

Replanteando la Política Comercial para el Desarrollo: Las lecciones de México bajo el TLCAN.

Eduardo Zepeda, Timothy A. Wise, y Kevin P. Gallagher

diciembre 2009

Resumen

1. El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica es un buen punto de partida para iniciar la revisión de los acuerdos comerciales propuesta por el gobierno de los Estados Unidos.
2. Cualquier revisión del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN) por parte de los Estados Unidos debe ir más allá de su impacto en ese país para evaluar también sus efectos en México.
3. La evidencia indica que el modelo económico mexicano de libre mercado, estructurado en torno al TLCAN, ha sido en gran medida decepcionante para México.
4. Los acuerdos de libre comercio de los Estados Unidos con otros países en desarrollo deberán evitar las restricciones que el TLCAN impone para adoptar políticas industriales de desarrollo y deberán aportar fondos de financiamiento para facilitar que los países puedan competir de manera realista con los Estados Unidos.

La promesa del Presidente estadounidense Barack Obama de revisar la política comercial de los Estados Unidos vis-a-vis los países en desarrollo es bienvenida. Su promesa implica la revisión a fondo de los acuerdos comerciales existentes y pendientes entre los Estados Unidos y los países en desarrollo y el establecimiento de un nuevo marco de negociación. El momento es ciertamente oportuno para revisar estos acuerdos, para evaluar sus costos y beneficios económicos y extraer sus implicaciones políticas. Un

buen punto de partida para dicha revisión es el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN). El TLCAN constituye aún, después de casi 15 años, el molde sobre el cual tomaron forma los acuerdos comerciales estadounidenses en el hemisferio—los acuerdos con Chile, República Dominicana, América Central y Perú, y los acuerdos pendientes con Colombia y Panamá.

El TLCAN representa el mejor tratado al que un país en vías de desarrollo puede aspirar. Cuando el tratado surtió efecto en 1994, México era ya una economía diversificada, de ingreso medio-alto, con un proceso de reforma económica en marcha, con una larga historia de comercio bilateral con los Estados Unidos y una frontera compartida de casi 3,000 kilómetros. De mayor trascendencia es el hecho de que el TLCAN dio a México acceso significativo y preferencial al mercado estadounidense precisamente durante el periodo de más larga expansión económica en la historia de ese país. Así la revisión del TLCAN debe comenzar por evaluar el grado en que este acuerdo innovador cumplió sus promesas, tomando en cuenta las condiciones tan favorables en que se puso en práctica.

Cualquier revisión que haga el gobierno de Estados Unidos sobre el TLCAN debe ir más allá de su impacto sobre su propia economía para incluir sus efectos sobre México. Aún cuando en el debate en los Estados Unidos no hay acuerdo respecto a que tan benéfico fue el TLCAN para los Estados Unidos y Canadá, generalmente se acepta que México fue el ganador innegable del TLCAN. Después de todo, el acceso preferencial a los enormes mercados de sus vecinos permitió que México aumentara sus exportaciones muy rápidamente y atrajera niveles crecientes de inversión estadounidense, en particular en la industria manufacturera. Estos dos resultados son el sustrato de las evaluaciones positivas del TLCAN.¹ El problema, sin embargo, es que en los años que siguieron al TLCAN el crecimiento económico de México ha sido lento y sus efectos sobre la distribución de ingreso han sido neutros, en el mejor de los casos.² Después de quince años, parece claro que la promesa del TLCAN de crecimiento compartido y dinámico no se hizo realidad.

Ciertamente, el TLCAN no puede ser considerado el único factor que explica el insatisfactorio desempeño económico de México. La crisis de 1995 claramente redujo el crecimiento de mediano plazo y la inserción de China a la economía internacional frenó el crecimiento de las exportaciones mexicanas, adicionalmente, varias medidas de política económica también tuvieron un impacto importante sobre la economía mexicana, por encima del impacto del TLCAN (para bien o para mal). Por ejemplo, la devaluación gradual del peso mexicano durante la mayor parte de 1994 y su aguda depreciación durante la crisis 1994–1995 contribuyeron más al crecimiento de las exportaciones que las medidas de liberalización inducidas por el TLCAN.³ Aún así, este Tratado fue un componente clave de la estrategia económica orientada a liberalizar el comercio de México, y el acceso a los mercados estadounidenses ayudó a incrementar las exportaciones y la inversión productiva después de la crisis de 1995. El hecho es que el TLCAN fue un

componente central que dio coherencia a una serie de políticas económicas que, en conjunto, produjeron resultados decepcionantes. Estas políticas son precisamente las que necesitan ser revisadas.

Aunque atractivo a primera vista, la socorrida comparación entre el desempeño de México bajo el TLCAN y bajo un escenario sin el TLCAN es errónea. Este tipo de comparaciones comparten el supuesto de que el escenario sin TLCAN incluye las mismas políticas seguidas desde los años ochentas. Estos análisis equívocamente separan políticas, como el TLCAN y otras políticas económicas clave, que deben ser consideradas simultáneamente. Así, el análisis que aquí se hace del desempeño de México a partir del TLCAN, no hace uso de la ficticia separación entre los efectos “estrictos” del tratado y aquellos derivados de la estrategia económica general de la cual el TLCAN formó parte intrínseca. Tampoco damos al TLCAN ni todo el crédito ni toda la culpa de los resultados económicos.

A finales de los años ochenta el gobierno mexicano optó por la estrategia de integrarse aún más con los Estados Unidos y seguir de cerca las prescripciones del Consenso de Washington, e hizo del TLCAN su principal iniciativa de liberalización comercial. Varios factores contribuyeron a esta decisión: carencia de interés por parte de Europa; la alineación con los intereses estadounidenses estratégicos geopolíticos; intereses particulares en ambos países que tenían mucho por ganar con la integración económica de ambos países, y un compromiso ideológico con el modelo de libre mercado, entonces en boga. No podemos dejar de reconocer que cuando comenzaron las negociaciones del TLCAN México se encontraba frente a una encrucijada, pero el TLCAN no era la única opción que podría haberse elegido. El hecho de que varios países en las dos últimas décadas—China, India, Brasil, Chile—tuviesen grandes éxitos con políticas menos ortodoxas que las de México es testimonio de la gama de estrategias de desarrollo que, en su momento, estaban abiertas para el país. Tiene poco sentido entonces, desestimar el pobre resultado económico del período del TLCAN bajo el argumento de que las cosas podrían haber sido peores sin dicho Tratado.

Con base en una serie de estudios y la revisión de varias fuentes estadísticas, este estudio presenta una evaluación del TLCAN y el modelo económico que lo acompañó en términos de lo que funcionó y lo que no funcionó para México. Con ello buscamos contribuir al debate en torno a la revisión de la política comercial a la que se ha comprometido la Administración de Obama y, en su caso, a la revisión misma del TLCAN. También esperamos contribuir a ubicar el debate en torno a la cuestión central que es la revisión del modelo de desarrollo económico seguido por México. Muchas disposiciones del TLCAN merecen ser revisadas para así mejorar su funcionamiento. No obstante, aún la más cuidadosa enmienda del texto del TLCAN no excusaría a los Estados Unidos y México, así como a otros gobiernos de América Latina, de la necesidad de revisar a fondo el papel asignado al comercio internacional en la consecución del objetivo de desarrollo compartido.

Los éxitos del TLCAN

La estrategia económica del gobierno Mexicano, en muchos sentidos tejida alrededor del TLCAN, acertó en varios aspectos importantes. Uno de sus objetivos era aumentar el comercio, la inversión extranjera y la productividad, y simultáneamente proveer un clima macroeconómico más estable para los negocios. Los datos sugieren que dichos objetivos fueron alcanzados en buena medida.

CRECIMIENTO COMERCIAL

Las exportaciones de México aumentaron un 311 por ciento en términos reales entre 1993 y 2007, mientras las exportaciones no petroleras se elevaron en un 283 por ciento.⁵ Las exportaciones a los Estados Unidos se incrementaron en un porcentaje similar.⁶ El crecimiento de las exportaciones provino principalmente de la manufactura, la cual pasó de representar el 43 por ciento de las exportaciones totales en 1990, al 77 por ciento en 2007.⁷ Por su parte, las exportaciones agrícolas se duplicaron en términos reales entre 1993 y 2007.⁸

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)

La IED más que se triplicó entre 1992 y 2006.⁹ Alentada por la liberalización de la inversión asociada al TLCAN, la mayor parte de esta inversión (el 58 por ciento) se originó en los Estados Unidos.¹⁰

ESTABILIDAD MACROECONÓMICA

Considerada en sus propios términos, la continua ejecución de políticas monetaria y fiscal restrictivas por parte de México debe ser evaluada positivamente. Desde la inceptión del TLCAN la inflación se ubicó por debajo del 5 por ciento, comparado con índices que llegaron a ser mayores al 80 por ciento durante los años ochenta.¹¹ Desde el inicio del TLCAN, los déficit presupuestales federales han sido bajos, aproximadamente del 1 por ciento del PIB (al menos hasta la crisis económica actual cuando los déficit empezaron a aumentar).¹² Y esto se logró al mismo tiempo que México redujo dramáticamente su deuda internacional a montos sostenibles.

PRODUCTIVIDAD CRECIENTE

La productividad aumentó aproximadamente en un 80 por ciento en el sector manufacturero mexicano, en tanto que las empresas mexicanas eran obligadas a competir con las empresas extranjeras.¹³ El incremento en la productividad es uno de los pilares que sustentan las ganancias de eficiencia y constituye uno de los objetivos más importantes de toda liberalización comercial.

Las deficiencias del modelo

La adopción de la estrategia económica seguida por México descansa en el supuesto de que el aumento de las exportaciones y la inversión extranjera directa y la estabilidad macroeconómica conducirían automáticamente a un crecimiento económico dinámico y mejores niveles de vida. La teoría económica ortodoxa predice que la apertura económica lleva a un aumento del comercio y la inversión extranjera. La lógica es que la demanda externa aumentaría las exportaciones dando sustento al crecimiento y la menor protección permitiría a México encontrar su verdadera ventaja comparativa. En ese contexto, la inversión extranjera conduciría al aumento de la productividad, el cual no se limitaría a dichas empresas sino que se extendería a las empresas nacionales, dando así un estímulo adicional al crecimiento económico. El empleo y los salarios aumentarían en los sectores económicos en expansión y el país entraría en un período de crecimiento dinámico.

En contra de las predicciones de dicho esquema, el crecimiento económico fue lento y la inversión total permaneció baja, y ello a pesar del aumento del comercio y la inyección de capital extranjero. A pesar de la baja inflación del control del déficit, México continuó siendo vulnerable a choques macroeconómicos, debido a que los ingresos públicos siguieron siendo altamente dependientes de los rendimientos del petróleo y a la recurrente sobrevaluación de la moneda. La generación de empleos fue débil aún en los sectores en expansión, al tanto que la competencia de las importaciones eliminaba empleos y fuentes de ingresos, particularmente en la agricultura. Los salarios permanecieron bajos y la brecha respecto a los salarios en los Estados Unidos aumentó, contradiciendo la predicción teórica de la convergencia salarial. No obstante que la pobreza disminuyó, debido a una combinación de factores, la desigualdad de ingresos permaneció alta. Sin normas y regulaciones ambientales adecuadas, los costos ecológicos del crecimiento económico permanecieron altos. A continuación se presentan evidencias de cada una de estas tendencias.

CRECIMIENTO ECONÓMICO LENTO

Entre 1992 y 2007 la economía mexicana creció a una tasa anual per cápita de 1.6 por ciento. Esta es una tasa baja para los propios estándares mexicanos—entre 1960 y 1979 el crecimiento real per cápita arrojó un promedio anual de 3.5 por ciento¹⁴—tasa que es baja también en comparación con los estándares de países en vías de desarrollo. México ha experimentado uno de los ritmos más bajos de crecimiento en América Latina. Países con políticas comerciales y de desarrollo menos ortodoxas—la India, Brasil, y China—han alcanzado índices de crecimiento mucho más altos en el mismo período. Contrariamente al énfasis puesto por México en materia de reducción del déficit fiscal, los países de alto dinamismo económico adoptaron políticas a favor del crecimiento y se apoyaron en montos significativos de inversión pública para maximizar el estímulo de las crecientes exportaciones sobre el crecimiento.



Como lo muestra la figura 1, a medida que la proporción representada por las exportaciones en la actividad económica crecía, la tasa de crecimiento languidecía. Esta desconexión se debió, en parte, al rápido crecimiento de las importaciones. Buena parte de dicho crecimiento se debía al hecho de que las exportaciones mexicanas incorporaban poco valor agregado a los componentes importados. El caso de la manufactura es, en este sentido, paradigmático. De esta manera, el crecimiento de las exportaciones mexicanas representaba una medida engañosa de la fortaleza de la actividad económica nacional.

No deja de sorprender que México haya crecido tan lentamente precisamente cuando la importancia de su acceso preferencial al mercado estadounidense estaba en su punto máximo y la economía estadounidense crecía rápidamente. Ningún otro país en vías de desarrollo gozaba de ventajas comparables sobre sus potenciales rivales comerciales. De hecho, considerando los niveles de integración y apertura en la economía global, bien se puede decir que ningún país llegará a disfrutar de las ventajas comerciales que México tuvo en los años subsiguientes al inicio del tratado comercial con Norteamérica.

Desde que se inició el TLCAN, varios cambios en la economía mundial han erosionado seriamente el valor de las preferencias concedidas a México. Los Estados Unidos ahora tienen acuerdos comerciales con otros países en vía de desarrollo; mientras que China y otros países exportadores se encuentran más integrados al sistema global de comercio. Ciertamente, desde 2000–2001 México ha ido perdiendo terreno en el mercado estadounidense; en particular frente a China, que ha desplazado a México como segundo mayor proveedor de importaciones a los Estados Unidos. Según algunas estimaciones, más de la mitad de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos se encuentra “bajo amenaza” ante las exportaciones chinas y el 82 por ciento de las

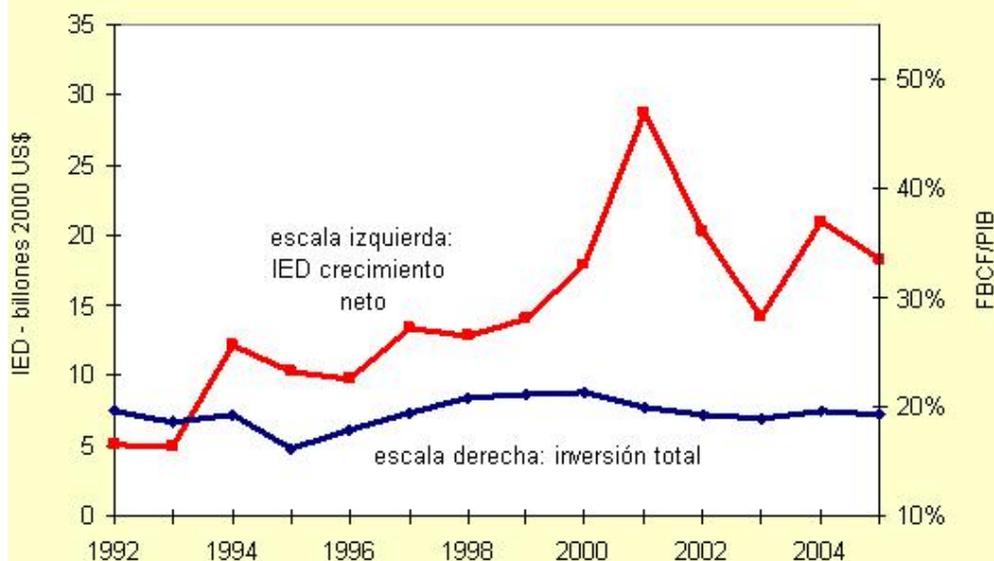
exportaciones mexicanas de bienes de “alta tecnología”—que representan el 40 por ciento del total de las exportaciones—están amenazadas por la competencia china.¹⁵

La evidencia sugiere que, al menos en manufactura, la importancia del comercio entre México y los Estados Unidos ha disminuido desde 2001. La recesión reciente en los Estados Unidos ha eliminado cualquier ventaja significativa abierta por el TLCAN. Esto es particularmente cierto en sectores como el automotriz—un sector estratégico en el TLCAN—donde la reestructuración actual en los Estados Unidos subraya la pertinencia de reconsiderar el modelo manufacturero propiciado por el TLCAN.

BAJOS NIVELES DE INVERSIÓN

De la misma forma que el crecimiento de las exportaciones no se propició un aumento comparable del ingreso, los importantes volúmenes de inversión extranjera atraídos por el TLCAN no se tradujeron en una mayor tasa de inversión total en México—lo que explica a su vez parte del lento crecimiento económico de México. La IED bien podría haberse triplicado, pero la inversión doméstica retrocedió, de manera que la inversión total (extranjera más doméstica) se quedó en un modesto 19 por ciento del PIB (ver cuadro número 2). Debe notarse que dicho porcentaje es bajo, tanto en relación a los propios estándares mexicanos, la tasa de inversión antes de 1982 era de alrededor del 24 por ciento de PIB,¹⁶ como en relación al 25 por ciento que los economistas ahora consideran necesario para alcanzar el crecimiento dinámico.¹⁷ Considérese que la inversión total en China se ha situado en alrededor de un 40 por ciento durante las dos últimas décadas.¹⁸

Fig. 2. Inversión extranjera directa vs. inversión total, 1992–2005



Fuente: Banco Mundial, *Indicadores de Desarrollo Mundial 2008*.
FBCF - formación bruta de capital fijo.

En la visión tradicional, el libre comercio se justifica a partir de la existencia de un supuesto círculo virtuoso. La IED trae consigo el capital y tecnología ausentes en el país, aumentando la productividad y la eficiencia de la economía, y en un efecto de “derrame”, la mejora de la competitividad se extiende a otros sectores. Las firmas extranjeras demandan insumos de compañías nacionales, y este nuevo dinamismo da un estímulo adicional al crecimiento económico. La mejora en los estándares de producción y en los procesos productivos eleva la competitividad de las firmas nacionales. De esta manera, la inversión extranjera estimula nuevas inversiones nacionales y la economía se desplaza hacia índices de crecimiento más altos.

La idea de que la IED estimula, automáticamente, la inversión doméstica ha sido extensamente cuestionada.¹⁹ En el caso de México, la falla de la IED para elevar los niveles totales de inversión tiene varias causas. Primero, en un contexto de baja inversión en la infraestructura económica y carencia de crédito productivo, muchas firmas nacionales cerraron ante la presión ejercida por las importaciones, en un proceso que comenzó con las reformas de años atrás y que el TLCAN continuó. Segundo, una parte significativa de la IED, particularmente en servicios, se destinó a comprar empresas nacionales ya existentes y no a la creación de nuevas plantas y negocios, lo cual no aumenta el stock de capital. Tercero, la IED en el sector de la manufactura se ha concentrado en operaciones de producción compartida, las cuales toman componentes importados, agregan valor y reexportan el producto; lo que tiene una limitada derrama económica en el país receptor. Por ejemplo, en el sector maquilador en su conjunto, sólo el 3 por ciento de insumos es abastecido por empresas mexicanas; el 97 por ciento son componentes importados y esta proporción no ha mejorado con el TLCAN. Cuarto, las empresas mexicanas han encontrado particularmente difícil asociarse con empresas extranjeras, lo cual ha limitado el estímulo a las economías locales.²⁰ Finalmente, la inversión pública se derrumbó, por efecto del ajuste macroeconómico encaminado a reducir el déficit fiscal, y como reflejo de la reconocida aversión a la intervención pública que caracteriza a los defensores a ultranza del libre mercado. La disminución en la inversión pública no condujo a un incremento de la inversión privada: lejos del supuesto efecto “desplazamiento” de la inversión pública sobre la privada, la inversión pública mostró ser un catalizador necesario de la inversión privada.²¹

La experiencia de China es contrastante. A lo largo de su período de rápido crecimiento, orientado a la exportación, el gobierno chino ha jugado un papel protagónico en el desarrollo del país. Sus acciones incluyen una tasa de cambio competitiva y una activa política industrial diseñada para asegurar que las nuevas oportunidades de exportación y la nueva IED contribuyan al crecimiento de empresas domésticas. Es importante destacar que varias de las medidas utilizadas ampliamente por China—como los requerimientos de desempeño, que implican que las empresas extranjeras se abastezcan de empresas proveedoras domésticas—son ilegales bajo el TLCAN.

Continúa abierto a debate si tales políticas serían la respuesta para los desafíos que la economía global presenta hoy ante México, pero es claro que la estricta adhesión de México al modelo del TLCAN no logró que el aumento de la IED se tradujese en un aumento de la inversión total, que es una precondition del crecimiento dinámico. También resulta claro que el TLCAN prohibió algunas de las prácticas que han mostrado ser eficaces para facilitar el impacto de la inversión extranjera en la actividad económica doméstica.

VULNERABILIDAD MACROECONÓMICA

Mientras que el gobierno mexicano puede reclamar algunos logros notables en materia de estabilidad macroeconómica—en particular en el control de la inflación y la disminución de la deuda externa—subsisten áreas que son preocupantes. Las políticas fiscal y monetaria restrictivas de México redujeron la inflación, pero también redujeron el ritmo de crecimiento económico y llevaron a una recurrente sobrevaluación de la moneda, haciendo más difícil para los productores competir con otros exportadores de países en vías de desarrollo, como China. A largo plazo, un peso sobrevaluado deja al país vulnerable a fugas de capital y devaluaciones repentinas, como las que ocurrieron en 1994–1995, y como ha ocurrido nuevamente durante la crisis financiera reciente, cuando el peso perdió casi un tercera parte de su valor. La creencia de que los flujos crecientes de capital extranjero resultantes del TLCAN protegerían al país contra ataques a su moneda ha mostrado ser incorrecta.²² La reforma financiera no logró que el sector de servicios financieros superara algunas de sus debilidades atávicas. Por ejemplo, los bancos mexicanos continúan otorgando magros y caros volúmenes de crédito a empresas privadas, que no resisten la comparación con estándares internacionales.

La sobrevaluación también tiene efectos preocupantes sobre la cuenta corriente. Los altos precios del petróleo de los últimos años han ayudado a encubrir problemas serios. El déficit comercial de México representó alrededor de uno por ciento de PIB entre 1999 y 2007, que es un déficit claramente manejable. Pero dicho déficit incluye los crecientes ingresos petroleros. Si estos se excluyen, el déficit comercial así calculado observó una tendencia creciente a partir de la crisis del peso de 1994–1995 que lo llevó a representar un problemático 6.2 por ciento del PIB en 2008²³ (ver Figura 3).



A México se le debe reconocer el haber mantenido un déficit presupuestal federal de alrededor del 1 por ciento del PIB antes de la actual crisis. Pero el lado de los ingresos de la cuenta pública es menos sólido. Su debilidad reside, por un lado, en la gran dependencia de las exportaciones petroleras: la compañía petrolera de propiedad pública, Pemex, proporciona más del 30 por ciento de los ingresos federales.²⁴ Por otro lado, México recauda una proporción muy baja de ingresos por impuestos, por debajo del 15 por ciento del PIB,²⁵ que se debe comparar con un 36 por ciento de los países de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico).²⁶

La dependencia del gobierno de los ingresos petroleros drena a Pemex de recursos para la inversión y la exploración, mina su capacidad para seguir produciendo y refinando petróleo, e irónicamente, limita también su capacidad futura para financiar el gasto público. Las estimaciones sugieren que al ritmo actual de exploración, México tiene solamente nueve años más de reservas probadas.²⁷ Los bajos niveles de inversión y de productividad, a su vez, fomentan los constantes llamados que piden privatizar la empresa.

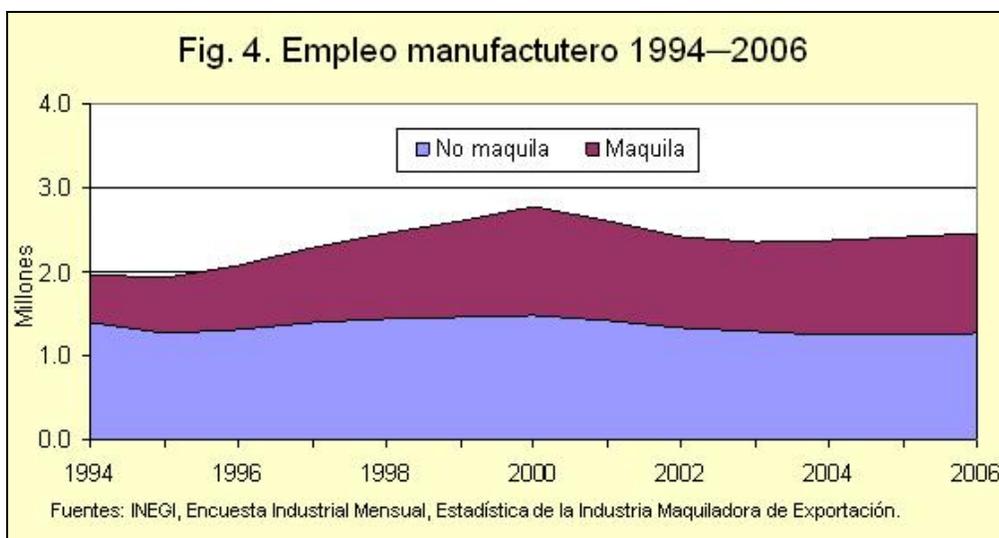
Las exportaciones mexicanas dependen hoy excesivamente de los mercados estadounidenses. Estos representan más del 85 por ciento de las exportaciones totales; dejando atrás el de por sí elevado 70 por ciento que representaban en 1990.²⁸ Esta dependencia deja al país más vulnerable que nunca a las depresiones de la economía estadounidense. Por esta razón, entre otras, la recesión actual golpea a México en mayor medida que a cualquier otro país de América Latina. Baste considerar que en el primer trimestre de 2009, el PIB se contrajo en un 8.2 por ciento comparado con el mismo período de 2008, la disminución mas aguda desde 1995.

Una última consideración es el hecho de que muchos mexicanos dependen de las remesas de familiares que trabajan en los Estados Unidos. Dichas transferencias se ha sextuplicado desde la aprobación del TLCAN y representan una fuente importante de divisas para el país, que alcanzó un monto de 24 mil millones de dólares en 2007; cantidad superior a la IED en el mismo año.²⁹ Las remesas han venido cayendo conforme la actual recesión debilita el empleo en la construcción y otras actividades en los Estados Unidos que dependen del trabajo de los migrantes mexicanos. La caída de las remesas tiene implicaciones importantes tanto para las familias que dependen de ellas como para el país.

DÉBIL GENERACIÓN DE EMPLEOS

Con un crecimiento lento y una débil inversión total, no debería sorprender que el crecimiento en el empleo haya sido de poca significancia. Aún cuando el TLCAN ha generado aumentos tan significativos en materia comercial y en la inversión extranjera en México su impacto sobre el empleo ha sido débil. Visto en conjunto, los pocos puestos de trabajo generados en la manufactura y servicios contrastan con las grandes pérdidas de empleos en la agricultura. Considerando que aproximadamente un millón de mexicanos se integran a la fuerza laboral cada año, el modelo económico impulsado por el TLCAN no ha logrado proveer un crecimiento del empleo a la altura de las necesidades de generación de empleo en México.

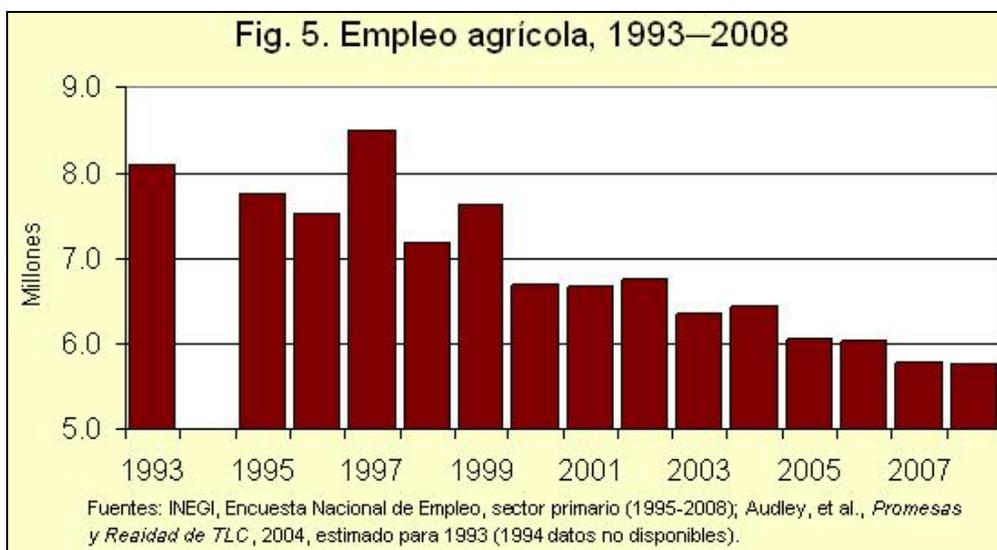
Los datos sugieren que desde que se inició el TLCAN ha habido una creación neta de 500 a 600 mil empleos manufactureros en México (ver Figura 4). El desglose de esta cifra se detalla a continuación. El empleo en el sector manufacturero maquilador aumentó en aproximadamente 660 mil empleos desde que el TLCAN surtió efecto, para totalizar 1.2 millones en 2006.³⁰ Pero el empleo en el sector manufacturero no maquilador de México fue inferior en 2008 de lo que era en 1994 (excepto en micro-empresas, que en su mayoría están fuera del sector formal de la economía). En agosto del 2008, se contaban 1.24 millones de empleos manufactureros en el sector no maquilador, 159,000 menos que cuando el TLCAN dio inicio.³¹ El número de empleos formales en las plantas manufactureras creció rápidamente durante los años en que el TLCAN se puso en marcha, entre 1994 y 2000, pero la mayor parte del crecimiento vino de una intensificación en la actividad maquiladora atraída por la fuerte devaluación del peso en 1995. El empleo manufacturero formal no maquilador, por su parte, ya se encontraba en declive a principios de 1994, y los nuevos empleos sólo se adicionaron una vez que los efectos de la crisis de 1995 se disiparon y que las empresas reaccionaron a una tasa de cambio más competitiva creada por la crisis.³² Desde 2000–2001, tanto el sector maquilador como el no maquilador empezaron a perder puestos de trabajo, mucho antes de que se hicieran sentir los impactos de la actual recesión.³³



¿Por qué se han generado tan pocos empleos en un sector que ha mostrado un cierto dinamismo? Más allá de la pérdida de empleos derivada de la competencia de las crecientes importaciones, el modelo económico mexicano es, en parte, víctima de uno de sus éxitos reconocidos: una creciente productividad. El incremento del 80 por ciento en la productividad en el sector no maquilador ha reducido dramáticamente la capacidad de creación de empleos de las empresas en expansión. El aumento de la productividad es por supuesto bienvenido, pero la característica enclave de muchas de las empresas significa que no ha habido nuevas oportunidades significativas de inversión en la manufactura. Pocas fábricas modernas e integradas han sido creadas y muy pocos nuevos empleos han sido generados por el sector.

El empleo en el sector servicios ha crecido. El número de puestos en actividades de servicios ha aumentado del 50 al 60 por ciento del total del empleo.³⁴ Este sector incluye una gran número de trabajadores informales, por lo que una parte de dicho aumento ha corrido por cuenta del trabajo informal. Pero el empleo formal también ha aumentado. Nuevas empresas de servicios financieros y negocios se han establecido y otras se han expandido con el consecuente aumento en la eficiencia de la economía. Financiada con inversión extranjera directa, nuevos establecimientos de servicios turísticos se han asentado en destinos mexicanos de categoría mundial. Por otro lado, inversiones significativas, domésticas e internacionales, han suplantado buena parte del comercio tradicional de venta al menudeo con tiendas departamentales de estilo norteamericano y supermercados en ciudades grandes y medianas. Con el retiro del sector público de la economía, el empleo en la distribución y venta al menudeo de gas y combustibles se amplió rápidamente durante estos años. Asimismo, la indiferencia de México por la educación pública ha resultado en una creciente proporción de empleos en la educación privada. En suma, según datos de censos económicos, entre 1993 y 2003 los servicios no financieros a las empresas y a los consumidores agregaron casi 4 millones de empleos formales.³⁵

En la agricultura las pérdidas de empleos han neutralizado buena parte del empleo creado en el sector maquilador y de servicios. Como lo muestra la figura 5, el empleo total ha bajado de 8.1 millones a 5.8 millones entre los inicios de los años 1990 y el segundo trimestre de 2008, una pérdida de más de 2.3 millones de empleos.³⁶ Adelantando el calendario de liberalización del TLCAN, México redujo unilateralmente la protección a sectores agrícolas altamente sensibles, y paradójicamente, mientras los Estados Unidos aumentaban los subsidios agrícolas el gobierno mexicano reducía su apoyo al campo, colocando presión adicional sobre las ya críticas condiciones agrícolas de quienes cultivan la tierra. Así, las importaciones de granos subsidiados y de oleaginosas aumentaron rápidamente, más rápido que las exportaciones de frutas, verduras y carnes hacia los Estados Unidos, y la balanza del comercio agrícola entre México y los Estados Unidos se situó en números rojos.³⁷ Aunado a ello, los aumentos en el empleo en los cultivos de exportación fueron modestos porque la agricultura industrializada domina en estos sectores y, como contraparte, el trabajo temporal aumentó significativamente, atrayendo un número grande de trabajadores migrantes temporales al interior del país.



El modesto incremento, estacional, en el empleo ha sido incapaz de absorber las pérdidas en los sectores agrícolas tradicionales. Muchas de estas pérdidas se ubicaron entre los agricultores de pequeña escala que producen alimentos básicos, en particular entre los productores de maíz, donde la competencia derivada de mayores importaciones impactó a los productores, reduciendo los precios reales en casi un 50 por ciento después de que México adelantara la liberalización agrícola prevista en el TLCAN.



Durante el período del TLCAN, la mano de obra en México ha estado creciendo en casi un millón de trabajadores por año. El llamado “déficit social” del TLCAN es, fundamentalmente, un déficit de empleos. El hecho es que los sectores formales de la economía han creado un número insuficiente de nuevos empleos para absorber aquéllos que se han perdido en la agricultura y a los que recién se incorporan a la fuerza de trabajo.

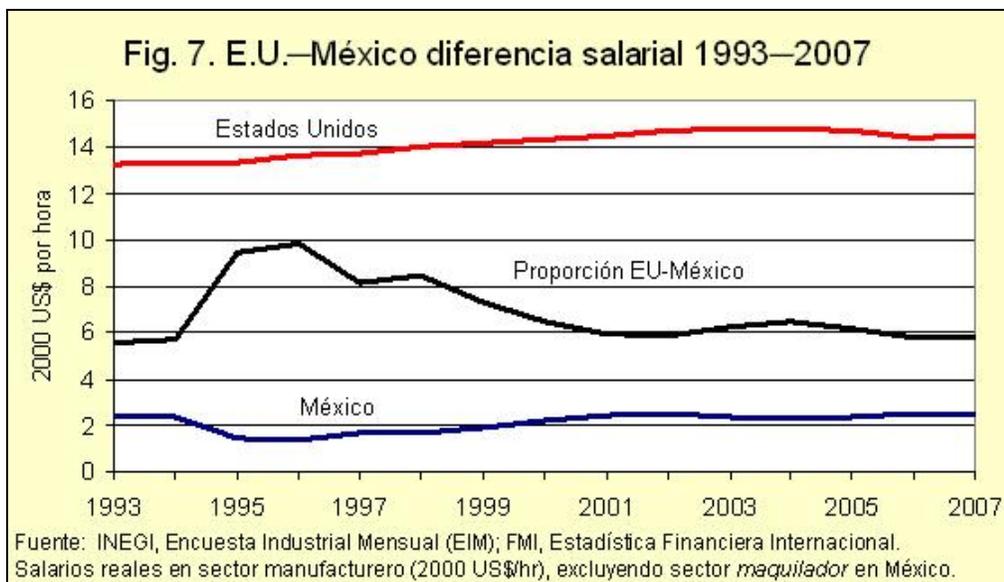
Para darse una idea de la dimensión del déficit de empleos baste constatar el incremento del empleo informal, que representó un notorio 57 por ciento de la población económicamente activa en 2004, cuando el mismo era de 52 por ciento en 1992.³⁸ Otro indicador de dicho déficit es el incremento en la migración hacia los Estados Unidos, que tiene profundas raíces históricas, pero que ha crecido durante el período del TLCAN. A pesar de la creciente militarización de la frontera estadounidense, la migración aumentó de aproximadamente 350,000 por año antes del TLCAN, a casi 500,000 por año a principios del 2000.³⁹ Según algunas estimaciones, la población mexicana, nacida en México, en los Estados Unidos aumentó de 4.5 millones en 1990 a 9.752 millones en 2000, y 12.671 millones en 2008; de ellos casi un 55 por ciento son indocumentados.⁴⁰ El creciente riesgo que confrontan los migrantes ha implicado una reducción de los bien establecidos flujos temporales de mano de obra, debido a que los migrantes deciden no arriesgar la vuelta anual a México. Por consiguiente, la migración a los Estados Unidos es más permanente ahora de lo que era antes del TLCAN.

Así, una de las paradojas del TLCAN, que en su momento los líderes prometieron ayudaría a que México “exportara bienes, no personas,” es que hoy México “exporta” más personas que nunca y que cada vez un número mayor de ellos residen de manera permanente en los Estados Unidos y sin documentos.

SALARIOS PERMANENTEMENTE BAJOS

El comportamiento de los salarios ha sido decepcionante. Si bien, como era de esperarse, los salarios reales en la manufactura cayeron con la crisis del peso en 1995, la recuperación del salario promedio en el sector sólo se logró hasta después del 2001. Para ser más precisos, únicamente el sector de las maquiladoras sobrepasó el salario real pagado anterior al TLCAN (en un 8 por ciento),⁴¹ pues los salarios en la manufactura no-maquiladora apenas se equipararon a lo pagado antes del TLCAN.⁴² El contraste con el impresionante crecimiento de la productividad no deja de llamar la atención: los beneficios que brinda el aumento de la productividad no han sido compartidos con los trabajadores.

Es importante subrayar que México no ha experimentado la tan necesaria intensificación de la demanda de trabajo no calificado y que, en lugar de converger, la brecha entre los salarios manufactureros en los Estados Unidos y México se ha ampliado. Como lo muestra la Fig. 6, el salario manufacturero promedio en los Estados Unidos en 2007 era 5.8 veces el salario mexicano, cuando en 1993 era de 5.6 veces.⁴³ Lo que hace que este resultado no sea tan sorprendente es el persistente excedente de mano de obra a lo largo y ancho del territorio mexicano. Los salarios reales para los trabajadores agrícolas, que históricamente han sido inferiores a los salarios manufactureros, también cayeron después de la crisis de 1995 y permanecieron por debajo de los registrados previamente al TLCAN, al menos hasta 2003.⁴⁴



El valor real del salario mínimo ha caído en un 25 por ciento desde que el TLCAN surtió efecto.⁴⁵ Esto es significativo no tanto debido a que un buen número de trabajadores ganen el salario mínimo, pues en realidad el salario mínimo en México es laxamente observado en los centros de trabajo. Su importancia deriva más bien de que los cambios en el salario mínimo constituyen una referencia en la determinación de los aumentos salariales de los trabajadores de una gama amplia de actividades y de que, adicionalmente,

el salario mínimo se utiliza como unidad de medida de varios beneficios laborales e incluso en la determinación de multas.⁴⁶ De hecho, los cambios del salario mínimo han funcionado como un poderoso instrumento para estabilizar la macroeconomía, como fue el caso durante la crisis del peso, cuando se dejó caer el poder adquisitivo de los salarios para ayudar a alcanzar la tasa de inflación deseada. De esta forma, la caída en el valor del salario mínimo es significativa por sus efectos a lo largo de la economía sobre las negociaciones contractuales, los salarios gubernamentales, beneficios sociales y servicios públicos.

No sólo los salarios se han estancado sino que la calidad del empleo ha disminuido. Entre 1993 y 2004, la mitad de los nuevos empleos creados en el sector formal—es decir, en negocios que cuentan con registro, no ofrecieron el paquete básico de prestaciones salariales—seguridad social, prima anual y dos semanas de vacaciones—conferidos por las leyes mexicanas.⁴⁷

La estrategia económica de México se fundó parcialmente en la atracción de empleos manufactureros a base de salarios bajos. Consecuentemente, las políticas gubernamentales se diseñaron para precisamente mantener los salarios bajos. Dado el contexto de lento crecimiento y dada la política salarial gubernamental, no es de sorprender que México haya visto pocos beneficios en materia salarial. Pero los salarios bajos en México no son lo suficientemente bajos como para competir con China o India, lo que explica porque muchas operaciones de ensamble ligero de México se han trasladado a China o estén bajo la amenaza de hacerlo. No se puede pensar que México pueda mantener una ventaja competitiva en la economía global de hoy con base en salarios bajos.

El acuerdo complementario laboral del TLCAN está lejos de haber contribuido en alguna medida significativa al respeto de los derechos de los trabajadores en México. El estancamiento de los salarios, frente a la creciente productividad, es en parte el resultado del débil poder de negociación de los trabajadores y en parte el resultado de la política de bajos salarios del gobierno. Desafortunadamente, los persistentemente bajos salarios no se han traducido en más empleos.

PERSISTENTE POBREZA Y DESIGUALDAD

No es de sorprender que el lento crecimiento, la limitada creación de empleos y los bajos salarios hayan dejado a México con una desigualdad y pobreza inaceptables para un país con ese grado de desarrollo. Para agravar la situación, la recesión global actual pone en peligro el progreso que de una u otra manera se había logrado en los últimos años. Las cifras de pobreza varían enormemente según la línea de pobreza usada y según la metodología de estimación.⁴⁸ Aquí usamos datos oficiales del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, que tienen como base las líneas de pobreza nacionales.

Estos datos muestran que la pobreza disminuyó del 53 por ciento en 1992 al 43 por ciento en 2006 y la pobreza extrema cayó del 21 por ciento al 14 por ciento.⁴⁹ Internacionalmente al gobierno mexicano se le reconoció el avance en el combate a la pobreza logrado por sus programas sociales. Las remesas del exterior y el “bono demográfico” también han sido identificados como factores importantes en el mejoramiento de los ingresos de las familias pobres. Con todo y su reducción, los índices de pobreza son excesivamente altos para un país de ingresos medios. Se estima que, en 2006, el 43 por ciento de los mexicanos no podía pagar “la canasta básica” de alimentos, ropa, alojamiento, asistencia médica, transporte público y educación. La pobreza extrema, definida como un ingreso demasiado bajo para asegurar los requerimientos mínimos de alimentos, afectó al 14 por ciento de la población. Las condiciones en el medio rural eran peores: un 55 por ciento de esa población sumida en la pobreza y un 25 por ciento en la pobreza extrema.⁵⁰ La recesión actual probablemente erosionará parte de lo ganado hasta ahora en el combate a la pobreza.

La desigualdad, medida por el coeficiente de Gini, mostró una modesta mejoría, de 0.550 en 1992 a 0.511 en 2004.⁵¹ Aún así, México continúa siendo un país de alta desigualdad en el hemisferio. Independientemente de cómo se le mire, el TLCAN contribuyó a generar una creciente desigualdad geográfica entre los estados del sur y del norte de México. Hubo crecimiento en los estados del norte, sobre todo en regiones cercanas a la frontera con los Estados Unidos, en estados con buena infraestructura de transporte y/o comercio industrial con los Estados Unidos y en entidades con atracciones turísticas internacionales. Pero los estados del sur de México se quedaron atrás.

COSTOS AMBIENTALES

El crecimiento económico durante el período del TLCAN llegó acompañado de un alto costo ambiental, pero no porque México haya servido como un extendido “paraíso de la contaminación” para empresas estadounidenses altamente contaminantes, como algunos ecologistas temieron. La mayoría de las empresas estadounidenses que se han trasladado a México no lo han hecho por esos motivos, aunque haya habido casos en los que la razón principal de su traslado haya sido ese.⁵² El pobre desempeño en materia ambiental se debe sobre todo a un débil compromiso con la protección ambiental en el período posterior al TLCAN. Baste considerar que el gasto real y la inspección ambiental ejercida sobre la manufactura han disminuido desde el TLCAN. Los impactos ambientales de ello han sido bien documentados.⁵³

Aún cuando los costos ambientales netos de la reestructuración de la agricultura mexicana son difíciles de cuantificar, puede decirse que éstos son claramente negativos. Los costos asociados a la expansión de los proyectos industriales agroexportadores incluyen el creciente uso de agua, en particular en actividades de exportación ubicadas en regiones donde dicho recurso presentan condiciones críticas, y el uso de nitrógeno y otras sustancias agroquímicas. La competencia ha puesto presiones importantes sobre los

campesinos. Entre los productores de maíz, en particular, la presión ejercida por los precios del maíz importado ha contribuido a la pérdida o amenaza de pérdida de biodiversidad, así como a la deforestación derivada de la explotación no sustentable de tierras marginales por parte de los campesinos más pobres que se ven orillados a acciones de sobrevivencia.⁵⁴

El gobierno mexicano estima periódicamente los costos de la degradación ambiental en la contabilidad del ingreso nacional. Desde 1985, los costos ambientales, que incluyen la degradación de recursos naturales y la contaminación urbana e industrial en los distintos sectores, han promediado aproximadamente un 10 por ciento de PIB al año.⁵⁵ Claramente, el gobierno mexicano no ha hecho lo suficiente para reducir estos significativos impactos ambientales.

El acuerdo complementario al TLCAN sobre el medio ambiente estableció un marco institucional para abordar estas cuestiones—la Comisión Norteamericana para la Cooperación Ambiental—así como instituciones para atender las cuestiones ambientales en la frontera. Sin embargo, dichas instituciones han sido insuficientemente financiadas y relegadas a jugar el papel de proyectos piloto de un cierto interés, quedando lejos de poder funcionar como mecanismos para abordar cuestiones ambientales desde una perspectiva trinacional integrada. La amenaza del cambio climático global hace más urgente un enfoque integral y trinacional.

Conclusiones

Existe un reconocimiento internacional sobre la necesidad de revisar la política comercial en el Hemisferio Occidental. La evidencia apunta abrumadoramente a la conclusión de que el modelo económico mexicano, que descansó considerablemente en la adhesión estricta a las políticas de libre mercado y el TLCAN como catalizador, ha sido decepcionante para México. ¿Qué significa esto para los gobiernos mexicanos y estadounidenses? Para los Estados Unidos significa que hoy es ciertamente el momento adecuado para revisar con seriedad los fundamentos que sustentan tales acuerdos. Dicha revisión debe incluir los impactos en los tres países signatarios del TLCAN. Entre los intereses de Estados Unidos, tanto los de corto como los de largo plazo, se encuentra el propiciar relaciones comerciales con sus socios menos desarrollados que estimule en ellos el desarrollo económico. En el corto plazo, ello permite una mayor estabilidad económica y política, cuestión que en el caso de México, se encuentra estrechamente relacionada con dos problemas que son ya impostergables para los Estados Unidos: la migración internacional y el tráfico de drogas. En el largo plazo, los exportadores estadounidenses se beneficiarían mucho más con un México que crece dinámicamente, tal y como se han beneficiado de la creciente demanda de un mercado Chino en plena expansión, a pesar de la competencia con las exportaciones de este país.

La política comercial de los Estados Unidos requiere algo más que pequeños ajustes aquí y allá. Mientras que la incorporación de mejores provisiones en material laboral, ambiental y de propiedad intelectual representan un avance importante—como las inscritas en el acuerdo con Perú, pero estas medidas, por sí mismas, no habrían sido suficientes para enfrentar los retos de desarrollo que presentan países como México, sobre todo cuando la conducción económica se lleva a cabo bajo un modelo como el que acompañó al TLCAN. Los problemas de desarrollo son más profundos y la simple incorporación de estándares laborales y de protección al medio ambiente son insuficientes.

Para México y otros países en vías de desarrollo que buscan desarrollar relaciones comerciales estilo TLCAN con los Estados Unidos, la evidencia sugiere la necesidad de una revisión a fondo de las estrategias de desarrollo nacionales. México tenía todas las ventajas que otorgaba un acuerdo preferencial temprano con los Estados Unidos, una larga frontera con los Estados Unidos y la feliz coincidencia de que se estaba asociando con una economía norteamericana en expansión. Ningún otro país en América Latina puede aspirar a condiciones tan favorables. Ningún otro país en América Latina puede aspirar a lograr, siquiera, las magras ganancias que México obtuvo con el TLCAN. Cualquier acuerdo comercial que pretenda obtener mejores beneficios tiene que ser visualizado en un contexto de políticas internas a favor del crecimiento y el desarrollo.

Una política comercial con un componente de desarrollo deberá evitar los principales errores que se cometieron en México: una política fiscal restrictiva que sacrificó la adopción de una tasa de cambio competitiva y un mayor impulso al crecimiento económico; una débil recaudación fiscal; una caída de la inversión pública, que podría haber ayudado a complementar la inversión privada; un abandono de la inversión pública e investigación en petróleo y otras industrias, y una débil intervención pública en los mercados financieros para mejorar la disponibilidad de créditos productivos. Ninguna de estas medidas de política fue mandatada por el TLCAN, pero no fueron ajenas al mismo pues formaron parte de un modelo económico integral. La política comercial fue erróneamente considerada como política de desarrollo.

Para los países en vía de desarrollo interesados en evaluar la experiencia de México, hay cinco puntos que cualquier acuerdo comercial con los Estados Unidos debe evitar. Primero, se deben evitar las limitaciones impuestas por el TLCAN para llevar a cabo políticas para mejorar la competitividad industrial, tales como la promoción selectiva de industrias y las preferencias temporales a empresarios nacionales en áreas particulares entre otras. China, India, Brasil y otros países han mostrado que el gobierno necesita actuar estratégicamente para imprimir un mayor dinamismo a la industria y lograr que la inversión extranjera estimule la producción nacional. Las limitaciones del TLCAN sobre tales políticas minimizaron el efecto dinamizador que el crecimiento de las exportaciones y de la inversión extranjera debió haber tenido sobre áreas estratégicas susceptibles de construir ventajas comparativas de largo plazo.

Segundo, la liberalización acelerada del sector productor de alimentos básicos, principalmente maíz, llevó a altos niveles de subempleo porque la economía no pudo generar oportunidades de trabajo alternativas que absorbieran a los campesinos desplazados por la importación de maíz subsidiado. La liberalización de sectores productores de alimentos tiene que hacerse de manera ordenada con reformas complementarias que ayuden a la creación de empleos mediante una mayor inversión para el desarrollo rural y el apoyo a la productividad agrícola. En el caso particular de México, la única defensa posible frente a la agricultura estadounidense altamente subsidiada, sería la protección de sectores estratégicos a través de tarifas, cuotas y restricciones voluntarias a la exportación, entre otras.

Tercero, los acuerdos deberían asegurar estándares bien referenciados en aspectos como el empleo y el medio ambiente. Los acuerdos complementarios del TLCAN han probado ser lamentablemente inadecuados. La incorporación de provisiones laborales y ambientales al texto de los acuerdos comerciales recientes de los Estados Unidos hará poco para mejorar los derechos laborales y las normas ambientales y su ejecución. Norteamérica necesita crear condiciones dignas de trabajo y un medio ambiente sustentable que traspase fronteras. Esto demandará reformas sustanciales bien documentadas.

Cuarto, la ausencia de provisiones para incluir fondos de financiamiento para el desarrollo que colocaran a México en una posición efectiva de competencia con los Estados Unidos y Canadá, fue un gran error en la negociación del TLCAN. Este tipo de financiamiento fue clave en la experiencia de la Unión Europea. Las propuestas originales que se hicieron para crear un Banco de Desarrollo Norteamericano reconocieron la necesidad de abordar estas asimetrías, pero el financiamiento fue muy reducido y se circunscribió al Banco de la Frontera Norteamericana.

Finalmente, un acuerdo comercial no es ningún sustituto de una coherente estrategia de desarrollo económico nacional. México hizo descansar excesivamente sus aspiraciones de crecimiento y desarrollo en el TLCAN. Los países que han tenido éxito en los últimos años no sólo se han opuesto a las limitaciones impuestas por acuerdos comerciales tipo TLCAN, sino que han generado y seguido políticas de desarrollo económico, activas y coherentes, para asegurar que sus países se beneficien del comercio en expansión.

Efectivamente, hay mucho que aprender de la experiencia mexicana. Ahora es tiempo para que EE UU, Canadá, México y otros gobiernos de países en desarrollo retomen con una mirada fresca la experiencia del TLCAN y moldeen el comercio y las políticas de desarrollo para mejor cumplir con las necesidades de sus pueblos y hacer que se respete su derecho al desarrollo, a la creación de empleos y a la protección del medio ambiente.

Apuntes

¹ Véase por ejemplo: USTR (2008), “NAFTA—Myth vs. Facts,” Washington, D.C., Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos; Gary C. Hufbauer y Jeffrey J. Schott, “NAFTA’s Bad Rap,” *International Economy*, verano del 2008; Hufbauer y Schott, *NAFTA Revisited: Achievements and Challenges* (Washington, D.C.: Instituto de Economía Internacional, 2005); Sydney Weintraub, ed. *NAFTA’s Impact on North America: The First Decade* (Washington, D.C.: CSIS Press, 2004). Asimismo, Véase los ensayos en los tres volúmenes de colección editados por Carlos Alba et al., “A diez años del TLCAN”, vol. I, II, and III, COLMEX, México, 2005.

² Un buen número de estudios han sido críticos del TLCAN en varios sentidos. Véase por ejemplo, Robert A. Blecker, “External Shocks, Structural Change, and Economic Growth in Mexico, 1979–2007,” *World Development*, vol. 37, no. 7, 2009, pp. 1274–1284; Sandra Polaski, “The Employment Consequences of NAFTA,” Carnegie Endowment for International Peace, testimonio ante la Subcomisión del Senado para el Comercio Internacional, dependiente de la Comisión de Finanzas, Septiembre 11, 2006, p. 6: <http://www.carnegieendowment.org/files/naftawrittentestimony.pdf>; Alicia Puyano y José Romero, *Diez años con el TLCAN: las experiencias del sector agropecuario mexicano*, COLMEX-FLACSO, México, 2005. Véase también los ensayos en Carlos Alba et al., op. cit., 2005.

³ Estimados de la Comisión para el Comercio Internacional de los E.U. citado en Polaski, 2006, p. 6.

⁴ Véase Blecker, 2009.

⁵ INEGI: Sector Externo: exportaciones no petroleras. Consultado en Noviembre del 2008. Deflactado con el deflactor del Banco Mundial, Indicadores del Desarrollo Mundial (IDM) (2009).

⁶ INEGI: Balanza comercial por países y zonas geográficas: exportaciones: Estados Unidos. Consultado en Noviembre del 2008. Deflactado con el deflactor del Banco Mundial, IDM, 2009.

⁷ INEGI. Banco de Información Económica. Consultado en enero del 2009.

⁸ INEGI-BANXICO-SAT (Servicio de Administración Tributaria) y con la colaboración de la Secretaría de Economía. Consultado en enero del 2009.

⁹ Un incremento del 225 por ciento. Banco Mundial, IDM 2009. Consultado en diciembre del 2008. Deflactado con el deflactor del Banco Mundial, IDM, 2009.

¹⁰ INEGI, *IED Total y de los E.U. 1994–2007*. Nótese que los años base y de estudio para el crecimiento de la IED y para la porción de los E.U., del total de la IED son diferentes debido a la disponibilidad de los datos.

¹¹ INEGI, IPC (general); los promedios para los periodos son del 82 por ciento entre 1981–1988; 20 por ciento 1989–1993; 18 por ciento 1994–2002, y 4 por ciento 2003–2007.

¹² Secretaría de Hacienda y Crédito Público, consulta para los años 1990–2004.

¹³ INEGI: Encuesta Industrial Mensual (EIM) 1993–2007. <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/NIVN1000100010#ARBOL>.

¹⁴ Banco Mundial, Indicadores de Desarrollo Mundial, 2008.

¹⁵ Kevin P. Gallagher et al. “The Dynamism of Mexican Exports: Lost in (Chinese) Translation?” *World Development* vol. 36, issue 8, 2008, pp. 1365–1380; Kevin P. Gallagher and Roberto Porzecanski, “Climbing Up the Technology Ladder? High-Technology Exports in China and Latin America,” University of California Berkeley Center for Latin American Studies. *CLAS Working Papers*, ensayo 20, Enero 1o, 2008. Juan Carlos Moreno-Brid y Jaime Ros, *Development and Growth in the Mexican Economy: A Historical Perspective*, London: Oxford University Press, 2009.

¹⁶ Enrique Dussel, *InVeésión extranjera directa en México: desempeño y potencial* (Ciudad de México: Siglo XXI, 2008). Véase también Kevin P. Gallagher y Lyuba Zarsky, *The Enclave Economy: Foreign Investment and Sustainable Development in Mexico’s Silicon Valley* (Cambridge: MIT Press, 2007); Banco Mundial, IDM, 2008.

¹⁷ Comisión para el Crecimiento y el Desarrollo, *The Growth Report: Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development* (Washington, D.C., Banco Mundial, 2008).

¹⁸ Banco Mundial. IDM, 2008.

¹⁹ Blecker, 2009, encontró, por ejemplo que la IED durante el periodo del TLCAN no tuvo un impacto significativo sobre el crecimiento en México.

²⁰ Gallagher y Zarsky, *The Enclave Economy: Foreign Investment and Sustainable Development in Mexico's Silicon Valley*, pp. 53–61. Véase también Alicia Puyana, ed., *La maquila en México. Los desafíos de la globalización* (México: FLACSO, 2008); Kevin Middlebrook y Eduardo Zepeda, eds., *La industria maquiladora de exportación: ensamble, manufactura y desarrollo económico* (México: UAM and Eon, 2006).

²¹ Moreno-Brid y Ros, op. cit., 2009.

²² Véase Alejandro Foxley, *Recovery. The Global Financial Crisis and Middle-Income Countries* (Washington, DC: Carnegie Endowment for International Peace, 2009), p. 7.

²³ Moreno-Brid y Ros, op. cit., 2009.

²⁴ David Shields, “Pemex: Problems and Policy Options,” University of California Berkeley Center for Latin American Studies Working Paper, febrero 2006, no. 4.

²⁵ Banco Mundial, IDM, 2008.

²⁶ OECD.Stat, Estadísticas de Ingresos—Cuadros Comparativos (variable: IMPUESTOPIB).

²⁷ Shields, “Pemex: Problems and Policy Options.” Un resultado de la extracción de recursos de Pemex es la inhabilidad de la empresa para refinar petróleo crudo. A partir del 2007, 41.2 por ciento de la gasolina consumida en México era importada (calculado del Cuadro 15a, p. 76, SENER, *Balance Nacional de Energía 2007* (México: Secretaría de Energía, 2008).

²⁸ United Nations Statistics Division (2008 Base de datos del comercio de materias primas. Naciones Unidas. <http://unstats.un.org/unsd/comtrade>.

²⁹ INEGI. Sector externo. Ingresos por remesas familiares, según medio de transferencia total. Datos del Banco de México.

³⁰ Datos de diciembre 1992 a diciembre 2006. INEGI. Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación (EIME). Consultado en diciembre 2008. Véase también Sandra Polaski “The Employment Consequences of NAFTA” 2006,

<http://www.carnegieendowment.org/files/naftawrittentestimony.pdf>,

<http://www.inegi.org.mx>

³¹ Datos disponibles de enero 1994 a agosto 2008. INEGI. EIM. Consultado en diciembre 2008.

³² Véase Carlos Salas y Eduardo Zepeda, “Employment and Wages: Enduring the Costs of Liberalization and Economic Reform,” in *Confronting Development: Assessing Mexico's Economic and Social Policy Challenges*, Kevin Middlebrook and Eduardo Zepeda, eds., (Stanford: Stanford University Press and Center for U.S.–Mexican Studies UCSD, 2003) pp. 522–560.

³³ INEGI. EIME, datos hasta 2006, y EIM, datos hasta 2008.

³⁴ Para ser preciso, el empleo en los servicios aumentó de un 53 por ciento a un 60 por ciento de 1995 al 2008 (estimaciones propias derivadas de datos micro de la Encuesta Nacional de Empleo 1995 y de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2008, segundo trimestre), y de 50.1 por ciento en 1991 a 58.4 por ciento en 2003 (Gustavo Garza y Jaime Sobrino (2009), *Evolución del sector servicios en ciudades y regiones de México*, COLMEX, México. Cuadro I. 4, p. 75).

³⁵ La proporción de estos servicios en el empleo total se incrementó de un 18 a un 25 por ciento. Estimaciones con base en datos de Gustavo Garza y Jaime Sobrino (por publicarse 2009). Empleos en negocios con establecimiento fijo son susceptiblemente empleos formales (todos los empleos formales están en este tipo de negocios), pero también hay empleos informales en la medida en que estos negocios incluyen unidades micro, es decir negocios que no están registrados o cuyos trabajadores pudieran no recibir las prestaciones sociales de Ley. Los empleos informales también se encontraron en los hogares y en el sector de auto-producción.

³⁶ INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo trimestral. Indicadores estratégicos.

Población ocupada por sector de actividad económica: <http://www.inegi.org.mx>.

³⁷ SAGARPA, citado en Fernando Rello, “Inercia estructural y globalización: la agricultura y los campesinos más allá del TLCAN,” Working Group Discussion Paper DP20, julio 2008, p. 11: <http://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/DP20RelloJuly08.pdf>.

³⁸ Eduardo Zepeda et al. *Growth, Poverty and Employment in Brazil, Chile, and Mexico*, International Poverty Centre, Working Paper 42, 2007. Los Estimados de empleo informal

varían considerablemente. Pero estas estimaciones son bastante similares al 57.0 por ciento que resulta de sumar los estimados de INEGI (2004), referentes a la proporción de trabajadores en el sector informal (28.8 por ciento) y los empleados sin acceso a las instituciones de salud (29.1 por ciento), que es obligatoria para todos los empleados asalariados. Los datos de INEGI cubren los años entre 1995 y 2008. A pesar de que 1995 no es un buen punto de partida, debido a la crisis del peso, la informalidad creció del 53.2 por ciento en 1995 al 58.0 por ciento en 2004, y después decreció al 57.0 por ciento en 2008, con toda la reducción manifestándose en el sector informal debido a que la proporción de trabajadores sin acceso a las instituciones de salud tuvieron un ligero incremento.

³⁹ CONAPO, Migración Quinquenal México-Estados Unidos. Promedios anuales para periodos de tres a cinco años: 1987–1991: 373,062; 1992–1996: 390,492; 1997–2001: 494,844. http://www.conapo.gob.mx/mig_int/s2008/05.html.

⁴⁰ Pew Hispanic Center “Mexican Immigrants in the United States, 2008,” *Fact Sheet*, abril 15, 2009. Estimaciones con base en el Censo de Población de los E.U.

⁴¹ INEGI. EIME.

⁴² INEGI. EIM.

⁴³ México: INEGI. EIM, para la manufactura no *maquiladora*. E.U.: Fondo Monetario Internacional, Estadísticas Financieras Internacionales.

⁴⁴ Fernando Rello, “Inercia Estructural y Globalización: La Agricultura y los Campesinos Más Allá del TLCAN,” Working Group Discussion Paper DP20, julio 2008, p. 21: <http://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/DP20RelloJuly08.pdf>.

⁴⁵ Fuente : <http://www.conasami.gob.mx/formatestimonios.aspx?ID=10&int=0>.

⁴⁶ Véase David Fairris et al., Minimum Wages and the Wage Structure in Mexico, *Review of Social Economy*, vol. LXVI, no. 2, junio 2008.

⁴⁷ INEGI, Encuesta Nacional de Empleo 1993–2004.

⁴⁸ Por ejemplo para 2004 el Banco Mundial reporta una pobreza del 12.5 por ciento y una extrema pobreza de 1.9 por ciento, mientras que las cifras correspondientes de la CEPAL en ONU son del 37.0 por ciento y el 11.7 por ciento. Para una discusión sobre estas variaciones véase Ann Helwege and M. B. L. Birch, “Declining Poverty in Latin America? A Critical Analysis of New Estimates by International Institutions,” GDAE Working Paper, no. 07-02, Global Development and Environment Institute, septiembre 2007:

<http://www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/07-02LatinAmPoVeásety.pdf>; y Miguel Székely et al., “Do We Know How Much Poverty There Is?” Banco Inter-Americano de Desarrollo. Working Paper 437, Washington, D.C., diciembre 2000.

⁴⁹ CONEVAL estimaciones con basen en datos de la ENIGH,

http://www.coneval.gob.mx/coneval2/htmls/medicion_pobreza/HomeMedicionPobreza.jsp?categorias=MED_POBREZA,MED_POBREZA-med_pob_ingresos. Consultado en enero del 2009. Pobreza en general corresponde a “pobreza de patrimonio,” es decir un ingreso menor al requerido para cubrir gastos de alimentación, vestido, vivienda, salud, transporte público y educación. Pobreza extrema corresponde a “pobreza alimentaria,” es decir un ingreso inferior al requerido para cubrir la canasta básica de alimentos definida por INEGI y CEPAL.

⁵⁰ Ibid.

⁵¹ Eduardo Zepeda et al., op. cit., 2007, Cuadro A1. Los datos son para el ingreso monetario. Los Coeficientes Gini de la CEPAL para el ingreso monetario y no-monetario muestran tendencias similares: .536 in 1989 y .506 en 2006 (Panorama Social de América Latina 2008, p. 86).

⁵² Kevin P. Gallagher, *Free Trade and the Environment: Mexico, NAFTA, and Beyond* (Stanford: Stanford University Press, 2004).

⁵³ Claudia Schatán y Jorge Carillo, *El medio ambiente y la maquila en México: un problema ineludible* ((Naciones Unidas, CEPAL, 2006).

⁵⁴ Scott Vaughan, “The Greenest Trade Agreement Ever? Measuring the Environmental Impacts of Agricultural Liberalization,” en *NAFTA’s Promise and Reality: Lessons from Mexico for the Hemisphere*, J. J. Audley, et al. eds. (Washington, D.C., Carnegie Endowment for International Peace, 2003); Alejandro Nadal and Timothy A. Wise, “The Environmental Costs of Agricultural Trade Liberalization: Mexico-U.S. Maize Trade Under NAFTA,” Grupo de trabajo sobre el desarrollo y el medio ambiente en el continente americano, Working Group Discussion Paper DP04, 2004.

⁵⁵ INEGI. Sistema de cuentas económicas y ecológicas. Indicadores de síntesis: PIN ecológico: <http://www.inegi.org.mx>.

© 2009 CARNEGIE ENDOWMENT FOR INTERNATIONAL PEACE

The Carnegie Endowment for International Peace is a private, nonprofit organization dedicated to advancing cooperation between nations and promoting active international engagement by the United States. Founded in 1910, Carnegie is nonpartisan and dedicated to achieving practical results.