	98.6	1 355.2	100.1
1992	3 274.6	97.6	715.8	93.3	2 867.1	106.2	4 214.4	100.4	1 434.8	106.0
1993	3 398.4	101.3	742.0	96.7	2 963.5	109.8	4 211.7	100.3	1 449.3	107.0
1994	3 448.2	102.8	704.4	91.8	3 000.8	111.1	4 322.1	102.9	1 484.0	109.6
1995	3 481.1	103.7	706.8	92.1	3 005.0	111.3	3 985.2	94.9	1 525.6	112.7
1996	3 416.7	101.8	709.1	92.4	3 032.9	112.3	4 130.7	98.4	1 606.4	118.6
1997	3 509.6	104.6	720.3	93.9	3 121.9	115.6	4 339.8	103.3	1 710.5	126.3
1998	3 706.5	110.5	719.9	93.8	3 213.5	119.0	4 483.9	106.8	1 805.0	133.3
1999	3 908.4	116.5	686.5	89.5	3 274.0	121.3	4 576.7	109.0	1 917.8	141.6
2000	3 906.0	116.4	696.4	90.8	3 308.3	122.5	4 812.9	114.6	2 034.7	150.3
2001	3 846.5	114.6	692.2	90.2	3 270.4	121.1	4 722.7	112.5	2 059.1	152.1
1980-1990	-0.6	-0.6	-0.9	-0.9	-0.7	-0.7	-0.4	-0.4	0.1	0.1
1990-2000	2.2	2.2	-0.1	-0.1	2.7	2.7	1.7	1.7	4.0	4.0
1980-2000	0.8	0.8	-0.5	-0.5	1.0	1.0	0.7	0.7	2.1	2.1

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 2

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: ESTRUCTURA DE LA OFERTA Y LA DEMANDA TOTAL
EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1980, 1990 Y 2000

País y concepto	1980		1990		2000	
	Absolutos	%	Absolutos	%	Absolutos	%
Costa Rica						
Producto interno bruto a precios de mercado	7 259.8	77.5	9 102.6	74.1	14 882.4	68.7
Importaciones de bienes y servicios	2 109.5	22.5	3 181.4	25.9	6 787.3	31.3
Oferta total = demanda total	9 369.2	100.0	12 284.0	100.0	21 669.8	100.0
Formación bruta de capital	1 581.8	16.9	1 733.0	14.1	2 461.5	11.4
Gasto privado de consumo final	4 996.3	53.3	6 323.5	51.5	9 791.8	45.2
Gasto de consumo final del gobierno general	1 330.1	14.2	1 455.8	11.9	1 737.7	8.0
Exportaciones de bienes y servicios	1 461.0	15.6	2 771.7	22.6	7 678.8	35.4
Honduras						
Producto interno bruto a precios de mercado	2 633.0	62.0	3 345.4	69.3	4 594.3	67.3
Importaciones de bienes y servicios	1 611.0	38.0	1 484.9	30.7	2 237.2	32.7
Oferta total = demanda total	4 244.0	100.0	4 830.3	100.0	6 831.5	100.0
Formación bruta de capital	639.9	15.1	660.0	13.7	1 402.6	20.5
Gasto privado de consumo final	1 745.0	41.1	2 115.2	43.8	3 081.5	45.1
Gasto de consumo final del gobierno general	369.0	8.7	435.2	9.0	526.9	7.7
Exportaciones de bienes y servicios	1 490.6	35.1	1 619.9	33.5	1 820.6	26.6
Panamá						
Producto interno bruto a precios de mercado	5 263.9	49.5	6 055.4	50.8	9 447.5	52.5
Importaciones de bienes y servicios	5 377.9	50.5	5 866.5	49.2	8 534.6	47.5
Oferta total = demanda total	10 641.8	100.0	11 921.9	100.0	17 982.1	100.0
Formación bruta de capital	1 301.5	12.2	1 078.8	9.0	2 929.7	16.3
Gasto privado de consumo final	2 528.3	23.8	3 548.1	29.8	6 370.7	35.4
Gasto de consumo final del gobierno general	961.2	9.0	1 114.9	9.4	1 425.0	7.9
Exportaciones de bienes y servicios	5 850.9	55.0	6 180.1	51.8	7 256.7	40.4
México						
Producto interno bruto a precios de mercado	283 770.5	86.6	336 926.9	84.7	475 903.8	70.7
Importaciones de bienes y servicios	43 862.5	13.4	60 739.8	15.3	197 629.4	29.3
Oferta total = demanda total	327 633.0	100.0	397 666.7	100.0	673 533.2	100.0
Formación bruta de capital	101 137.7	30.9	81 321.0	20.4	144 005.8	21.4
Gasto privado de consumo final	177 679.6	54.2	232 114.6	58.4	314 781.7	46.7
Gasto de consumo final del gobierno general	25 968.7	7.9	34 009.7	8.6	42 367.1	6.3
Exportaciones de bienes y servicios	22 847.0	7.0	50 221.4	12.6	172 378.6	25.6
República Dominicana						
Producto interno bruto a precios de mercado	7 714.5	63.3	9 739.2	70.5	17 285.4	60.3
Importaciones de bienes y servicios	4 469.8	36.7	4 075.9	29.5	11 366.5	39.7
Oferta total = demanda total	12 184.3	100.0	13 815.1	100.0	28 651.9	100.0
Formación bruta de capital	1 998.4	16.4	2 296.3	16.6	5 171.5	18.0
Gasto privado de consumo final	7 448.2	61.1	7 667.2	55.5	13 743.6	48.0
Gasto de consumo final del gobierno general	363.6	3.0	513.7	3.7	746.4	2.6
Exportaciones de bienes y servicios	2 374.0	19.5	3 337.9	24.2	8 990.4	31.4

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 3

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y PORTAFOLIO EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1980-2001

(Millones de dólares a precios corrientes)

Año	Costa Rica			Honduras			Panamá			México			Republica Dominicana		
	Total	Inversión extranjera directa	Activos de inversión de cartera	Total	Inversión extranjera directa	Activos de inversión de cartera	Total	Inversión extranjera directa	Activos de inversión de cartera	Total	Inversión extranjera directa	Activos de inversión de cartera	Total	Inversión extranjera directa	Activos de inversión de cartera
1980	52.6	52.6	...	5.7	5.8	-0.1	-483.4	252.3	-735.7	2 073.0	2 090.0	-17.0	92.7	92.7	-
1981	69.1	69.6	-0.5	-3.9	-3.6	-0.3	237.1	303.2	-66.1	3 243.0	3 078.0	165.0	79.7	79.7	-
1982	28.6	28.9	-0.3	13.6	13.8	-0.2	335.0	366.6	-31.6	2 176.0	1 901.0	275.0	-1.4	-1.4	-
1983	60.7	60.7	...	21.2	21.0	0.2	292.6	79.4	213.2	2 058.0	2 192.0	-134.0	48.2	48.2	-
1984	55.9	55.9	...	18.6	20.5	-1.9	93.0	22.2	70.8	1 222.0	1 542.0	-320.0	68.5	68.5	-
1985	70.6	69.9	0.7	28.7	27.5	1.2	-103.8	67.3	-171.1	1 595.0	1 984.0	-389.0	36.2	36.2	-
1986	61.0	61.0	...	29.0	30.0	-1.0	-858.9	126.1	-985.0	1 327.0	2 036.0	-709.0	50.0	50.0	-
1987	80.3	80.3	...	39.2	38.6	0.6	-603.3	-447.9	-155.4	787.0	1 184.0	-397.0	89.0	89.0	-
1988	122.3	122.3	...	48.1	48.3	-0.2	1 621.3	-595.1	2 216.4	1 131.0	2 011.0	-880.0	106.1	106.1	-
1989	101.2	101.2	...	51.1	51.0	0.1	-387.5	51.5	-439.0	2 729.0	2 785.0	-56.0	110.0	110.0	-
1990	162.5	162.5	...	43.6	43.5	0.1	-68.1	131.9	-200.0	-4 805.0	2 549.0	-7 354.0	132.8	132.8	-
1991	178.4	178.4	...	52.2	52.1	0.1	-189.6	41.2	-230.8	4 139.0	4 742.0	-603.0	145.0	145.0	-
1992	226.0	226.0	...	47.7	47.6	0.1	92.4	138.7	-46.3	5 558.0	4 393.0	1 165.0	179.7	179.7	-
1993	246.7	246.7	...	52.1	52.1	...	-598.9	155.7	-754.6	3 824.5	4 388.8	-564.3	189.3	189.3	-
1994	297.3	297.6	-0.3	41.5	41.5	...	362.2	410.6	-48.4	10 357.4	10 972.5	-615.1	167.9	206.8	-38.9
1995	336.5	336.9	-0.4	69.4	69.4	...	585.0	266.7	318.3	8 864.0	9 526.0	-662.0	411.4	414.3	-2.9
1996	426.9	426.9	...	90.0	90.0	...	898.4	410.4	488.0	9 729.2	9 185.5	543.7	89.2	96.5	-7.3
1997	384.4	406.9	-22.5	127.7	127.7	...	263.9	1 300.2	-1 036.3	12 121.9	12 829.6	-707.7	415.0	420.6	-5.6
1998	577.8	611.7	-33.9	99.0	99.0	...	1 656.4	1 218.7	437.7	10 833.7	11 602.4	-768.7	682.3	699.8	-17.5
1999	608.5	619.5	-11.0	237.3	237.3	...	102.2	652.4	-550.2	11 640.2	12 476.0	-835.8	904.8	1 337.8	-433.0
2000	426.7	408.6	18.1	262.0	262.0	...	494.1	603.4	-109.3	15 479.9	14 190.1	1 289.8	1 217.4	952.9	264.5
2001	290.0	447.0	-157.0	195.0	195.0	...	-265.7	512.6	-778.3	28 586.9	24 730.4	3 856.6	1 198.4	1 198.4	0.0
1980-1990	11.9	11.9	...	22.6	22.3	...	-17.8	-6.3	-12.2	-14.1	2.0	83.5	3.7	3.7	...
1990-2000	10.1	9.7	...	19.6	19.7	...	29.7	16.4	-5.9	12.2	18.7	-1 147.6	24.8	21.8	...
1980-2000	11.0	10.8	...	21.1	21.0	...	-11.4	4.5	-9.1	10.6	10.1	-593.1	13.7	12.4	...

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 4

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: INDICADORES DE LA IMPORTANCIA DEL SECTOR EXTERNO EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1980-2001

(Porcentajes)

Año	Costa Rica			Honduras			Panamá			México			República Dominicana		
	Exp/PIB	Imp/PIB	(Exp+imp)/PIB	Exp/PIB	Imp/PIB	(Exp+imp)/PIB	Exp/PIB	Imp/PIB	(Exp+imp)/PIB	Exp/PIB	Imp/PIB	(Exp+imp)/PIB	Exp/PIB	Imp/PIB	(Exp+imp)/PIB
1980	20.8	29.1	49.9	56.6	61.2	117.8	111.2	102.2	213.3	8.1	15.5	23.5	30.8	57.9	88.7
1981	25.4	22.6	48.0	56.8	52.9	109.7	89.9	85.5	175.4	8.7	16.9	25.6	31.3	50.3	81.6
1982	26.3	20.2	46.5	51.5	40.8	92.3	88.6	75.0	163.7	10.2	10.7	20.9	26.7	41.7	68.4
1983	24.6	22.4	47.0	52.2	42.1	94.2	83.4	66.8	150.1	12.5	7.5	20.1	27.1	40.7	67.8
1984	25.0	22.7	47.7	50.2	47.1	97.2	78.1	66.9	145.0	12.8	8.8	21.6	28.3	36.8	65.2
1985	23.8	24.0	47.8	52.2	45.8	98.0	101.3	90.6	191.9	12.0	9.6	21.6	29.0	39.3	68.4
1986	23.3	26.3	49.6	52.2	47.4	99.6	100.1	93.5	193.6	12.9	9.3	22.2	28.8	39.9	68.7
1987	25.9	30.2	56.1	50.9	46.1	97.0	85.4	81.2	166.5	14.5	9.8	24.3	31.9	44.7	76.7
1988	27.7	29.5	57.2	48.1	47.3	95.4	85.1	71.9	157.0	15.0	13.1	28.1	33.4	44.0	77.4
1989	29.3	32.8	62.1	48.1	45.6	93.7	94.0	89.5	183.6	15.3	15.6	30.9	31.2	46.1	77.3
1990	30.4	35.0	65.4	48.4	44.4	92.8	102.1	96.9	198.9	14.9	18.0	32.9	34.3	41.9	76.1
1991	32.6	33.4	66.0	46.2	45.8	92.0	130.6	130.8	261.4	15.3	20.1	35.3	36.1	42.5	78.5
1992	35.1	37.8	72.9	47.1	46.5	93.6	110.5	113.0	223.5	15.2	22.7	37.9	39.6	49.3	88.9
1993	35.4	40.5	75.9	43.5	46.5	90.0	94.1	97.6	191.6	16.5	22.7	39.2	45.4	51.1	96.5
1994	35.1	40.7	75.9	39.9	47.9	87.8	87.8	91.7	179.5	18.4	25.4	43.8	45.8	51.0	96.8
1995	37.6	40.4	77.9	43.7	48.1	91.8	94.9	98.0	193.0	24.6	22.6	47.2	48.0	51.4	99.4
1996	39.5	41.1	80.7	45.6	47.5	93.1	83.7	91.6	175.3	27.4	26.6	54.0	48.1	52.9	101.0
1997	40.8	44.8	85.5	44.0	44.6	88.6	90.1	102.5	192.6	29.0	30.5	59.5	49.5	56.2	105.7
1998	47.7	51.8	99.5	43.3	46.5	89.7	84.1	102.4	186.5	30.7	33.4	64.1	51.4	63.5	114.9
1999	53.6	48.1	101.7	39.0	49.2	88.2	73.7	90.9	164.6	33.4	36.4	69.9	51.3	62.5	113.7
2000	51.6	45.6	97.2	39.6	48.7	88.3	76.8	90.3	167.1	36.2	41.5	77.7	52.0	65.8	117.8
2001	47.8	45.3	93.1	40.1	49.1	89.2	80.3	87.3	167.6	36.8	41.6	78.5	47.0	61.2	108.1

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 5

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES a/ EN PAÍSES
SELECCIONADOS, 1980, 1990 Y 2000

(Millones de dólares a precios de 1995)

País y concepto	1980		1990		2000	
	Absolutos	%	Absolutos	%	Absolutos	%
Costa Rica	1 371.2	100.0	1 904.4	100.0	6 654.9	100.0
Exportaciones manufactureras	460.3	33.6	927.9	48.7	5 057.3	76.0
Maquila b/	2.7	0.2	133.5	7.0	3 817.1	57.4
No maquila	457.5	33.4	794.4	41.7	1 240.3	18.6
Exportaciones primarias	911.0	66.4	976.5	51.3	1 597.6	24.0
Agropecuarias	897.3	65.4	975.7	51.2	1 597.6	24.0
Mineras	13.7	1.0	0.8	0.0	-	-
Otras exportaciones	-	-	-	-	-	-
Honduras	881.3	100.0	1 322.3	100.0	2 104.3	100.0
Exportaciones manufactureras	21.5	2.4	3.7	0.3	653.1	31.0
Maquila	-	-	-	-	605.0	28.8
No maquila	21.5	2.4	3.7	0.3	48.1	2.3
Exportaciones primarias	677.7	76.9	1 085.9	82.1	865.1	41.1
Agropecuarias	624.6	70.9	1 004.2	75.9	806.4	38.3
Mineras	53.1	6.0	81.7	6.2	58.7	2.8
Otras exportaciones	182.1	20.7	232.7	17.6	586.1	27.9
Panamá	3 217.4	100.0	4 863.7	100.0	5 623.1	100.0
Exportaciones manufactureras	2 630.3	81.8	3 407.5	70.1	4 462.5	79.4
Maquila	-	-	-	-	12.9	0.2
No maquila	2 630.3	81.8	3 407.5	70.1	4 449.6	79.1
Exportaciones primarias	391.7	12.2	575.3	11.8	457.1	8.1
Agropecuarias	391.2	12.2	495.3	10.2	364.2	6.5
Mineras	0.4	0.0	79.9	1.6	92.9	1.7
Otras exportaciones	195.5	6.1	881.0	18.1	703.5	12.5
México	10 398.5	100.0	42 231.3	100.0	163 672.4	100.0
Exportaciones manufactureras	3 200.3	30.78	28 867.2	68.35	142 904.8	87.31
Maquila	1 452.8	13.97	14 390.6	34.08	78 139.0	47.74
No maquila	1 747.5	16.81	14 476.6	34.28	64 765.8	39.57
Exportaciones primarias	7 198.2	69.22	13 364.1	31.65	20 767.6	12.69
Agropecuarias	881.1	8.47	2 243.2	5.31	4 146.7	2.53
Mineras	6 317.1	60.75	11 120.9	26.33	16 620.9	10.15
Otras exportaciones	-	-	-	-	-	-
República Dominicana	945.6	100.00	1 733.8	100.00	6 064.2	100.00
Exportaciones manufactureras	119.3	12.61	951.0	54.85	5 066.2	83.54
Maquila	102.6	10.85	930.2	53.65	5 042.9	83.16
No maquila	16.7	1.76	20.8	1.20	23.3	0.38
Exportaciones primarias	761.6	80.54	715.5	41.27	455.4	7.51
Agropecuarias	429.4	45.41	379.6	21.90	204.4	3.37
Mineras	332.2	35.13	335.9	19.37	251.0	4.14
Otras exportaciones	64.7	6.85	67.3	3.88	542.6	8.95

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Deflactado con el índice de precios implícito de las exportaciones de bienes de cada país.

b/ De 1980 a 1990 se refiere al valor agregado de la industria maquiladora y zonas francas.

Cuadro 6

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: REMESAS DE TRABAJADORES
EMIGRADOS, 1991-2000

(Millones de dólares y porcentajes)

País y concepto	1991		2000	
	Absolutos	Porcentajes a/	Absolutos	Porcentajes a/
Costa Rica b/	101.1	1.5
Honduras b/	52.0	6.2	320.0	18.1
Panamá	14.0	0.3	16.0	0.3
México	2 414.0	5.6	6 280.0	3.8
República Dominicana c/	721.0	22.4	1 519.0	29.6

Fuente: CEPAL (2002); *Estilos de desarrollo y mutaciones del sector laboral en la Región Norte de América Latina* (LC/MEX/L.539), 22 de agosto, cuadro 33, p. 87.

a/ Porcentaje del valor de la exportación de bienes representado por las remesas.

b/ El dato del año 2000 se refiere a 1999.

c/ El dato de 1991 se refiere a 1993 y el de 2000 a 1999.

Cuadro 7

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: ÍNDICES DE LA EVOLUCIÓN DEL
TIPO DE CAMBIO REAL EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1980-2000

(1980 = 100)

Año	Costa Rica	Honduras	Panamá	México	República Dominicana
1980	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1981	184.7	99.8	100.0	92.3	104.1
1982	193.6	93.1	100.0	136.5	78.2
1983	157.4	87.3	100.0	154.3	83.5
1984	156.6	85.4	100.0	135.9	128.7
1985	160.1	82.2	100.0	136.2	101.2
1986	162.1	76.5	100.0	176.8	88.7
1987	161.0	76.6	100.0	178.3	98.2
1988	167.6	76.3	100.0	143.7	117.1
1989	162.1	72.9	100.0	135.9	95.6
1990	161.3	134.1	100.0	129.5	89.2
1991	174.5	123.6	100.0	118.0	93.1
1992	162.3	119.0	100.0	107.9	92.5
1993	160.9	127.4	100.0	101.9	90.6
1994	160.6	137.3	100.0	105.9	86.6
1995	153.4	122.7	100.0	153.4	80.7
1996	155.2	126.3	100.0	139.0	79.0
1997	157.1	116.5	100.0	122.9	81.1
1998	158.0	103.0	100.0	124.3	82.4
1999	162.6	98.6	100.0	114.0	85.2
2000	163.8	98.3	100.0	106.5	83.5

Fuente: CEPAL sobre la base de cifras de los bancos centrales de los países y del Fondo Monetario Internacional (FMI).

Cuadro 8

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES
EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1980, 1990 Y 2000

(Porcentajes del total de las importaciones)

País y concepto	1980-1984	1985-1989	1990-1994	1995-1999
Costa Rica				
Bienes de consumo	21.1	20.6	21.6	20.5
Bienes intermedios	58.8	56.0	58.1	61.5
Bienes de capital	15.2	22.2	19.8	17.9
Total de importaciones	100.0	100.0	100.0	100.0
Honduras				
Bienes de consumo	22.8	25.6	11.4	24.9
Bienes intermedios	57.2	51.3	54.2	47.6
Bienes de capital	19.8	21.8	22.6	24.2
Total de importaciones	100.0	100.0	100.0	100.0
Panamá				
Total de bienes	75.6	74.2	84.0	86.0
De zonas libres a/	40.6	49.2	57.3	54.8
Al país	35.0	25.0	26.6	31.1
Servicios (no factoriales)	24.4	25.8	16.0	14.0
Importaciones de bienes y servicios	100.0	100.0	100.0	100.0
México				
Bienes de consumo	12.4	9.6	12.0	8.1
Bienes intermedios	60.3	69.3	70.6	78.6
Bienes de capital	27.3	21.1	17.4	13.3
Total de importaciones	100.0	100.0	100.0	100.0
República Dominicana				
Bienes de consumo	20.0	--	--	29.2
Bienes intermedios	59.3	--	--	22.2
Bienes de capital	13.3	--	--	11.8
Zonas francas	7.3	14.2	31.9	36.7
Total de importaciones	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Incluye ajustes de contenido por reexportación con destino a Panamá y a empresas de la zona libre.

Cuadro 9

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: ESTRUCTURA DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO, 1980,1990 Y 2000

(Calculado sobre la base de dólares a precios de 1995)

Sector	Costa Rica			Honduras			Panamá			México			República Dominicana		
	1980	1990	2000	1980	1990	2000	1980	1990	2000	1980	1990	2000	1980	1990	2000
Producto interno bruto total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Comerciables	31.8	32.6	34.3	38.2	39.3	39.8	17.1	17.5	14.5	25.5	26.1	26.8	39.1	34.8	30.1
1. Agricultura, silvicultura, caza y pesca	11.7	12.7	11.6	20.0	20.5	19.1	7.7	8.9	7.1	5.3	5.1	4.2	16.3	13.4	11.1
2. Explotación de minas y canteras	a/	a/	0.1	1.9	1.7	2.0	0.2	0.1	0.3	1.5	1.6	1.4	4.2	3.3	1.8
3. Industria manufacturera	20.0	19.8	22.6	16.2	17.1	18.7	9.2	8.6	7.0	18.7	19.4	21.2	18.6	18.1	17.2
No comerciables	63.5	62.2	60.2	58.2	56.8	59.1	84.0	82.1	86.5	67.2	69.5	69.4	60.9	65.2	69.9
4. Construcción	6.2	4.1	3.5	6.1	5.2	4.9	6.3	1.2	4.8	5.2	4.2	3.9	6.7	8.6	13.1
5. Electricidad, gas, agua y servicios sanitarios	2.0	2.7	2.8	2.6	5.1	6.4	2.6	4.1	4.5	0.8	1.1	1.1	1.7	1.5	2.2
6. Transporte, almacenamiento y comunicaciones	5.5	6.8	9.3	3.8	4.9	5.0	15.3	15.7	17.3	8.4	8.4	10.5	7.8	8.3	12.6
7. Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles	18.1	17.0	16.9	16.1	11.4	11.7	21.2	19.1	18.9	21.8	20.5	20.8	17.2	16.0	19.9
8. Servicios financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas	10.6	12.2	11.6	10.1	12.4	15.4	20.1	20.7	24.6	12.2	16.8	17.2	9.1	12.0	8.0
9. Servicios comunales, sociales y personales	21.2	19.4	16.1	19.5	17.8	15.7	18.6	21.2	16.3	18.7	18.5	16.0	18.5	18.8	14.3
Ajuste por servicios bancarios	4.7	5.2	5.5	3.6	3.9	1.1	-1.0	0.3	-1.0	7.4	4.4	3.9	0.0	0.0	0.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Se incluye en el sector manufacturero.

Cuadro 10

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: LAS FUENTES DEL
 CRECIMIENTO ECONÓMICO EN PAÍSES SELECCIONADOS
 EXPRESADOS EN TASAS DE CRECIMIENTO,
 1980, 1990 Y 2000

(Porcentajes)

País y concepto	1980-1990	1990-2000	1980-2000
Costa Rica			
Productividad laboral (G_q)	-1.08	1.41	0.16
Intensidad del capital ($b \cdot G_k$)	-0.71	2.05	0.65
Cambio tecnológico (G_{PTF})	-0.36	-0.64	-0.49
Honduras			
Productividad laboral (G_q)	-1.76	-0.61	-1.18
Intensidad del capital ($b \cdot G_k$)	-1.22	2.25	-0.48
Cambio tecnológico (G_{PTF})	-0.54	-2.85	-1.67
Panamá			
Productividad laboral (G_q)	-1.92	1.51	-0.22
Intensidad del capital ($b \cdot G_k$)	-0.27	2.73	1.21
Cambio tecnológico (G_{PTF})	-1.65	-1.22	-1.43
México			
Productividad laboral (G_q)	-1.29	0.41	-0.44
Intensidad del capital ($b \cdot G_k$)	-0.47	1.51	0.51
Cambio tecnológico (G_{PTF})	-0.83	-1.09	-0.95
República Dominicana			
Productividad laboral (G_q)	-1.05	3.00	0.95
Intensidad del capital ($b \cdot G_k$)	0.19	2.96	1.56
Cambio tecnológico (G_{PTF})	-1.24	0.04	-0.60

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 11

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: ÍNDICES DE CAMBIO
TECNOLÓGICO, 1980-2000

Año	Costa Rica	Honduras	Panamá	México	República Dominicana
1980	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
1981	0.955	0.996	1.031	1.031	1.003
1982	0.876	0.958	1.024	0.985	0.991
1983	0.886	0.926	0.943	0.928	1.003
1984	0.917	0.936	0.936	0.933	0.980
1985	0.904	0.947	0.952	0.924	0.928
1986	0.927	0.933	0.947	0.874	0.928
1987	0.957	0.965	0.890	0.866	0.968
1988	0.961	0.978	0.762	0.853	0.946
1989	0.970	0.981	0.765	0.862	0.937
1990	0.965	0.948	0.851	0.923	0.881
1991	0.939	0.927	0.892	0.913	0.847
1992	0.964	0.921	0.916	0.896	0.866
1993	0.973	0.909	0.901	0.868	0.838
1994	0.960	0.837	0.866	0.861	0.825
1995	0.941	0.825	0.824	0.777	0.816
1996	0.900	0.808	0.798	0.783	0.825
1997	0.899	0.799	0.785	0.797	0.838
1998	0.915	0.658	0.768	0.797	0.838
1999	0.936	0.713	0.739	0.786	0.840
2000	0.906	0.709	0.744	0.829	0.886

Fuente: Cálculos propios, sobre la base de información oficial.

Cuadro 12

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: ESTADÍSTICAS VITALES EN
PAÍSES SELECCIONADOS, 1970, 1980, 1990 Y 2000

País y concepto	1970	1980	1990	2000
Costa Rica				
Tasa de fecundidad a/	4.3	3.5	3.0	2.7
Tasa de natalidad b/	31.5	30.2	25.3	21.9
Tasa de mortalidad general c/	5.8	4.1	3.8	4.0
Tasa de mortalidad infantil c/	52.5	19.2	13.7	10.9
Tasa de crecimiento natural	2.6	2.6	2.2	1.8
Tasa de migración d/	-	2.9	9.1	2.4
Tasa de crecimiento social	-	2.9	3.1	2.0
Esperanza de vida al nacer e/	68.1	73.8	75.7	77.3
Honduras				
Tasa de fecundidad a/	7.1	6.0	4.9	3.7
Tasa de natalidad b/	46.9	42.3	37.1	30.0
Tasa de mortalidad general c/	13.4	8.9	6.1	5.1
Tasa de mortalidad infantil c/	103.7	65.0	43.0	31.2
Tasa de crecimiento natural	3.4	3.3	3.1	2.5
Tasa de migración d/	-3.2	-1.6	-1.5	0.0
Tasa de crecimiento social	3.0	3.2	3.0	2.5
Esperanza de vida al nacer e/	54.1	61.6	67.7	71.0
Panamá				
Tasa de fecundidad a/	4.9	3.5	2.9	2.4
Tasa de natalidad b/	35.6	28.6	25.0	20.3
Tasa de mortalidad general c/	7.5	5.7	5.3	5.1
Tasa de mortalidad infantil c/	43.4	30.4	25.1	18.6
Tasa de crecimiento natural	2.8	2.3	2.0	1.5
Tasa de migración d/	-1.2	-1.8	-1.1	-0.9
Tasa de crecimiento social	2.7	2.1	1.9	1.4
Esperanza de vida al nacer e/	66.5	70.8	72.9	74.9
México				
Tasa de fecundidad a/	6.5	4.2	3.1	2.5
Tasa de natalidad b/	43.2	31.9	27.0	22.2
Tasa de mortalidad general c/	9.5	6.4	5.2	5.1
Tasa de mortalidad infantil c/	69.0	47.0	34.0	28.2
Tasa de crecimiento natural	3.4	2.6	2.2	1.7
Tasa de migración d/	-2.7	-3.4	-3.7	-2.9
Tasa de crecimiento social	3.1	2.2	1.8	1.4
Esperanza de vida al nacer e/	62.6	67.7	71.5	73.4

/Continúa

Cuadro 12 (Conclusión)

País y concepto	1970	1980	1990	2000
República Dominicana				
Tasa de fecundidad a/	5.6	4.2	3.2	2.7
Tasa de natalidad b/	38.8	33.8	27.0	23.3
Tasa de mortalidad general c/	9.8	7.8	6.4	5.8
Tasa de mortalidad infantil c/	93.5	71.5	42.0	30.0
Tasa de crecimiento natural	2.9	2.6	2.1	1.8
Tasa de migración d/	-2.0	-2.5	-1.4	-1.4
Tasa de crecimiento social	2.7	2.4	1.9	1.6
Esperanza de vida al nacer e/	59.9	63.2	67.0	70.1

Fuente: CELADE, *Boletín Demográfico N°. 69*, "América Latina y Caribe: Estimaciones y Proyecciones de Población, 1950-2050".

- a/ Tasas globales de fecundidad por quinquenios y se refiere a los quinquenios 1950-1955, 1960-1965, 1970-1975, 1980-1985, 1990-1995 y 2000-2005.
- b/ Tasas brutas de natalidad por mil por quinquenios y se refiere a los quinquenios 1950-1955, 1960-1965, 1970-1975, 1980-1985, 1990-1995 y 2000-2005.
- c/ Tasas brutas de mortalidad por mil por quinquenios y se refiere a los quinquenios 1950-1955, 1960-1965, 1970-1975, 1980-1985, 1990-1995 y 2000-2005.
- d/ Tasas de migración por mil por quinquenios y se refiere a los quinquenios 1950-1955, 1960-1965, 1970-1975, 1980-1985, 1990-1995 y 2000-2005.
- e/ Años estimados por quinquenios y se refiere a los quinquenios 1950-1955, 1960-1965, 1970-1975, 1980-1985, 1990-1995 y 2000-2005 y 2005-2010, respectivamente.

Cuadro 13

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: POBLACIÓN TOTAL, RURAL Y URBANA
EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1970, 1980, 1990 Y 2000

País y concepto	1970		1980		1990		2000	
	Miles de personas	%	Miles de personas	%	Miles de personas	%	Miles de personas	%
Costa Rica	1 730.8	100.0	2 284.5	100.0	3 048.7	100.0	4 023.5	100.0
Rural	1 059.2	61.2	1 300.8	56.9	1 625.0	53.3	1 995.6	49.6
Urbana	671.6	38.8	983.7	43.1	1 423.8	46.7	2 027.8	50.4
Honduras	2 592.2	100.0	3 568.8	100.0	4 878.8	100.0	6 485.5	100.0
Rural	1 841.4	71.0	2 321.1	65.0	2 888.2	59.2	3 359.5	51.8
Urbana	750.8	29.0	1 247.8	35.0	1 990.5	40.8	3 126.0	48.2
Panamá	1 506.3	100.0	1 949.7	100.0	2 397.5	100.0	2 855.7	100.0
Rural	789.5	52.4	979.9	50.3	1 107.7	46.2	1 210.8	42.4
Urbana	716.8	47.6	969.8	49.7	1 289.9	53.8	1 644.9	57.6
México	50 596.2	100.0	67 569.6	100.0	83 226.0	100.0	98 881.3	100.0
Rural	20 780.0	41.1	23 303.9	34.5	23 802.6	28.6	24 324.8	24.6
Urbana	29 816.2	58.9	44 265.8	65.5	59 423.4	71.4	74 556.5	75.4
República Dominicana	4 422.8	100.0	5 696.9	100.0	7 110.3	100.0	8 495.4	100.0
Rural	2 665.1	60.3	2 856.2	50.1	3 292.1	46.3	3 381.2	39.8
Urbana	1 757.7	39.7	2 840.7	49.9	3 818.2	53.7	5 114.2	60.2

Fuente: CELADE, *Boletín Demográfico N.º. 69*, "América Latina y Caribe: Estimaciones y Proyecciones de Población, 1950-2050".

Cuadro 14

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: ESTRUCTURA ETARIA DE LA
POBLACIÓN EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1970, 1980, 1990 Y 2000

País y grupos	1970	1980	1990	2000
Costa Rica	100.0	100.0	100.0	100.0
0-14 años	38.9	36.5	32.4	28.5
15-64 años	57.5	59.3	62.5	65.3
65 y más años	3.6	4.2	5.1	6.2
Honduras	100.0	100.0	100.0	100.0
0-14 años	48.2	47.2	45.2	41.6
15-64 años	49.4	50.1	51.8	54.9
65 y más años	2.5	2.7	3.0	3.4
Panamá	100.0	100.0	100.0	100.0
0-14 años	43.9	40.5	35.3	31.3
15-64 años	51.8	55.0	59.7	63.2
65 y más años	4.3	4.5	5.0	5.5
México	100.0	100.0	100.0	100.0
0-14 años	46.5	45.1	38.6	33.1
15-64 años	49.3	51.1	57.5	62.1
65 y más años	4.3	3.8	4.0	4.7
República Dominicana	100.0	100.0	100.0	100.0
0-14 años	47.3	42.2	37.0	33.0
15-64 años	49.7	54.6	59.5	62.5
65 y más años	3.0	3.1	3.5	4.5

Fuente: CELADE, *Boletín Demográfico No. 69*, "América Latina y Caribe: Estimaciones y Proyecciones de Población, 1950-2050".

Cuadro 15

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: TASAS NETAS DE PARTICIPACIÓN Y POBLACIÓN
ECONÓMICAMENTE ACTIVA RURAL Y URBANA EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1970-2000

País y concepto	1970		1980		1990		2000		TCMA (%)		
	Absolutos	%	Absolutos	%	Absolutos	%	Absolutos	%	1970-1980	1980-1990	1990-2000
Costa Rica	526.0	100.0	776.8	100.0	1 109.8	100.0	1 613.4	100.0	4.0	3.6	3.8
Tasa neta de participación a/ Población económicamente activa b/	59.9	--	59.1	--	61.4	--	64.1	--	0.0	2.3	2.7
Rural	308.0	58.6	435.7	56.1	582.7	52.5	778.1	48.2	3.5	2.9	2.9
Urbana	218.0	41.4	341.1	43.9	527.1	47.5	835.3	51.8	4.6	4.4	4.7
Honduras	1 089.8	100.0	1 654.3	100.0	2 409.8	100.0	3 436.1	100.0	4.3	3.8	3.6
Tasa neta de participación a/ Población económicamente activa b/	60.6	--	61.0	--	65.4	--	67.7	--	0.4	4.4	2.3
Rural	680.3	62.4	909.0	54.9	1 151.4	47.8	1 394.5	40.6	2.9	2.4	1.9
Urbana	409.5	37.6	745.3	45.1	1 258.4	52.2	2 041.6	59.4	6.2	5.4	5.0
Panamá	450.0	100.0	619.4	100.0	861.0	100.0	1 148.2	100.0	3.2	3.3	2.9
Tasa neta de participación a/ Población económicamente activa b/	65.4	--	57.8	--	60.1	--	63.7	--	-7.6	2.3	3.6
Rural	245.0	54.4	281.5	45.4	368.4	42.8	441.7	38.5	1.4	2.7	1.8
Urbana	205.0	45.6	337.9	54.6	492.6	57.2	706.5	61.5	5.1	3.8	3.7
México	13 406.0	100.0	21 996.3	100.0	30 163.9	100.0	40 606.1	100.0	5.1	3.2	3.0
Tasa neta de participación a/ Población económicamente activa b/	53.8	--	63.7	--	63.0	--	66.1	--	9.9	-0.7	3.1
Rural	5 468.0	40.8	7 046.8	32.0	8 030.9	26.6	8 922.7	22.0	2.6	1.3	1.1
Urbana	7 938.0	59.2	14 949.5	68.0	22 133.0	73.4	31 683.4	78.0	6.5	4.0	3.7
República Dominicana	1 463.0	100.0	2 056.8	100.0	2 879.1	100.0	3 781.6	100.0	3.5	3.4	2.8
Tasa neta de participación a/ Población económicamente activa b/	66.6	--	66.1	--	68.1	--	71.3	--	9.9	-0.7	3.1
Rural	904.0	61.8	986.9	48.0	1 262.9	43.9	1 419.1	37.5	0.9	2.5	1.2
Urbana	559.0	38.2	1 069.9	52.0	1 616.2	56.1	2 362.5	62.5	6.7	4.2	3.9

Fuente: CELADE, *Boletín Demográfico N.º. 69*, "América Latina y Caribe: Estimaciones y Proyecciones de Población, 1950-2050".

TCMA = Tasa de crecimiento media anual.

a/ Población económicamente activa como porcentaje de la población en edades activas (>15 y < 65 años).

b/ Miles de personas.

Cuadro 16

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: TASAS NETAS DE PARTICIPACIÓN a/
MASCULINAS Y FEMENINAS EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1990-1999

País	Masculinas		Femeninas		Incremento	
	1990	1999	1990	1999	Masculinas	Femeninas
Costa Rica	78	79	32	45	+1	+13
Honduras	81	82	43	54	+1	+9
Panamá b/	74	78	43	48	+4	+5
México c/	77	81	33	43	+4	+10
República Dominicana d/	86	83	53	49	-3	-4

Fuente: CEPAL, con base en tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

a/ Población económicamente activa como porcentaje de la población de 15 años y más.

b/ El dato de 1990 se refiere a 1991.

c/ Los datos se refieren a 1989 y 1998, respectivamente.

d/ Los datos se refieren a 1992 y 1997, respectivamente.

Cuadro 17

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA POR GÉNERO
EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1990-1999

(Miles de personas)

País	1980		1990		2000		TCMA (%)			
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	1980-1990		1990-2000	
							H	M	H	M
Costa Rica	615.8	161.0	843.9	265.9	1 163.4	450.0	3.2	5.1	3.3	5.4
Honduras	904.7	185.9	1 307.0	346.9	1 777.4	632.4	3.7	6.4	3.1	6.2
Panamá	451.8	167.6	609.8	251.2	771.4	343.8	3.0	4.1	2.4	3.2
México	16 269.8	5 726.5	21 668.3	8 495.7	27 491.9	13 114.3	2.9	4.0	2.4	4.4
República Dominicana	1 519.2	534.5	1 975.0	818.0	2 503.3	1 186.0	2.7	4.3	2.4	3.8

Fuente: <http://www.eclac.cl/celade/proyecciones/intentoBD-2002.htm>.

TCMA = Tasa de crecimiento media anual.

Cuadro 18

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE PAÍSES
SELECCIONADOS Y NÚMERO DE EMIGRANTES EN LOS ESTADOS UNIDOS, 1980-2000

(Miles de personas y porcentajes)

Países	Número total de emigrados			Población económicamente activa			Emigrados/PEA (%)		
	1980	1990	2000	1980	1990	2000	1980	1990	2000
Costa Rica	30	44	68	777	1 110	1 613	3.9	4.0	4.2
Honduras	39	109	218	1 090	1 654	2 410	3.6	6.6	9.0
Panamá	61	86	91	619	861	1 164	9.9	10.0	7.8
México	2 199	4 030	8 071	21 996	30 164	40 606	10.0	13.4	19.9
República Dominicana	--	348	854	2 057	2 879	3 782	--	12.1	22.6

Fuente: CEPAL, con base en cifras oficiales de los censos de los Estados Unidos y CELADE, *Boletín Demográfico N.º. 64* (LC/G.2059/E), julio de 1999.

Cuadro 19

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: TASAS DE
DESEMPLEO ABIERTO EN PAÍSES SELECCIONADOS,
1980, 1990 y 2000

(Porcentajes)

País	1980	1990	2000
Costa Rica	6.0	5.4	5.3
Honduras	8.8	7.8	5.3
Panamá	9.9	20.0	15.2
México	4.5	2.7	2.2
República Dominicana a/	...	19.6	13.9

Fuente: CELADE, *Boletín Demográfico No. 69*, "América Latina y Caribe: Estimaciones y Proyecciones de Población, 1950-2050".

a/ El dato de 1990 se refiere a 1991 y está tomado de CEPAL, *Panorama Social de América Latina*, 2000-2001, p. 105.

Cuadro 20

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: EMPLEO TOTAL, EMPLEO AGRÍCOLA Y EMPLEO FORMAL E INFORMAL URBANO EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1980, 1990 y 2000

País y concepto	1980 a/		1990 b/		2000 c/		TCMA (%)	
	Miles de personas	%	Miles de personas	%	Miles de personas	%	1980-1990	1990-2000
Costa Rica	724.7	100.0	1 017.2	100.0	1 318.6	100.0	3.4	2.6
Empleo agrícola	198.9	27.44	263.7	25.9	269.0	20.4	2.9	0.2
Empleo informal urbano	--	--	419.1	41.2	608.4	46.8	--	3.8
Empleo formal urbano	--	--	334.4	32.9	441.2	33.5	--	2.8
Honduras	1 508.7	100.0	2 221.8	100.0	3 253.9	100.0	2.0	3.9
Empleo agrícola	583.8	58.6	607.8	50.1	806.1	35.1	0.4	3.2
Empleo informal urbano	--	--	698.7	57.6	1 395.5	60.7	--	8.0
Empleo formal urbano	--	--	915.3	41.2	1 350.0	41.5	--	3.9
Panamá	561.1	100.0	715.1	100.0	961.4	100.0	2.5	3.8
Empleo agrícola	157.5	28.1	195.1	27.3	167.6	17.4	2.2	-1.9
Empleo informal urbano	--	--	257.5	36.0	354.8	36.9	--	4.1
Empleo formal urbano	--	--	262.5	36.7	439.0	45.7	--	5.3
México	19 177.0	100.0	30 534.0	100.0	38 983.8	100.0	4.0	3.1
Empleo agrícola	5 142.2	26.8	8 190.0	26.8	7 060.7	18.1	4.0	-1.8
Empleo informal urbano	4 736.7	24.7	11 725.1	38.4	15 666.7	40.1	7.8	3.7
Empleo formal urbano	9 298.1	48.5	10 618.9	34.8	16 256.4	41.7	1.3	4.4
República Dominicana	--	--	2 251.7	100.0	2 471.1	100.0	--	1.0
Empleo agrícola	--	--	457.7	20.3	357.6	14.5	--	-2.7
Empleo informal urbano	--	--	--	--	--	--	--	--
Empleo formal urbano	--	--	--	--	--	--	--	--

Fuente: LABORSTA: Base de datos de la OIT sobre estadísticas del trabajo. OIT, *Panorama Laboral 2000*.

TCMA = Tasa de crecimiento media anual.

a/ Los datos para Panamá se refieren a 1981 y para México a 1979.

b/ Los datos para Panamá, México y República Dominicana se refieren a 1991.

c/ Los datos para Honduras y Panamá se refieren a 1999. Los datos de empleo informal de Costa Rica y México se refieren a 1999.

Cuadro 21

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: ESTRUCTURA SECTORIAL DEL EMPLEO EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1980-2001

(Porcentajes)

Sector	Costa Rica			Honduras			Panamá			México			República Dominicana		
	1980	1990	2000	1980 a/	1990	1999	1982	1991	1999	1988	1995	2000	1980	1991	1997
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	--	100.0	100.0
Comerciables	43.7	44.1	35.0	71.7	61.6	51.6	37.8	36.4	27.3	44.2	40.4	37.8	--	38.7	38.1
1. Agricultura, silvicultura, caza y pesca	27.4	25.9	20.4	58.6	50.1	35.1	28.1	26.6	17.4	23.5	24.7	18.0	--	20.3	19.6
2. Explotación de minas y canteras b/	0.0	0.2	0.2	0.3	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.9	0.4	0.4	--	0.3	0.3
3. Industria Manufacturera	16.3	18.0	14.4	12.8	11.4	16.4	9.7	9.6	9.8	19.7	15.3	19.4	--	18.1	18.2
No comerciables	56.0	55.2	64.3	28.3	38.3	48.4	59.4	63.5	72.7	54.8	59.5	62.2	--	61.1	61.5
4. Construcción	7.8	6.5	6.8	3.4	4.4	5.1	6.9	3.6	7.6	5.4	5.4	6.5	--	4.1	5.8
5. Electricidad, gas, agua y servicios sanitarios	0.0	1.2	0.8	0.3	0.6	0.4	1.4	1.2	0.7	0.5	0.2	0.5	--	0.4	0.8
6. Transporte, almacenamiento y comunicaciones	6.6	3.9	6.0	2.9	2.4	2.4	6.1	6.9	7.6	3.8	4.3	4.4	--	6.0	7.7
7. Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles	18.1	15.7	20.2	8.4	14.1	21.3	13.2	19.9	23.1	19.3	23.1	26.6	--	21.5	24.4
8. Servicios financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas	0.0	3.3	2.2	0.9	1.3	2.2	4.3	4.2	6.6	1.4	3.3	3.8	--	2.6	5.0
9. Servicios comunales, sociales y personales	23.6	24.6	28.2	12.3	15.4	17.0	27.5	27.8	27.1	24.5	23.2	20.4	--	26.5	17.9
No especificado sectorialmente	0.3	0.7	0.7	0.0	0.1	0.0	2.8	0.1	0.0	1.0	0.1	0.0	--	0.2	0.4

Fuente: LABORSTA: Base de datos de la OIT sobre estadísticas del trabajo.

a/ Se refiere al segundo semestre.

b/ Incluye extracción de crudo.

Cuadro 22

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: PRODUCTIVIDAD MEDIA DE LA MANO DE OBRA POR SECTORES PRODUCTIVOS Y COEFICIENTE DE VARIACIÓN INTERSECTORIAL EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1980-2000

(Miles de dólares a precios de 1995)

Sectores productivos	Costa Rica			Honduras			Panamá			México			República Dominicana		
	1980	1990	2000	1980	1990	1999	1982	1991	1999	1988	1995	2000	1980 a/	1991	1997
Total	10.0	8.9	11.3	2.6	2.8	1.9	10.9	9.2	9.6	10.9	10.7	12.2	...	4.4	5.2
1. Agricultura, silvicultura, caza y pesca	4.3	4.4	6.4	0.9	1.1	1.0	2.8	2.8	3.9	3.0	3.1	3.5	...	3.0	3.3
2. Explotación de minas y canteras	-	0.0	6.4	17.0	25.6	23.9	34.1	12.0	37.6	6.5	9.8	11.3	...	40.1	41.1
3. Industria manufacturera	12.3	9.9	17.7	3.3	4.2	2.2	9.0	8.3	7.5	10.2	16.8	19.4	...	4.5	5.0
4. Construcción	8.0	5.7	5.8	4.7	3.2	1.9	11.0	6.7	6.1	4.8	7.0	6.9	...	7.9	10.0
5. Electricidad, gas, agua y servicios sanitarios	-	19.6	38.2	23.0	22.0	32.3	19.9	26.9	54.2	14.3	22.3	21.4	...	18.7	13.6
6. Transporte, almacenamiento y comunicaciones	8.3	15.5	17.6	3.4	5.7	3.9	28.6	19.6	20.3	17.7	23.6	24.2	...	6.6	7.5
7. Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles	10.0	9.7	9.4	5.1	2.2	1.1	15.2	9.3	7.9	28.9	41.7	44.9	...	3.3	4.0
8. Servicios financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas	-	32.7	58.9	29.6	25.5	13.8	62.2	45.1	35.6	222.1	353.9	367.6	...	20.0	9.5
9. Servicios comunales, sociales y personales	9.0	7.1	6.4	4.2	3.2	1.7	7.1	6.4	6.0	185.2	282.1	274.2	...	3.0	4.6
Coeficiente de variación	0.307	0.846	0.991	1.023	1.035	1.287	0.875	0.883	0.918	1.558	1.587	1.580	...	1.046	1.077

Fuente: Cálculos propios con base en datos de los cuadros 9 y 21 de este reporte.

a/ No disponible.

Cuadro 23

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: IMPORTANCIA
DEL SECTOR TRADICIONAL Y MODERNO EN EL EMPLEO
RURAL Y URBANO EN PAÍSES SELECCIONADOS,
1991-1998

(Porcentajes)

País y concepto	1991	1998	1998-1991
Costa Rica			
Moderno urbano	66.7	65.3	-1.4
Informal urbano a/	33.3	34.7	1.4
Moderno rural	49.1	50.1	1.0
Tradicional rural a/	50.9	49.9	-1.0
Honduras			
Moderno urbano	54.9	50.9	-4.0
Informal urbano a/	45.1	49.1	4.0
Moderno rural	25.5	23.1	-2.4
Tradicional rural a/	74.5	76.9	2.4
Panamá			
Moderno urbano	68.9	67.2	-1.7
Informal urbano a/	31.1	32.8	1.7
Moderno rural	32.8	31.8	-1.0
Tradicional rural a/	67.2	68.2	1.0

Fuente: Elaboraciones propias con base en información de: Del Cid, M. (2000), *Productividad y salarios en tres países del Istmo Centroamericano: Costa Rica, Honduras y Panamá*, OIT, Equipo Técnico Multidisciplinario San José, marzo, cuadernos 3, 6 y 9.

a/ La fuerza de trabajo en sectores informales o tradicionales incluye a trabajadores independientes y familiares no remunerados, más los patrones y asalariados de establecimientos de menos de 5 ocupados (excepto profesionistas y técnicos, directivos y gerentes/grupos 0-1 del CIOU).

Cuadro 24

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: POBLACIÓN URBANA OCUPADA EN SECTORES DE BAJA PRODUCTIVIDAD
EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1990-1999

(Porcentajes del total de la población urbana ocupada)

Indicadores	Costa Rica		Honduras		Panamá		México		República Dominicana	
	1990	1997	1990	1999	1991	1999	1989	1998	1990	1997
Total	36.9	41.6	53.3	55.2	37.9	37.3	...	44.3	...	47.0
Microempresas a/	14.9	19.2	14.9	17.3	8.4	9.3	...	19.8	...	11.2
Empleadores	4.4	6.0	1.0	5.1	2.6	2.1	...	3.9	...	2.1
Asalariados	10.5	13.2	13.9	12.2	5.8	7.2	...	15.9	...	9.1
Profesionales y técnicos	0.8	1.4	0.7	1.0	0.6	0.7	...	1.0	...	0.7
No profesionales ni técnicos	9.7	11.8	13.2	11.2	5.2	6.5	...	14.9	...	8.4
Empleo doméstico	4.4	5.1	6.7	4.8	7.0	6.1	2.7	4.1	3.2	4.4
Trabajadores independientes no calificados b/	17.6	17.3	31.7	33.1	22.5	21.9	18.9	20.4	32.8	31.4
Ind. construcción	6.4	4.5	8.9	7.4	4.3	4.6	3.0	3.2	5.6	6.8
Comercio y servicios	10.1	11.9	18.7	22.0	11.2	13.5	12.5	16.4	23.0	21.3

Fuente: CEPAL con base en tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

a/ Se refiere a los establecimientos que ocupan hasta cinco personas. En el caso de Panamá y República Dominicana se incluye a los que tienen hasta cuatro empleados.

b/ Se refiere a trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados sin calificación profesional o técnicos. Incluye a los ocupados en la agricultura, silvicultura, caza y pesca.

... No disponible.

Cuadro 25

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE 15 AÑOS DE EDAD Y MÁS SEGÚN AÑOS DE INSTRUCCIÓN, POR ZONA, EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1980-1999

(Porcentajes)

Zonas/años escolaridad	Costa Rica				Honduras			Panamá				México			República Dominicana		
	1981	1990	1994	1999	1990	1994	1999	1979	1991	1994	1999	1989	1994	1998	1990 a/	1994 a/	1997
Zonas Urbanas																	
0 a 5 años	20.4	14.1	12.7	11.6	38.2	32.0	29.3	14.0	11.7	9.3	7.2	21.7	19.0	17.3	28.3
6 a 9 años	43.4	41.1	39.7	41.9	36.7	38.9	41.0	46.3	37.6	38.7	36.7	50.4	50.0	49.7	29.0
10 a 12 años	23.0	24.1	25.8	23.2	18.2	20.5	20.3	25.3	29.1	29.2	29.8	13.2	14.0	15.2	26.4
13 y más años	13.3	20.7	21.7	23.3	7.0	8.7	9.4	14.4	21.6	22.8	26.3	14.6	16.9	17.8	16.2
Zonas rurales																	
0 a 5 años	42.0	32.9	31.1	26.3	74.8	62.3	63.1	47.8	34.0	32.4	26.9	59.8	54.6	47.1	57.0
6 a 9 años	47.3	50.7	52.6	54.0	22.2	62.2	30.9	42.3	45.2	45.8	48.0	34.1	39.4	43.7	27.5
10 a 12 años	8.2	11.7	11.2	12.2	2.8	4.9	5.2	7.8	14.9	15.2	16.8	3.5	4.0	6.3	12.4
13 y más años	2.5	4.6	5.0	7.5	0.2	0.6	0.9	2.1	5.8	6.6	8.3	2.6	2.0	3.0	3.2

Fuente: CEPAL, con base en tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

a/ No disponible.

Cuadro 26

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA: SALARIOS MÍNIMOS Y MANUFACTUREROS
DIARIOS EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1980-2000

(Dólares a precios de 1995)

País y concepto	Años			TCMA		
	1980	1990	2000	1980-1990	1990-2000	1980-2000
Costa Rica						
Mínimo	10.61	9.17	11.41	-1.45	2.21	0.36
Manufacturero	--	9.35 b/	13.80 c/	--	3.97	--
Honduras						
Mínimo	2.80 a/	2.40	2.40	-1.53	0.00	-0.77
Manufacturero	2.50 a/	2.10	2.10	-1.73	0.00	-0.87
Panamá						
Mínimo	13.73	15.38	18.44	1.14	1.83	1.49
Manufacturero	13.77	14.62	19.10	0.60	2.71	1.65
México						
Mínimo	7.40	3.50	2.30	-7.21	-4.11	-5.68
Manufacturero	21.18	16.29	16.61	-2.59	0.19	-1.21
República Dominicana						
Mínimo	7.57	3.38	3.95	-7.75	1.57	-3.20
Manufacturero	--	3.91	4.19	--	0.69	--

Fuente: CEPAL, con base en cifras oficiales.

TCMA = Tasa de crecimiento media anual.

a/ Se refiere a 1983.

b/ Se refiere a 1991.

c/ Se refiere a 1998.

Cuadro 27

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: INGRESOS RELATIVOS POR TRABAJO DE PERSONAS DE 25 A 59 AÑOS QUE TRABAJAN
20 O MÁS HORAS SEMANALES, SEGÚN AÑOS DE INSTRUCCIÓN POR ZONAS RURALES Y URBANAS, 1980-1999

(Total urbano = 100)

Zonas/ escolaridad	Costa Rica			Honduras			Panamá			México			República Dominicana		
	1981	1990	1999	1980 a/	1990	1999	1979	1991	1999	1984	1989	1998	1980 a/	1990 a/	1997
Zonas urbanas	100.0	100.0	100.0	...	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
0-5 años	66.7	56.1	53.1	...	47.1	51.7	54.3	50.8	46.3	44.4	64.6	32.8	67.3
6-9 años	78.2	70.2	67.2	...	73.5	72.4	71.4	63.1	58.2	85.2	79.2	56.9	84.6
10-12 años	112.8	103.5	96.9	...	152.9	120.7	114.3	90.8	91.0	118.5	120.8	93.1	98.1
13 y más años	178.2	164.9	160.9	...	294.1	227.6	188.6	164.6	161.2	163.0	183.3	206.9	173.1
Zonas rurales	102.6	103.5	109.4	...	67.6	86.2	67.1	93.8	86.6	74.1	77.1	65.5	100.0
0-5 años	91.0	88.6	81.3	...	55.9	69.0	48.6	58.5	50.7	46.3	62.5	36.2	88.5
6-9 años	96.2	94.7	95.3	...	97.1	86.2	72.9	78.5	65.7	72.2	93.8	53.4	107.7
10-12 años	146.2	129.8	128.1	...	217.6	244.8	122.9	115.4	106.0	148.1	125.0	148.3	117.3
13 y más años	234.6	203.5	220.3	...	247.1	206.9	204.3	187.7	173.1	196.3	164.6	175.9	169.2
Coeficiente de variación															
Urbano	0.399	0.425	0.439	...	0.677	0.576	0.484	0.479	0.501	0.242	0.411	0.685	0.382
Rural	0.406	0.360	0.413	...	0.518	0.498	0.531	0.448	0.479	0.516	0.339	0.577	0.248
Total	0.427	0.410	0.457	...	0.598	0.547	0.510	0.471	0.493	0.482	0.377	0.631	0.321

Fuente: Cálculos propios con base en información procesada de la CEPAL (2001), *Panorama Social*, cuadro 32, p. 266.

a/ No disponible.

Cuadro 28

MÉXICO: DETERMINANTES DE LAS DIFERENCIAS EN LA REMUNERACIÓN MEDIA
MENSUAL DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN MÉXICO, 1990-2000

(Análisis de regresión múltiple)

Variable	1990	2000	Incremento
Constante a/	487	306	(-) 37.2%
Sexo (hombres)	(+) 23.1%	(+) 30.1%	(+) 7.0 puntos
Edad: 26-35 años	(+) 22.2%	(+) 23.4%	(+) 1.2 puntos
Edad: 36-45 años	(+) 33.4%	(+) 32.2%	(-) 1.2 puntos
Edad: 46-55 años	(+) 35.6%	(+) 32.5%	(-) 3.1 puntos
Edad: 56 y más años	(+) 24.4%	(+) 14.4%	(-) 10.0 puntos
Educación: Primaria	(+) 17.2%	(+) 17.2%	
Educación: Secundaria	(+) 33.6%	(+) 41.6%	(+) 8.0 puntos
Educación: Preparatoria	(+) 46.9%	(+) 66.8%	(+) 19.9 puntos
Educación: Licenciatura incompleta	(+) 60.0%	(+) 88.6%	(+) 28.6 puntos
Educación: Licenciatura y posgrado	(+) 77.5%	(+) 110.3%	(+) 32.8 puntos
Horas trabajadas: 21-39 horas	(+) 1.0%	(+) 39.6%	(+) 38.6 puntos
Horas trabajadas: 40 y más	(+) 14.5%	(+) 65.8%	(+) 51.3 puntos
Sector: Manufacturas 1	(+) 24.9%	(+) 33.9%	(+) 9.0 puntos
Sector: Manufacturas 2	(+) 28.9%	(+) 52.5%	(+) 23.6 puntos
Sector: Construcción	(+) 33.7%	(+) 47.0%	(+) 13.3 puntos
Sector: Electricidad	(+) 22.4%	(+) 52.5%	(+) 30.1 puntos
Sector: Servicios	(+) 21.4%	(+) 39.7%	(+) 18.3 puntos
Ocupaciones: Grupo 1 b/	(+) 40.0%	(+) 59.7%	(+) 19.7 puntos
Ocupaciones: Grupo 2 c/	(+) 23.8%	(+) 30.7%	(+) 6.9 puntos
Coefficiente de determinación R ²	0.256	0.415	(+) 7.0 puntos
Estadístico F	3 481.3	106 285.1	
Tamaño de la muestra (N)	192 620	2 852 121	

Nota: Todos los coeficientes son diferentes de cero al 99.9% de confianza.

- a/ Corresponde al ingreso medio mensual real (a precios de 2000) de personas con las siguientes características: mujeres menores de 26 años, sin escolaridad, que trabajan menos de 21 horas por semana en el sector primario de la economía y se emplean en ocupaciones del Grupo 3, es decir, de escasa o nula calificación.
- b/ Las ocupaciones del Grupo 1 comprenden a las de los profesionistas, directores y administradores de alto rango.
- c/ Las ocupaciones del Grupo 2 comprenden a los técnicos, comerciantes y vendedores.

Cuadro 29

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO DE LOS HOGARES Y COEFICIENTE DE GINI
EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1979-1992

(Porcentajes)

País	Costa Rica			Honduras		México			Panamá				República Dominicana	
	1981	1988	1993	1980	1992	1984	1989	1992	1979	1986	1989	1991	1981	1989
Zona urbana														
40% más pobre	18.9	17.2	17.8	12.2	13.2	20.1	16.0	16.6	15.5	14.2	13.2	13.3
10% más rico	23.2	27.6	24.6	38.9	35.4	25.8	36.9	34.8	29.1	33.0	36.2	34.2
10%/40%	1.2	1.6	1.4	3.2	2.7	1.3	2.3	2.1	1.9	2.3	2.7	2.6
Coefficiente de Gini	0.326	0.364	0.345	0.487	0.461	0.321	0.424	0.414	0.399	0.430	0.460	0.448	0.503
Zona rural														
40% más pobre	17.2	17.0	17.6	13.1	15.0	20.3	18.7	19.4	17.8	13.6	15.0	15.0
10% más rico	25.6	26.3	24.5	37.4	29.9	28.4	27.4	28.9	28.1	38.8	36.1	35.8
10%/40%	1.5	1.5	1.4	2.9	2.0	1.4	1.5	1.5	1.6	2.9	2.4	2.4
Coefficiente de Gini	0.355	0.358	0.351	0.465	0.415	0.323	0.345	0.341	0.347	0.451	0.432	0.431

Fuente: ONU, *Panorama social de América Latina*, 1995 y *La brecha de la equidad*, 1997.

... No disponible.

Cuadro 30

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO DE LOS HOGARES a/ E INDICADORES DE CONCENTRACIÓN b/
EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1990-1999

(Porcentajes)

Indicadores	Costa Rica			Honduras			Panamá			México			República Dominicana		
	1990	1997	1999	1990	1997	1999	1991	1997	1999	1989	1994	1998	1990	1997	1999
Ingreso promedio c/	9.5	10.0	11.4	4.3	4.1	3.9	8.9	11.0	11.1	8.6	8.5	7.7	...	8.5	...
Participación en el ingreso total:															
40% más pobre	16.7	16.5	15.3	10.1	12.6	11.8	12.5	12.4	12.9	10.1	12.6	11.8	...	14.5	...
30% siguiente	27.4	26.8	25.7	19.7	22.5	22.9	22.9	21.5	22.4	22.5	22.9	22.7	...	23.6	...
20% anterior al 10% más rico	30.2	29.4	29.7	27.0	27.3	28.9	28.8	27.5	27.7	25.1	26.1	25.6	...	26.0	...
10% más rico	25.6	27.3	29.4	43.1	37.7	36.5	35.9	38.6	37.1	36.6	35.6	36.7	...	36.0	...
Relación del ingreso medio por habitante															
D ₁₀ /D ₁₋₄	10.1	10.8	12.6	27.4	21.1	22.3	20.0	21.5	19.5	17.2	17.3	18.4	...	16.0	...
Q ₅ /Q ₁	13.1	13.0	15.3	30.7	23.7	26.5	24.3	23.8	21.6	16.9	17.4	18.5	...	17.6	...
Porcentaje de personas con ingreso por habitante menor que:															
El promedio	65.0	66.6	67.6	75.1	72.5	71.8	71.3	72.6	72.1	74.2	73.1	72.8	...	71.4	...
El 50% del promedio	31.6	33.0	36.1	52.3	45.4	46.4	46.4	47.6	46.4	43.5	44.7	43.1	...	39.8	...
Índices de concentración															
Coefficiente de Gini	0.438	0.45	0.473	0.615	0.558	0.564	0.56	0.57	0.557	0.536	0.539	0.539	...	0.517	...
Varianza de los logaritmos	0.833	0.86	0.974	1.842	1.388	1.560	1.373	1.464	1.363	1.096	1.130	1.142	...	1.075	...
Theil	0.328	0.356	0.395	0.817	0.652	0.636	0.628	0.681	0.629	0.68	0.606	0.634	...	0.557	...
Atkinson	0.539	0.535	0.573	0.746	0.697	0.746	0.661	0.686	0.658	0.598	0.592	0.599	...	0.603	...

Fuente: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

a/ Hogares del conjunto del país ordenados, según su ingreso por habitante.

b/ Calculados a partir de la distribución del ingreso por habitante de las personas del conjunto del país.

c/ Ingreso promedio mensual de los hogares en múltiplos de la línea de pobreza por habitante.

... No disponible.

Cuadro 31

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO DE LOS HOGARES a/ EN ZONAS URBANAS
E INDICADORES DE CONCENTRACIÓN b/ EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1990-1999

(Porcentajes)

Indicadores	Costa Rica		Honduras		Panamá		México		República Dominicana	
	1990	1999	1990	1999	1991	1999	1989	1998	1990	1997
Ingreso promedio c/	9.6	11.9	5.5	4.6	9.5	12.2	9.6	8.6	...	9.0
Participación en el ingreso total										
40% más pobre	17.8	16.2	12.2	14.3	13.3	14.2	16.3	17.2	...	14.8
30% siguiente	28.7	26.8	20.8	24.0	23.9	23.9	22.0	22.3	...	23.8
20% anterior al 10% más rico	28.9	29.9	28.1	27.9	28.6	26.8	24.9	25.7	...	25.8
10% más rico	24.6	27.2	38.9	33.9	34.2	35.1	36.9	34.6	...	35.5
Porcentaje de personas con ingreso por habitante menor que:										
El promedio	63.6	66.3	73.1	70.8	70.3	71.4	75.2	73.2	...	71.9
El 50% del promedio	29.6	34.5	46.6	41.6	44.2	43.8	42.5	41.5	...	39.5
Índices de concentración										
Coeficiente de Gini	0.419	0.454	0.561	0.518	0.545	0.533	0.530	0.507	...	0.509
Varianza de los logaritmos	0.727	0.881	1.394	1.138	1.312	1.223	1.031	0.901	...	1.003
Theil	0.295	0.356	0.661	0.528	0.577	0.558	0.678	0.578	...	0.538
Atkinson	0.493	0.538	0.679	0.630	0.656	0.629	0.583	0.530	...	0.574

Fuente: CEPAL sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

a/ Hogares del conjunto del país ordenados, según su ingreso por habitante.

b/ Calculados a partir de la distribución del ingreso por habitante de las personas del conjunto del país.

c/ Ingreso promedio mensual de los hogares en múltiplos de la línea de pobreza por habitante.

.... No disponible.

Cuadro 32

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO DE LOS HOGARES a/ EN ZONAS RURALES
E INDICADORES DE CONCENTRACIÓN b/ EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1990-1999

(Porcentajes)

Indicadores	Costa Rica		Honduras		Panamá		México		República Dominicana	
	1990	1999	1990	1999	1991	1998	1989	1998	1990	1997
Ingreso promedio c/	9.3	10.9	3.3	3.3	7.3	8.3	6.7	6.2	...	9.0
Participación en el ingreso total										
40% más pobre	17.6	15.8	13.1	13.9	15.0	16.2	18.7	18.0	...	14.8
30% siguiente	28.0	26.7	22.1	23.9	23.7	22.1	26.5	23.7	...	23.8
20% anterior al 10% más rico	29.9	29.3	27.3	29.1	25.7	23.8	27.4	26.8	...	25.8
10% más rico	24.5	28.2	37.4	33.0	35.6	37.8	27.4	31.5	...	35.5
Porcentaje de personas con ingreso por habitante menor que:										
El promedio	63.3	66.8	73.9	69.8	72.9	74.0	68.8	70.2	...	71.9
El 50% del promedio	27.9	33.0	45.6	39.8	44.0	44.5	33.5	41.5	...	39.5
Índices de concentración										
Coeficiente de Gini	0.419	0.457	0.558	0.512	0.535	0.54	0.453	0.486	...	0.509
Varianza de los logaritmos	0.771	0.895	1.326	1.244	1.083	1.089	0.769	0.846	...	1.003
Theil	0.301	0.377	0.692	0.516	0.949	0.72	0.401	0.467	...	0.538
Atkinson	0.518	0.551	0.658	0.695	0.588	0.597	0.49	0.506	...	0.574

Fuente: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

a/ Hogares del conjunto del país ordenados, según su ingreso por habitante.

b/ Calculados a partir de la distribución del ingreso por habitante de las personas del conjunto del país.

c/ Ingreso promedio mensual de los hogares en múltiplos de la línea de pobreza por habitante.

.... No disponible.

Cuadro 33

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: INDICADORES DE POBREZA EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1990-1999

(Porcentajes)

Indicadores	Costa Rica				Honduras				Panamá				México				República Dominicana			
	1990	1994	1997	1999	1990	1994	1997	1999	1989	1994	1996	1998	1991	1994	1996	1998	1990 a/	1994 a/	1997	1999 a/
Total del país																				
Incidencia (H):																				
Hogares	23.7	20.8	20.3	18.2	73.1	73.1	73.8	74.3	36.3	29.7	27.3	24.2	39.3	35.8	43.4	38.0	32.4	...
Población	26.2	23.1	22.5	20.3	80.5	77.9	79.1	79.7	42.8	36.1	33.2	30.2	47.8	45.1	52.1	46.9	37.2	...
Intensidad (PG)	10.7	8.6	8.5	8.1	50.2	45.4	45.6	47.7	19.2	15.8	10.6	11.8	18.7	17.0	21.8	18.4	15.3	...
Severidad (PGT2)	6.5	5.0	4.9	4.8	35.9	31.1	30.8	32.9	11.5	9.0	6.2	6.4	9.9	8.4	11.7	9.4	8.5	...
Área urbana																				
Incidencia (H):																				
Hogares	22.2	18.1	17.1	15.7	64.5	69.6	67.0	65.6	33.6	25.2	24.6	20.8	34.2	29.0	37.5	31.0	31.6	...
Población	24.8	20.7	19.3	18.1	69.8	74.5	72.6	71.7	40.9	30.8	29.7	25.7	38.9	36.8	45.1	38.9	35.6	...
Intensidad (PG)	9.3	7.2	7.1	6.8	39.0	41.2	39.0	38.7	17.9	13.1	9.5	10.2	15.8	12.6	17.4	13.4	14.1	...
Severidad (PGT2)	5.6	4.0	4.0	3.8	25.8	27.4	25.2	25.5	10.9	7.5	5.7	5.6	8.1	5.8	8.7	6.4	7.7	...
Área rural																				
Incidencia (H):																				
Hogares	24.9	23.1	22.9	20.5	83.5	76.1	79.9	82.3	42.5	40.6	33.5	32.6	48.7	46.5	53.4	49.0	33.6	...
Población	27.3	25.0	24.8	22.3	88.0	80.5	84.2	86.3	50.6	49.2	41.9	41.5	57.0	56.5	62.5	58.5	39.4	...
Intensidad (PG)	11.7	9.8	9.6	9.3	58.0	48.4	50.7	54.2	22.5	22.1	13.2	16.0	23.5	22.9	28.2	25.6	16.7	...
Severidad (PGT2)	7.2	5.8	5.6	5.6	42.9	34.2	35.2	39.0	12.8	12.8	7.4	8.3	12.7	12.0	15.9	13.9	9.5	...

Fuente: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

a/ No disponible.

Cuadro 34

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: INDICADORES DE INDIGENCIA EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1990-1999

(Porcentajes)

Indicadores	Costa Rica				Honduras				Panamá				México				República Dominicana			
	1990	1994	1997	1999	1990	1994	1997	1999	1991	1994	1997	1999	1989	1994	1996	1998	1990 a/	1994 a/	1997	1999 a/
Total del país																				
Incidencia (H):																				
Hogares	9.8	7.7	7.4	7.5	54.0	48.3	48.3	50.6	16.0	12.0	10.2	8.3	14.1	11.8	15.6	13.0	12.8	...
Población	9.8	8.0	7.8	7.8	60.6	53.9	54.4	56.8	19.2	15.7	13.0	10.7	18.8	16.8	21.3	18.5	14.4	...
Intensidad (PG)	4.8	3.6	3.5	3.5	31.5	26.3	25.4	27.9	7.9	6.0	3.7	3.9	5.9	4.6	7.1	5.3	5.5	...
Severidad (PGT2)	3.4	2.4	2.3	2.3	20.2	16.4	15.4	17.5	4.7	3.2	2.3	2.1	2.7	1.8	3.3	2.2	3.0	...
Área urbana																				
Incidencia (H):																				
Hogares	6.9	5.6	5.2	5.4	38.0	40.8	34.8	37.1	13.9	8.7	8.6	6.6	9.4	6.2	10.0	7.0	11.0	...
Población	6.4	5.7	5.5	5.4	43.2	46.0	41.5	42.9	16.0	11.4	10.7	8.1	13.1	9.0	13.8	9.7	11.8	...
Intensidad (PG)	3.8	2.4	2.4	2.4	18.9	20.3	17.7	18.3	7.3	4.5	3.4	3.3	3.9	2.1	3.9	2.5	4.2	...
Severidad (PGT2)	2.9	1.6	1.6	1.5	10.9	11.8	10.2	10.6	4.7	2.5	2.1	1.9	1.9	0.8	1.6	1.0	2.4	...
Área rural																				
Incidencia (H):																				
Hogares	12.3	9.5	9.1	9.4	66.4	54.9	58.7	63.2	21.1	19.8	14.1	12.6	22.6	20.4	25.0	23.0	15.2	...
Población	12.5	9.7	9.6	9.8	72.8	59.8	64.0	68.0	26.7	26.2	18.8	17.2	27.9	27.5	32.4	31.1	17.9	...
Intensidad (PG)	5.7	4.5	4.3	4.4	40.2	30.8	31.5	35.7	9.4	9.6	4.7	5.4	9.0	8.1	11.8	9.5	7.1	...
Severidad (PGT2)	3.8	3.1	2.9	2.9	26.6	19.9	19.5	23.1	4.8	4.9	2.7	2.6	4.2	3.3	5.8	4.1	3.8	...

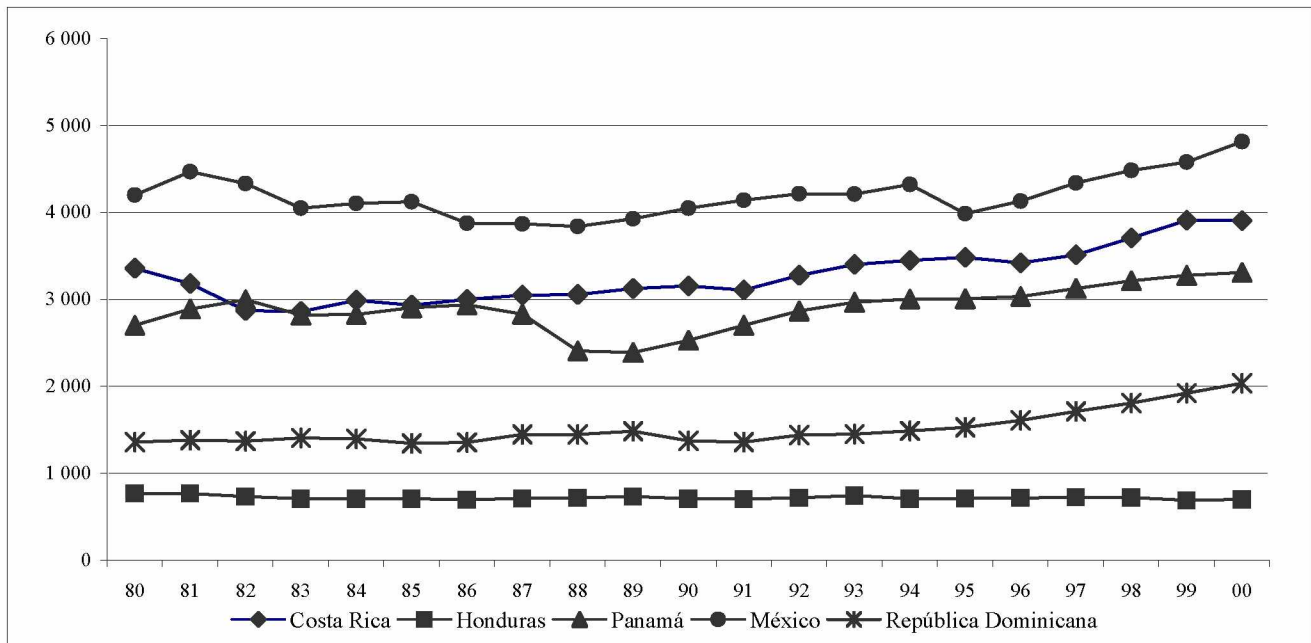
Fuente: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

a/ No disponible.

Gráfico 1

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: PRODUCTO INTERNO BRUTO POR HABITANTE
EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1980-2000

(Dólares a precios de 1995)

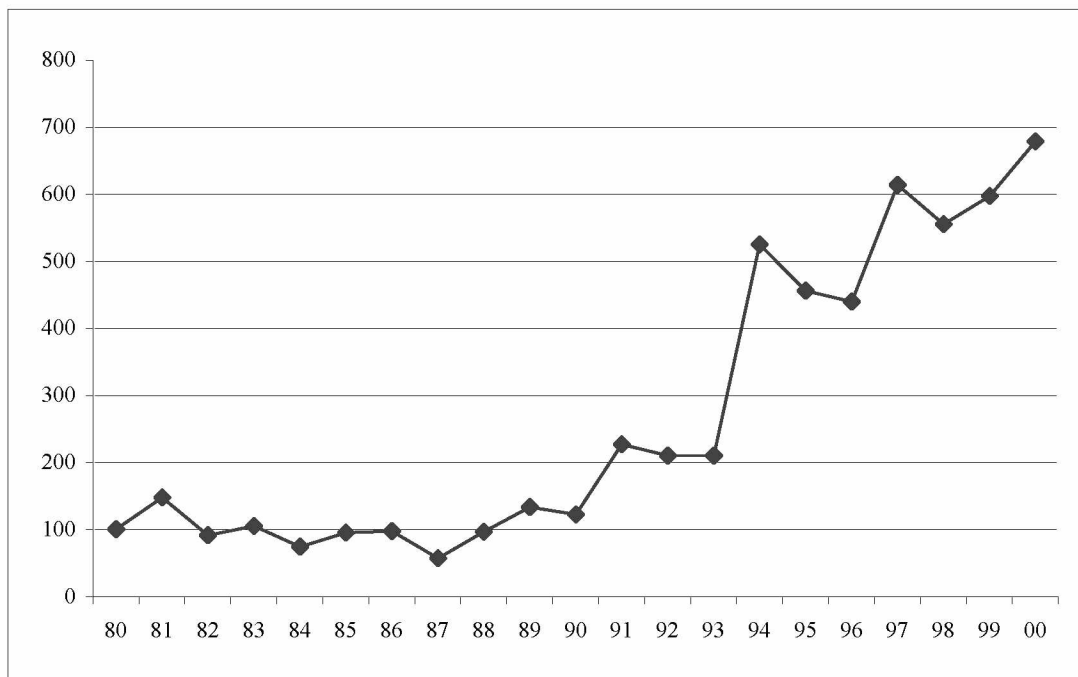


Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Gráfico 2

MÉXICO: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1980-2000

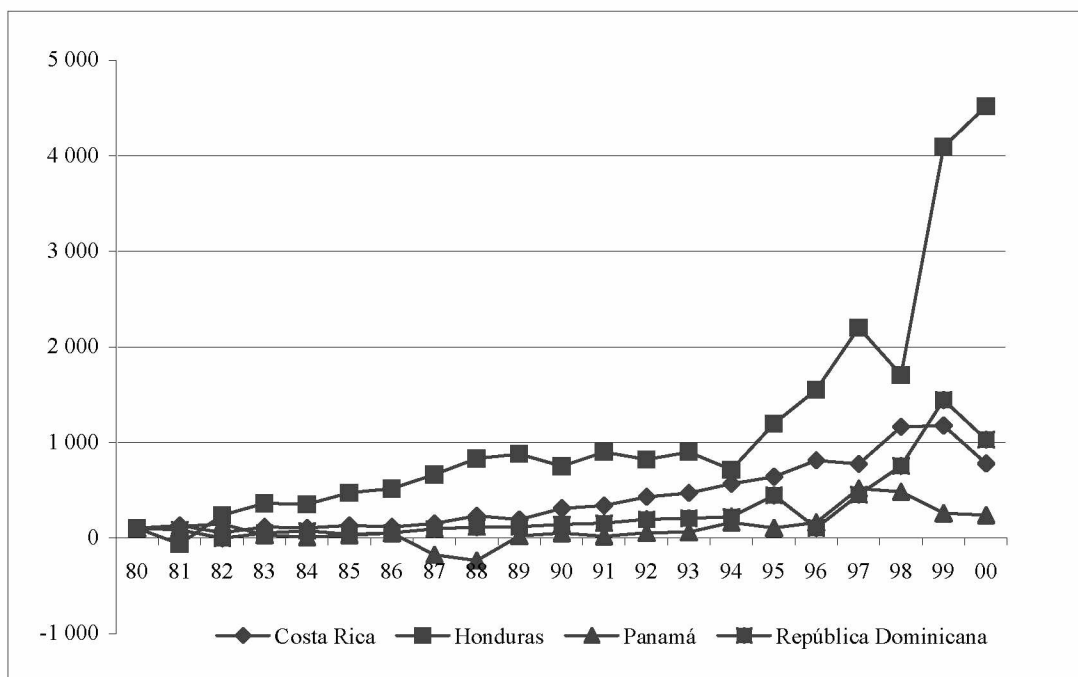
(1980 = 100)



Fuente: Estimado sobre la base de datos de la CEPAL.

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1980-2000

(1980 = 100)

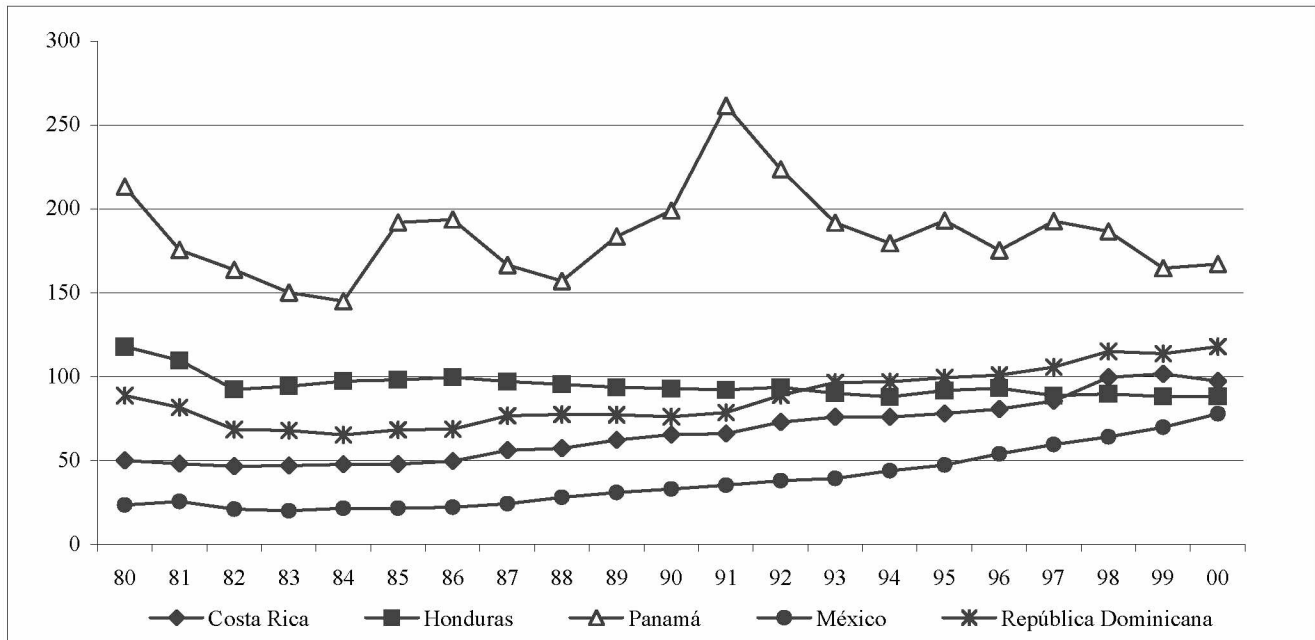


Fuente: Estimado sobre la base de datos de la CEPAL.

Gráfico 3

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: INDICADORES DE LA IMPORTANCIA DEL SECTOR EXTERNO EN PAÍSES SELECCIONADOS, a/ 1980-2001

(Porcentajes calculados a precios de 1995)

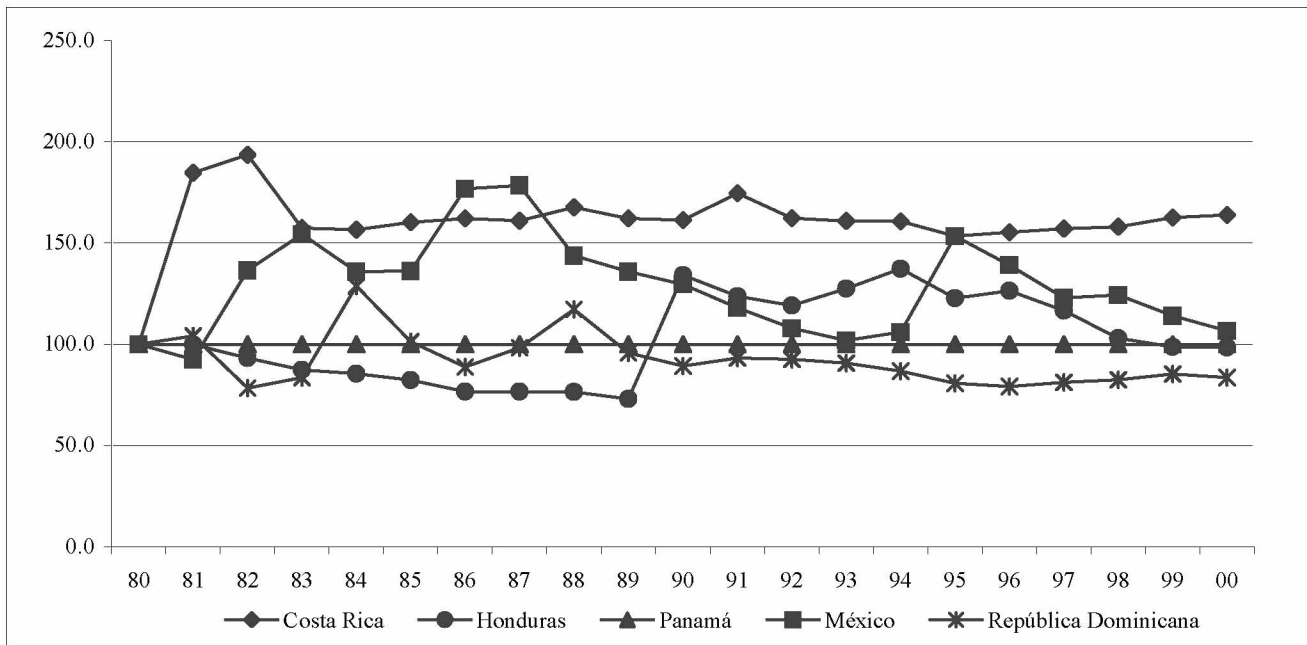


Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.
a/ $((\text{Exportaciones} + \text{Importaciones}) / \text{PIB}) * 100$.

Gráfico 4

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: ÍNDICES DE LA EVOLUCIÓN DEL TIPO DE CAMBIO REAL EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1980-2000

(1980 = 100)

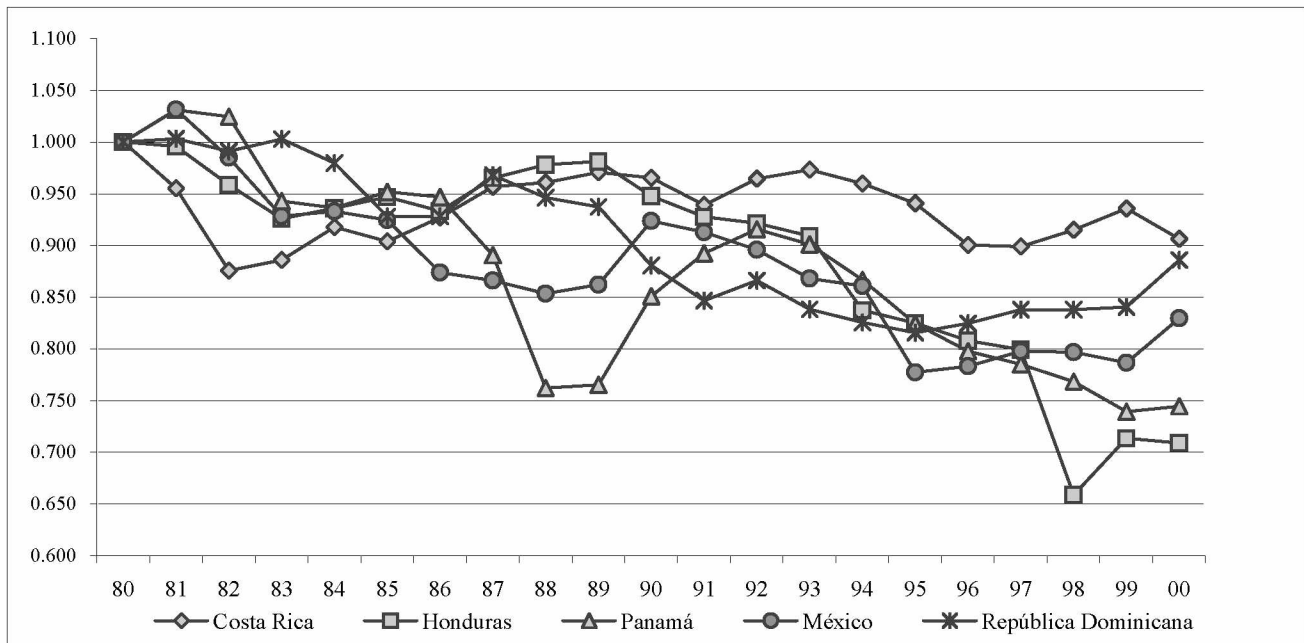


Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras de los bancos centrales de los países y del Fondo Monetario Internacional (FMI).

Gráfico 5

REGIÓN NORTE DE AMÉRICA LATINA: ÍNDICES DE CAMBIO TECNOLÓGICO (SOLOW), 1980-2000

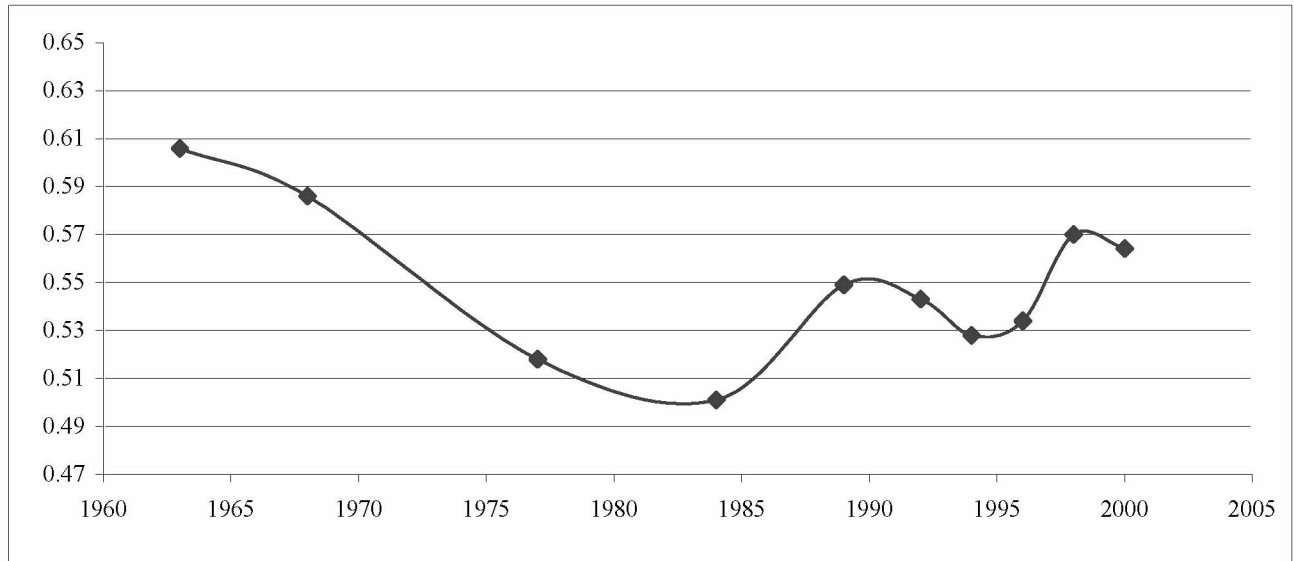
(1980 = 1000)



Fuente: Cálculos propios sobre la base de información oficial.

Gráfico 6

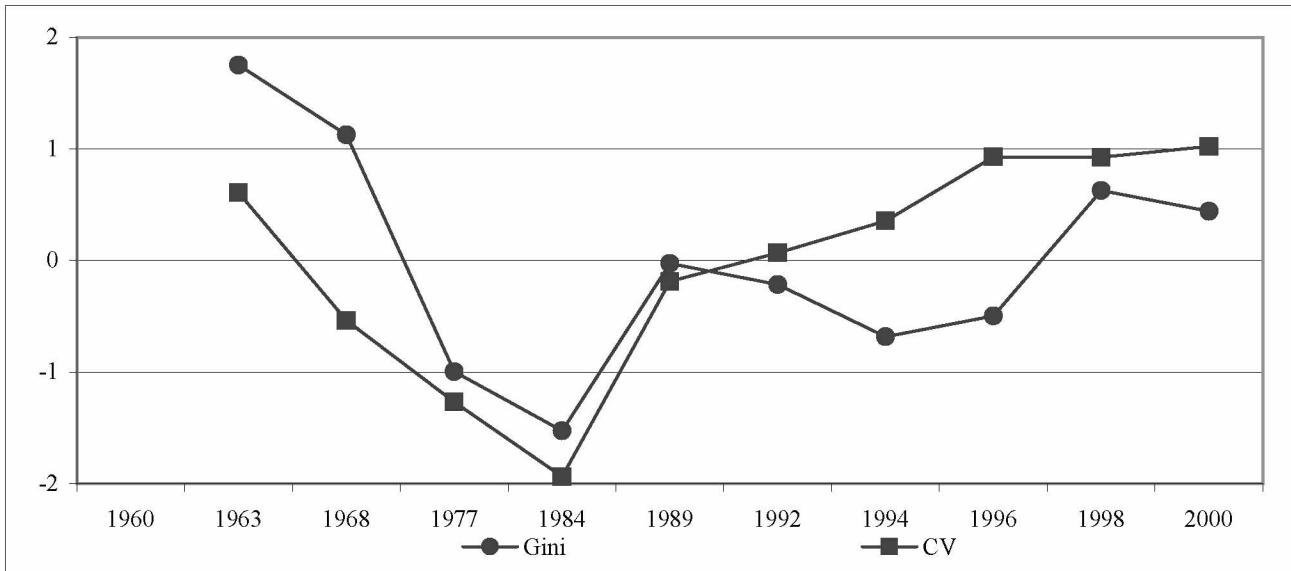
MÉXICO: EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO MEDIDO POR EL COEFICIENTE DE GINI, 1963-2000



Fuente: Hernández Laos y Velázquez (2002), p. 56.

Gráfico 7

**MÉXICO: COEFICIENTE DE VARIACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD LABORAL
EN 17 SECTORES DE LA ECONOMÍA Y COEFICIENTE DE GINI DE LA
DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO, 1963-1998 a/**



Fuente: Hernández Laos y Velázquez (2002), p. 99.

a/ Ambas variables estandarizadas para hacer comparables las unidades.