

# ¿El TLCAN ayudó a México? Una valoración tras 20 años

Por Mark Weisbrot, Stephan Lefebvre y Joseph Sammut\*



Center for Economic and Policy Research  
1611 Connecticut Ave. NW  
Suite 400  
Washington, DC 20009

tel: 202-293-5380  
fax: 202-588-1356  
[www.cepr.net](http://www.cepr.net)

\* Mark Weisbrot es codirector del Center for Economic and Policy Research. Stephan Lefebvre es asistente investigador y Joseph Sammut es un pasante at CEPR.

# Contenido

Resumen ejecutivo .....	1
Ingreso y crecimiento .....	5
Agricultura y empleo .....	15
Política económica e integración mexicana en la economía de los Estados Unidos .....	17
Conclusión .....	21
Bibliografía .....	22

## Agradecimientos

Los autores agradecen a Jake Johnston por su asistencia en la investigación y Eileen O’Grady por su asistencia editorial.

## Resumen ejecutivo

Han pasado ya 20 años desde que el TLCAN entró en vigor, haciendo a México partícipe de un acuerdo comercial con Estados Unidos y Canadá. En aquel momento se argumentó y pronosticó que el acuerdo impulsaría el crecimiento y el desarrollo de México.

El presente documento compara el desempeño de la economía mexicana con la del resto de la región en los últimos 20 años, basándose en los indicadores económicos y sociales disponibles, junto con el propio desempeño económico mexicano del pasado. Entre los resultados hallados:

- México ocupa el lugar 18 de 20 países de América Latina en cuanto al crecimiento del PIB real per cápita, la medida económica más elemental acerca de los niveles de vida.
- Entre 1960 y 1980, el PIB real de México por persona casi se duplicó, creciendo un 98,7 por ciento. En comparación, en los últimos 20 años ha crecido sólo un 18,6 por ciento.
- El crecimiento del PIB per cápita de México, de tan sólo un 18,6 por ciento en los últimos 20 años, es aproximadamente la mitad de la tasa de crecimiento alcanzado por el resto de América Latina.
- Si el TLCAN hubiese tenido éxito restableciendo la tasa de crecimiento de los años antes de 1980 –cuando las políticas económicas desarrollistas eran la norma–, México hoy sería un país de ingresos relativamente altos, con un ingreso por persona significativamente mayor que el de Portugal o Grecia. Además, hubiese sido poco probable que la reforma migratoria fuese una cuestión política importante en los Estados Unidos, ya que serían relativamente pocos los mexicanos que tratarían de cruzar la frontera.
- De acuerdo con las estadísticas nacionales mexicanas, la tasa de pobreza de México, de 52,3 por ciento en 2012, es casi idéntica a la tasa de pobreza de 1994. Como resultado de esto, en 2012 (últimos datos disponibles), hubo 14,3 millones más de mexicanos que vivían por debajo del umbral de la pobreza en comparación con 1994.
- Podemos utilizar las estadísticas sobre la pobreza de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) con el fin de comparar la tasa de pobreza de México con el resto de Latinoamérica. Estas estadísticas se calculan de manera diferente, y muestran una disminución de la pobreza en México. Sin embargo, de acuerdo con estas medidas, el resto

de América Latina registró una caída en la pobreza que resultó ser más de dos veces y media mayor que la de México: 20 puntos porcentuales (de 46 al 26 por ciento) para el resto de América Latina, frente a 8 puntos porcentuales (de 45,1 a 37,1 por ciento) para México.

- Los salarios reales (ajustados a la inflación) en México fueron casi los mismos en 2012 que en 1994, hasta un 2,3 por ciento más en 18 años, apenas por encima del nivel que tenían en 1980.
- Actualmente, el desempleo en México es de 5,0 por ciento. En comparación, el desempleo promedio entre los años 1990-1994 fue 3,1 por ciento y alcanzó un mínimo de 2,2 por ciento en 2000. Estas cifras no solo subestiman seriamente la verdadera falta de puestos de trabajo, sino que muestran un deterioro significativo en el mercado de trabajo durante los años del TLCAN.
- El TLCAN también tuvo un severo impacto en el empleo del sector agrícola, debido a que EEUU subsidia el maíz y otros productos, acabando así con familias de agricultores en México. Entre 1991 y 2007, hubo 4,9 millones de familias de agricultores mexicanos desplazados; mientras que el trabajo estacional en las industrias de agroexportación se incrementó en cerca de 3 millones. Esto significó una pérdida neta de 1,9 millones de puestos de trabajo.
- El pobre desempeño de la economía mexicana ha contribuido a un aumento de la emigración a los Estados Unidos. Entre 1994 y 2000, el número anual de mexicanos que emigran a los Estados Unidos se disparó en un 79 por ciento. El número de residentes nacidos en México que viven en Estados Unidos se duplicó, pasando de 4,5 millones en 1990 a 9,4 millones en 2000; y alcanzó un máximo de 12,6 millones en 2009.

El TLCAN fue una sola variable, entre varias otras que podrían explicar el pobre desempeño económico de México en los últimos 20 años. Sin embargo, parece estar relacionada con otras decisiones de política económica que han afectado negativamente a la economía mexicana durante este período. El FMI señala que "México compite directamente con China en el mercado estadounidense, donde China representa el 23 por ciento de las importaciones de Estados Unidos, y México el 12 por ciento". Esta resulta ser una competencia muy difícil para México. En primer lugar, México fue y permanece siendo un país con salarios más altos que China. En segundo lugar, China ha mantenido un compromiso con un tipo de cambio competitivo, a través de fijar la tasa de cambio

frente al dólar o (desde 2005) a través de una cesta de divisas. Por el contrario, el banco central de México tiene "un compromiso firme con la flexibilidad cambiaria", tal como señala el FMI. En otras palabras, el banco central de México incrementará o reducirá las tasas de interés como sea necesario para alcanzar su meta de inflación (3 por ciento), y así dejar que el tipo de cambio vaya variando que fuese. Esto significa que es improbable que el tipo de cambio mexicano sea competitivo con el de China, lo que empeora aún más su desventaja respecto a los costes. Además, la forma rígida en la que el banco central Mexicano establece sus metas de inflación añade un gran elemento de imprevisibilidad al tipo de cambio, lo cual tiene un impacto negativo sobre la inversión extranjera directa. A los inversores extranjeros les resulta difícil saber cuánto valor tendrán sus activos o su producción a nivel internacional en el futuro.

China tiene otras ventajas que lo convierte, para el mercado de EEUU, en un formidable competidor de México: el gobierno chino posee la mayor parte del sistema bancario en China y, por lo tanto, se puede asegurar que sus empresas exportadoras más importantes tienen suficiente acceso al crédito. En México, por el contrario, el 70 por ciento del sistema bancario no sólo es privado, sino que es de propiedad extranjera. El gobierno chino también tiene una política industrial activa que le permite ayudar a sus empresas exportadoras de varias maneras. Además, China presenta una inversión ampliamente superior en investigación y desarrollo, tanto en términos absolutos como en porcentaje respecto a su economía.

Asimismo, el TLCAN ha ido atando cada vez más a México a la economía de EEUU, a la vez que la economía estadounidense se estaba volviendo dependiente de un crecimiento impulsado por la burbuja de activos. Como resultado, México sufrió una recesión cuando la burbuja bursátil estalló entre 2000 y 2002, y fue uno de los países más afectados en la región durante la Gran Recesión de los EEUU, con una caída del 6,7 por ciento del PIB. El golpe a la economía mexicana fue incluso más severo cuando acaeció la crisis del peso entre 1994 y 1995, perdiendo un 9,5 por ciento del PIB durante la recesión. La crisis del peso fue causada por la subida de tasas de interés, en 1994, por parte de la Reserva Federal de EE.UU.

La vulnerabilidad a la evolución de los mercados financieros de Estados Unidos no cesa: en mayo de 2013, después de que la Reserva Federal de EEUU anunciara un futuro "estrechamiento" en su programa de expansión monetaria cuantitativa (QE3 o *quantitative easing program*, por su nombre en

inglés), existía el temor de una repetición de la crisis del peso mexicano como la de 1994, por lo que las entradas brutas en inversiones de cartera extranjeras llegaron a pararse repentinamente, y la economía de México se vio duramente afectada, mostrando un crecimiento proyectado del 1,22 por ciento para aquel año. Esto fue principalmente porque, como señaló el FMI, “las divisas en líquido y en activos de México, y los mercados de valores internos y los mercados de bonos soberanos, pueden servir como una puerta de entrada para la llamada de los inversores globales en los episodios de turbulencia financiera y, por lo tanto, son susceptibles a los riesgos de contagio”. Esta vulnerabilidad es también resultado del TLCAN, el que ha sido diseñado para facilitar este tipo de políticas.

Como era sabido en el momento de la aprobación del TLCAN, el propósito principal del tratado fue su encaje en un conjunto de políticas económicas, algunas de las cuales ya estaban en marcha en la década anterior, incluyendo la liberalización de la industria manufacturera, la inversión extranjera y la propiedad, entre otros cambios.<sup>1</sup> La idea era que la continuación y expansión de estas políticas permitirían que México lograra la eficiencia y el progreso económico que no fue posible bajo el desarrollismo, el modelo económico proteccionista que había prevalecido en las décadas anteriores a 1980. Si bien algunos de los cambios en las políticas eran, sin duda, necesarios y/o positivos, el resultado final ha sido décadas de fracaso económico en casi cualquier indicador económico o social. Esto es cierto si se compara a México con su pasado desarrollista, o incluso si la comparación es con el resto de América Latina desde la entrada en vigor del TLCAN. Después de 20 años, estos resultados deberían provocar un mayor debate público sobre aquello que salió mal.

---

1 Véase Tornell y Esquivel (1997).

# Ingreso y crecimiento

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entró en vigor en enero de 1994, introduciendo a México en un nuevo acuerdo comercial con los Estados Unidos y Canadá. En aquel momento se argumentaba y predecía que el acuerdo impulsaría el crecimiento y el desarrollo de México.<sup>2</sup> Pasados 10 años de este acuerdo, el Banco Mundial publicó un artículo con un análisis econométrico que intentaba demostrar que el TLCAN había incrementado la tasa de crecimiento de México, al menos en comparación con EEUU.<sup>3</sup> Sin embargo, se supo finalmente que este resultado provenía de un error en los datos.<sup>4</sup>

Es difícil demostrar inequívocamente si a México la habría ido peor en ausencia del TLCAN porque muchos elementos de este escenario contrafáctico no se pueden conocer. En todo caso, es posible comparar el rendimiento de la economía mexicana con el del resto de la región, durante los últimos 20 años, a partir de los indicadores económicos y sociales disponibles, así como con su propio rendimiento en los años anteriores. A continuación, se llevan a cabo estas comparaciones, junto con algunos análisis que ofrecen explicaciones posibles al pobre funcionamiento de la economía.

El **Gráfico 1** muestra el crecimiento del ingreso per cápita en México. Esta es la medida más elemental de progreso económico. Como puede observarse, el PIB per cápita sólo ha crecido un 19 por ciento, de manera acumulativa, de 1994 a 2013. Esto supone una tasa media de crecimiento anual de sólo el 0,9 por ciento, la que es muy baja para un país en desarrollo.

---

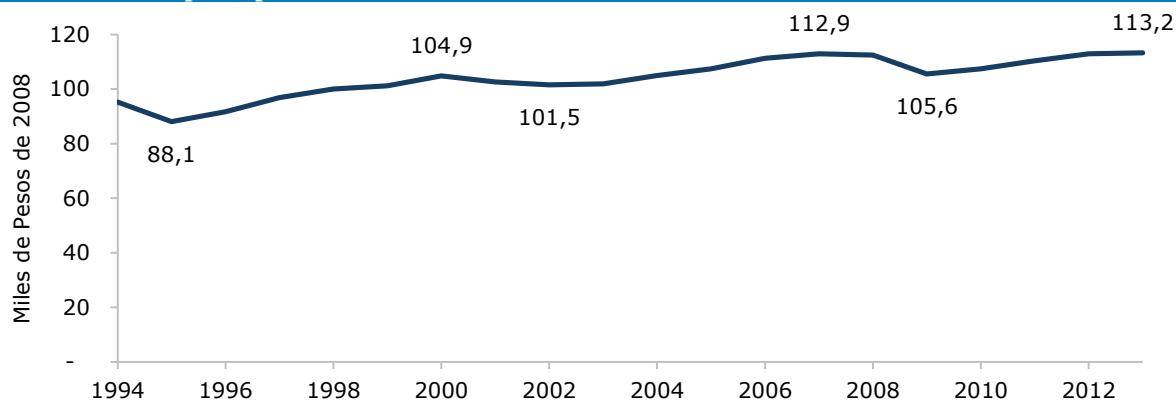
2 Véase Stanford (2003).

3 Lederman, Maloney y Serven (2004).

4 Véase Weisbrot, Rosnick, y Baker (2004). Los autores del estudio, y el Banco Mundial nunca reconocieron el error, pero no se refirieron a él en relación al tema en cuestión. Para una lista completa de los documentos en orden cronológico, incluyendo revisiones del documento del BM ver <http://www.cepr.net/index.php/holding-the-world-bank-accountable-for-its-research-the-case-of-nafta/>.

## GRÁFICO 1

### México: PIB real per cápita



Fuente: FMI (2013a).

La **Tabla 1** muestra la tasa media anual de crecimiento del PIB per cápita de México en comparación con el resto de América Latina (América del sur y central). El crecimiento de México se sitúa en el puesto 18 de 20 países. A partir de estos números, y a en ausencia de cualquier desastre natural o guerra en México durante los últimos 20 años que pudiera explicar el escaso crecimiento económico, resulta difícil sostener que a México le habría ido todavía peor en ausencia del TLCAN.

**TABLA 1**

#### América Latina: media anual de crecimiento per cápita 1994-2013

1	Panamá	4,4%
2	Chile	3,4%
3	Perú	3,4%
4	Guyana	3,0%
5	Costa Rica	2,5%
6	Uruguay	2,5%
7	Argentina	2,5%
8	Surinam	2,4%
9	Colombia	2,1%
10	Nicaragua	2,0%
11	El Salvador	1,9%
12	Ecuador	1,9%
13	Brasil	1,8%
14	Bolivia	1,7%
15	Honduras	1,6%
16	Belice	1,5%
17	Paraguay	1,0%
<b>18</b>	<b>México</b>	<b>0,9%</b>
19	Venezuela	0,8%
20	Guatemala	0,6%

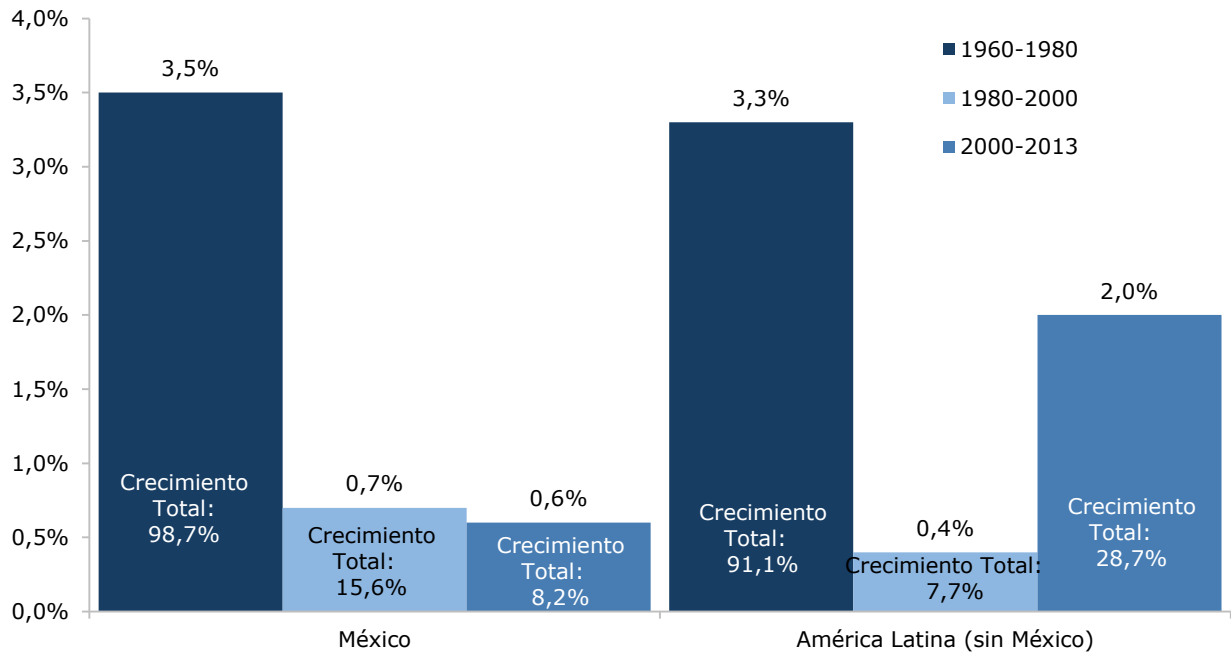
Fuente: FMI (2013a), Feenstra, Inklaar y Timmer (2013), cálculos de los autores.



Merece la pena comparar la tasa de crecimiento de México a partir del TLCAN con la que tenía en el pasado, y respecto al conjunto de la región. Esta comparación puede verse en el **Gráfico 2A**. De 1960 a 1980, México casi duplicó sus ingresos por persona, una tasa de crecimiento comparable al total de Latino América como conjunto. Si este crecimiento hubiera continuado, México sería hoy un país de altos ingresos. Sin embargo, tanto México como el conjunto de la región sufrieron una pronunciada ralentización del crecimiento del ingreso per cápita, durante los siguientes 20 años, de 1980 al 2000. Este periodo de crecimiento lento coincidió primero con una mala gestión de la crisis de los primeros años 80 y, después, con cambios hacia políticas neoliberales. El crecimiento regional del PIB per cápita cayó del 91,5 por ciento, en las dos décadas previas, a tan sólo el 7,7 por ciento para el periodo entre 1980 y 2000, o un 0,4 por ciento de crecimiento anual.

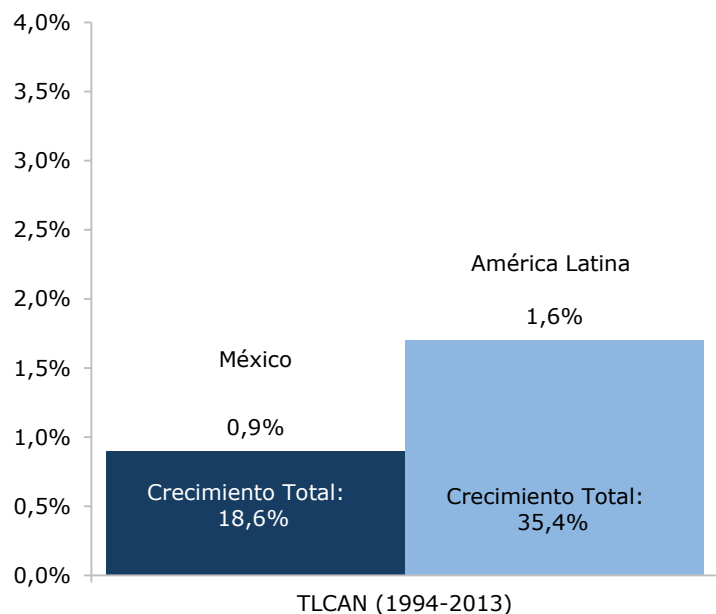
### GRÁFICO 2A

México y América Latina: Media del crecimiento del PIB real anual per cápita, 1960-2013



## GRÁFICO 2B

### México y América Latina: Media del crecimiento anual del PIB real per cápita, 1994-2013



Fuente: FMI (2013a). Ver metodología de Weisbrot y Ray (2011).

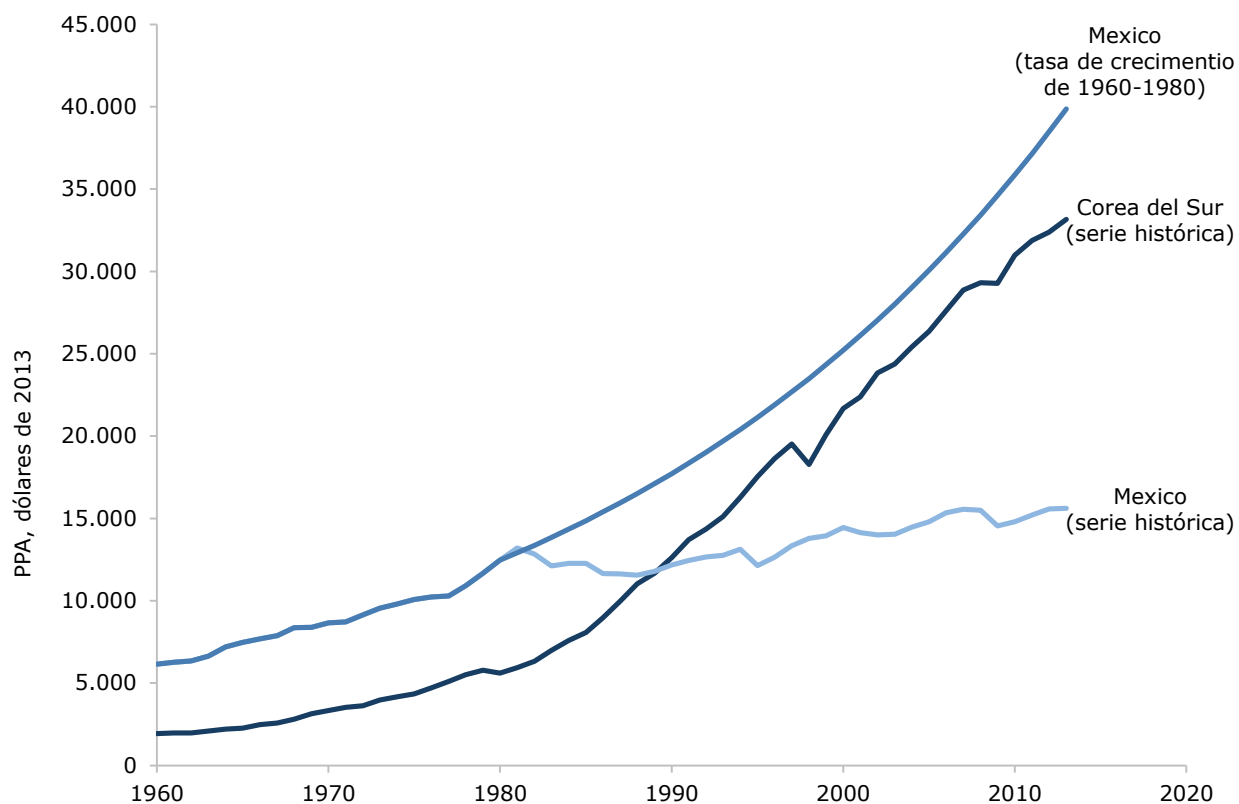
Nota: La región de América Latina incluye Argentina, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay and Venezuela.

También resulta interesante examinar dónde estaría México hoy si su ingreso por persona hubiera continuado creciendo al ritmo que lo hizo durante las décadas previas a 1980. Esto se muestra en el **Gráfico 3**, cuyos resultados no son imposibles como puede verse al comparar con Corea del Sur. Corea del Sur creció con un ritmo similar al de México (aunque desde un nivel inicial inferior) desde 1960 a 1980, pero después no sufrió el colapso de México. México en 2013 habría tenido unos ingresos por persona de \$41.000 según paridad de poder de compra internacional en dólares,<sup>5</sup> lo que daría lugar a un nivel de vida similar al que hoy tiene Holanda. Podría argumentarse que la tasa de crecimiento de México durante este periodo no era sostenible; a modo de comparación, el Gráfico 3 incluye la trayectoria actual de Corea del Sur que es, hoy por hoy, un país de altos ingresos. Su PIB per cápita es superior a \$ 33.000 (entre el nivel de producción de España y Francia).

5 La Paridad de Poder Adquisitivo (PPA) estimación a partir del PIB per cápita y que intenta ajustar la diferencia de precios entre los distintos países, para que la misma cantidad en PPA dólares represente el mismo poder adquisitivo en los países comparados.

### GRÁFICO 3

#### México y Corea del Sur: PIB real per cápita, 1960-2013



Fuente: FMI (2013a).

El TLCAN fue una parte integrante de un proceso de “reforma” que comenzó con importantes reformas de liberalización comercial en la década de los 80. Fue diseñado para engarzar y profundizar todo un paquete de medidas que lanzarían la economía en una dirección irreversible y muy distinta a la de las políticas definidas por el estado desarrollista y proteccionista anterior a 1980.<sup>6</sup> Incluso si sólo miramos los 20 años del TLCAN y preguntamos cómo estaría México si, después de más de una década de fracaso, el TLCAN hubiera restaurado la tasa de crecimiento de México entre 1960 y 1980, el resultado sería que México aún sería un país de ingresos razonablemente altos. El PIB per cápita sería de unos \$26.000, lo que hoy significa más que el de Grecia o Portugal.

La mayoría del resto de América Latina se recuperó en el siglo XXI con un crecimiento medio anual del PIB per cápita del 2 por ciento durante 2000 y 2013. Sin embargo, México no compartió esa recuperación, creciendo sólo un 0,6 por ciento anual durante esos años. El **Gráfico 2B** muestra el

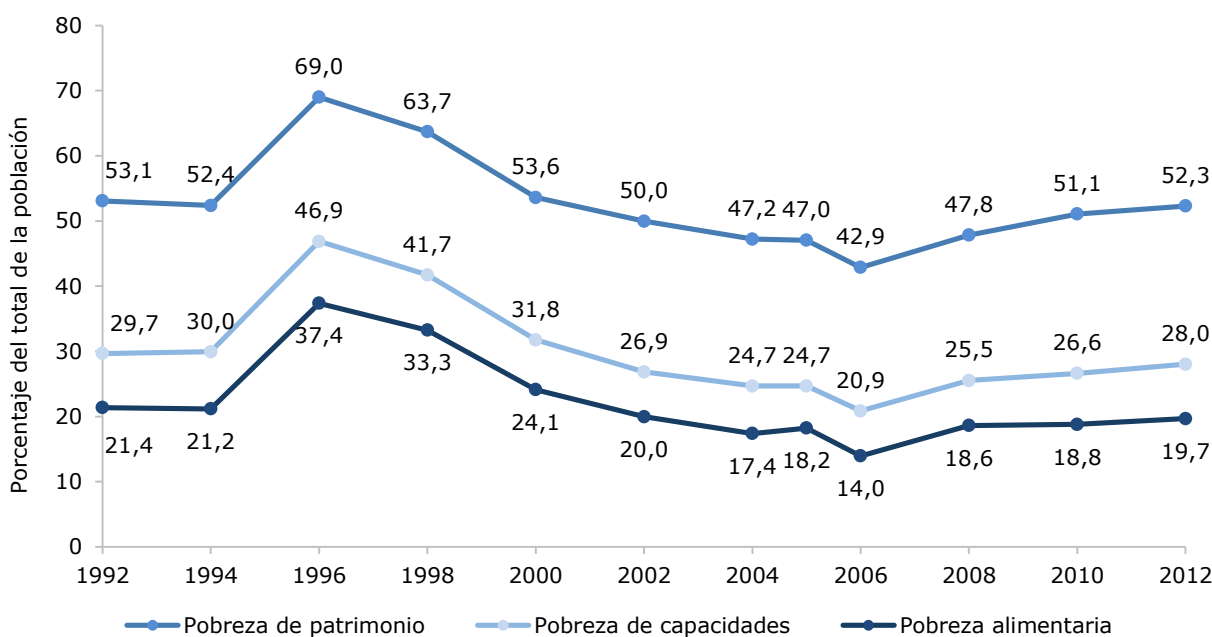
<sup>6</sup> Véase Tornell y Esquivel (1996) para una revisión de este tema.

crecimiento del PIB per cápita mexicano desde el TLCAN: entorno a la mitad del conjunto de la región.

Tal y como sería de esperar durante un periodo como este, de escaso crecimiento económico, México no hizo avances en la reducción de la pobreza. El **Gráfico 4** muestra la tasa nacional de pobreza de México. En 2012 fue 52,3 por ciento, casi idéntica a la tasa de 52,4 por ciento de 1994. Como resultado, en 2012 había 14,3 millones más de mexicanos viviendo por debajo del umbral de la pobreza de los que había en 1994 (último dato disponible). Los indicadores de pobreza extrema – “incapaz de acceder a sanidad, educación y comida” e “incapaz de comprar comida”– también mejoraron muy poco desde 1994.

#### GRÁFICO 4

México: Niveles de pobreza basado en la cesta básica de consumo (estimación de CONEVAL)

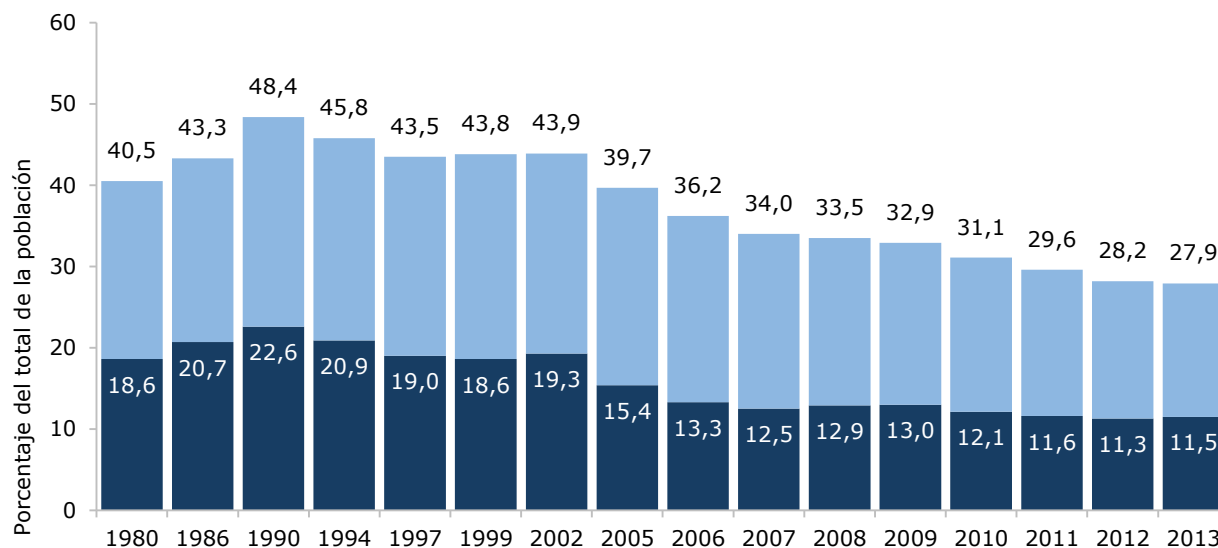


Fuente: CONEVAL (2014).

También podemos comparar qué ocurrió con la pobreza en México respecto al conjunto de la región. Puede verse en el **Gráfico 5**. Para el conjunto de la región, no hubo avances en las tasas de pobreza durante más de dos décadas, de 1980 a 2002. A partir de ese momento, como se observa en el gráfico 4, la tasa de pobreza en la región cayó de un 43,9 por ciento en 2002 a un 27,9 por ciento en 2013.

## GRÁFICO 5

### América Latina: pobreza y pobreza extrema (estimado de CEPAL)

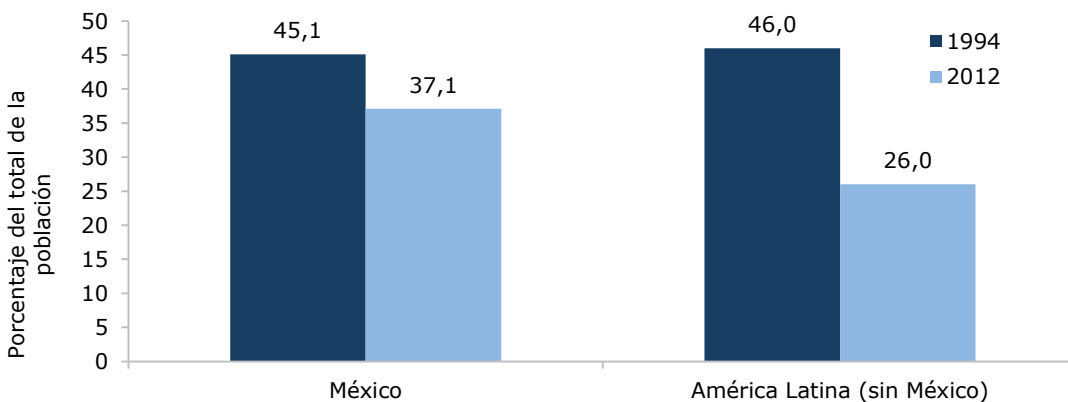


Fuente: CEPAL (2014).

No obstante, estas tasas de pobreza de la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas, se calculan a partir de encuestas nacionales que, de alguna manera, son distintas a cómo son elaboradas a través de las estadísticas nacionales de pobreza en México. Para comparar México y el resto de la región, por tanto, tiene sentido comparar los cálculos de la CEPAL de la tasa de pobreza mexicana, junto con sus datos para el resto de la región (sin México), como se muestra en el **Gráfico 6**. Con esta medida, elaborada por la CEPAL, la tasa de pobreza de México cae de un 45,1 por ciento en 1994 a un 37,1 por ciento (8 puntos porcentuales) en 2012. No obstante, al observar el cambio en el resto de la región, excluyendo a México, vemos que la pobreza ha caído más de dos veces y media, del 46 por ciento al 26 por ciento (20 puntos porcentuales).

## GRÁFICO 6

### México y América Latina: pobreza, 1994 y 2012 (estimado de CEPAL)



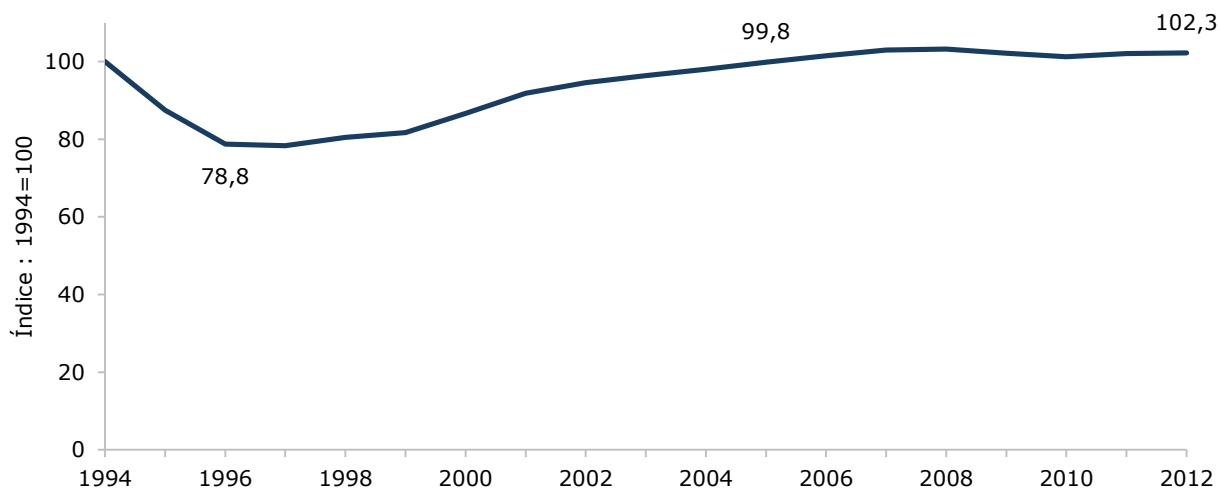
Fuente: CEPAL (2014b).

El **Gráfico 7** muestra la evolución del salario real en México entre 1994 y 2012.<sup>7</sup> Hay una caída en los salarios reales del 21,2 por ciento entre 1994 y 1996, asociada con la crisis del peso y la recesión. Los salarios no vuelven a su nivel previo a la crisis (1994) hasta 2005, 11 años más tarde. En 2012, los salarios estaban sólo un 2,3 por ciento por encima del nivel de 1994, y apenas por encima de su nivel de 1980.

El salario mínimo, ajustado a la inflación, fue incluso peor. De 1994 a 2012, se redujo en un 26,3 por ciento.<sup>8</sup>

### GRÁFICO 7

#### México: salario medio real



Fuente: CEPAL (2014b).

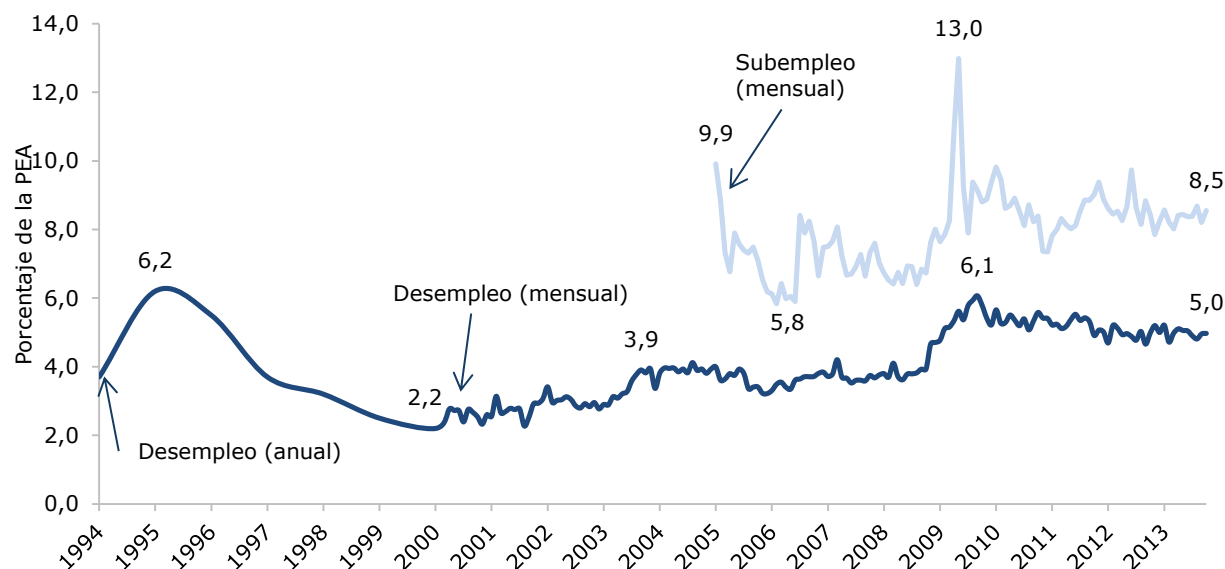
El **Gráfico 8** muestra la tasa de desempleo y subempleo en México. (El desempleo se muestra desde 1994; los datos de subempleo sólo están disponibles desde 2005.) Aunque la tasa de desempleo se disparó durante la crisis del peso, y luego cayó de forma continua hasta 2000, parece haberse dado un cambio de tendencia al alza en los últimos 13 años. El desempleo está en la actualidad en un 5 por ciento, comparado con el bajo 2,2 por ciento en el 2000. Estas cifras son pequeñas en términos absolutos, puesto que la tasa de desempleo oficial no captura el alcance total del desempleo en México. Para ser contado como desempleado, un trabajador tiene que no haber trabajado ni una hora en una actividad remunerada durante el periodo de referencia en el que la encuesta se realizó; y él o ella debe haber estado buscando empleo activamente. Pero, en esa encuesta, hay muchas personas a las que no se contaría como desempleada, cuando en realidad están muy poco empleadas.

<sup>7</sup> Se trata de los salarios de los trabajadores del sector formal que contribuyen al Instituto Mexicano del Seguro Social.

<sup>8</sup> CEPAL (2014c).

## GRÁFICO 8

### México: desempleo y subempleo, ajustado estacionalmente



Source: INEGI (2014a), CESOP (2005).

Esto se debe en parte a que México no tiene prácticamente red de protección social y ni prestación por desempleo fuera del Distrito Federal. Por esta razón, especialmente las cabezas de familia se dedicarán a algún tipo de actividad económica para poder sobrevivir.<sup>9</sup> Hay un nivel muy alto de trabajo informal; más de la mitad de los trabajadores están empleados en unidades de menos de cinco empleados. Por esta y otras razones, las oscilaciones en la tasa oficial debieran verse como un indicador del deterioro (y recuperación) proporcionado del mercado de trabajo, y no como una medida del nivel actual de desempleo.

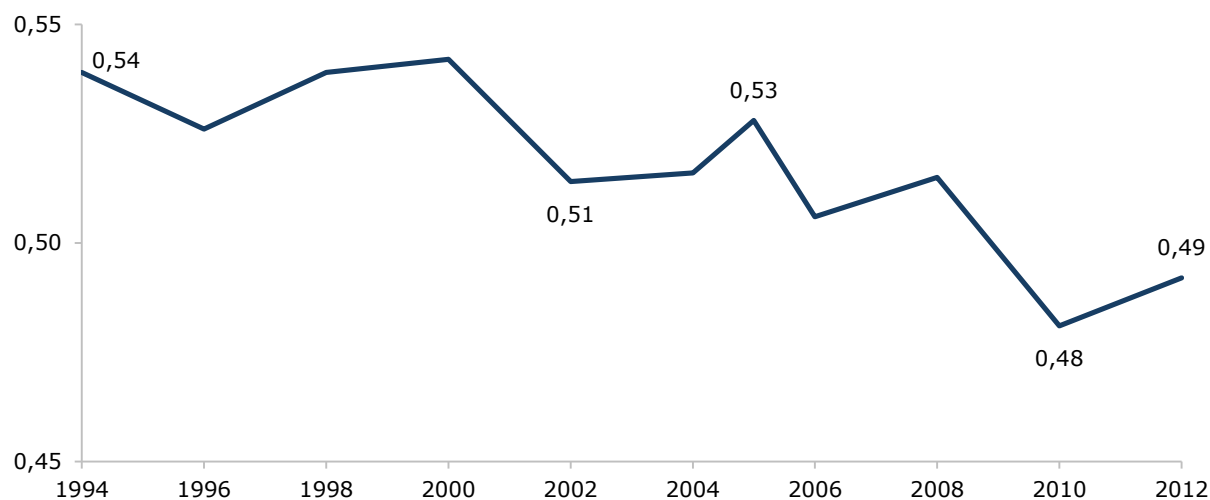
Una medida algo mejor del estado del mercado de trabajo es el subempleo, también en el gráfico 8, retrocediendo hasta 2005. Esto incluye a los trabajadores que tienen una necesidad y capacidad demostrada para trabajar más horas, pero que no pudieron hacerlo debido a las condiciones del mercado de trabajo. Era del 8,4 por ciento en 2013, superior a la media anual de 7,2 por ciento en los años previos a la crisis (2005-2007).

A primera vista, México parece haber progresado moderadamente en cuanto a desigualdad en el periodo post-TLCAN. El **Gráfico 9** muestra el coeficiente de Gini, medido a través del ingreso de los hogares, entre los años 1994 y 2012. Se muestra una caída de 0,54 a 0,49.

<sup>9</sup> Véase Salas (2013) para más datos y análisis del desempleo en México.

## GRÁFICO 9

### México: Coeficiente de Gini



Fuente: CEPAL (2014d).

Aunque no es tan amplia, la disminución de la desigualdad es una especie de misterio, en un periodo en el que los salarios reales se estancaron, el desempleo y el subempleo empeoraron, el crecimiento de los ingresos fue muy lento, y la tasa de pobreza nacional era la misma en 2012 que en 1994. Una explicación posible puede ser los propios datos. En general, en el tipo de datos de encuesta en los que se basan estas estadísticas, una parte importante de los ingresos de los hogares más ricos no aparece reflejada. Por ejemplo, en los Estados Unidos, entre 1976 y 2006, el coeficiente de Gini, usando datos del impuesto sobre la renta e incluyendo las rentas del capital, mostraba un aumento de 10,8 puntos, un incremento de más del doble según la encuesta estándar usada para el coeficiente de Gini (CPS).<sup>10</sup> Y, en México, se acumularon enormes fortunas en los últimos 20 años. Por ejemplo, el más acaudalado multimillonario de México, Carlos Slim Helu, aparentemente incrementó su patrimonio neto en \$66,4 mil millones (de 6,6 mil millones en 1994 a 73 mil millones en la actualidad). La suma del patrimonio neto de los 15 multimillonarios mexicanos presentes en la lista de Forbes es actualmente de 150 mil millones de dólares. Podría ser posible que los ingresos de esos multimillonarios, junto con otros ubicados en el 1 por ciento más rico, eliminasen o revertiesen la disminución en el coeficiente de Gini, si sus datos fuesen reflejados en las encuestas de los hogares.

Los esfuerzos por descomponer las fuentes de la reducción de la desigualdad reflejadas en el coeficiente de Gini de los hogares en México desde 1996 hasta 2006, indican que buena parte de esta reducción puede atribuirse a los ingresos per cápita.<sup>11</sup> Es decir, tuvo lugar una reducción de la desigualdad en los ingresos laborales. Sin embargo, con el conjunto de salarios reales estancados

<sup>10</sup> Véase Atkinson, Picketty y Saez (2011).

<sup>11</sup> Véase Esquivel, Lustig y Scott (2010) para un análisis de las fuentes de la disminución de la desigualdad de 1996 a 2006.



entre 1994 y 2012, los niveles de vida de la mayoría de los trabajadores no pueden haber aumentado demasiado.

En cualquier caso, incluso si la redistribución hubiese tenido lugar como aparece en los datos del coeficiente de Gini, no fue ésta suficiente para reducir la tasa de pobreza nacional; como tampoco fue suficiente el crecimiento económico de los últimos 20 años para reducir el desempleo y en subempleo.

## Agricultura y empleo

El TLCAN eliminó los aranceles (pero no los subsidios) de los bienes agrícolas, con un periodo de transición en el que hubo un incremento constante de la cuota de importación de ciertas materias primas. El periodo de transición fue mayor para el maíz, el principal cultivo de los productores mexicanos, teniendo su fin en 2008. No fue una sorpresita que la producción estadounidense, la cual no solo está subvencionada, sino que tuvo también mayores niveles de productividad media que México, desplazara a los agricultores mexicanos. La **Tabla 2** muestra el empleo agrícola en México en 1991 y 2007, según datos del censo.

**TABLA 2**

México: Empleo en agricultura y silvicultura, cifras del Censo agrario 1991, 2007

	1991	2007	Variación porcentual
Familiares*	8.370.879	3.510.394	-58%
Remunerados total	2.305.432	5.139.793	123%
- Permanentes (más de 6 meses)	427.337	420.989	-1%
- Eventuales (menos de 6 meses)	1.878.095	4.718.804	151%
<b>Total</b>	<b>10.676.311</b>	<b>8.650.187</b>	<b>-19%</b>

Fuente: Adaptado de la tabla 10a en Scott (2009) p.76.

\* Las familias y otros trabajadores que no son pagados en efectivo son a veces registrados como "no remunerados".

Como se puede ver, hubo una caída del 19 por ciento en el empleo agrícola o, en otras palabras, de aproximadamente 2 millones de empleos. La pérdida se centró en el trabajo que ejercían las familias empleadas en el sector de la agricultura familiar. El trabajo estacional (de menos de 6 meses) aumentó en torno a 3 millones de empleos, pero eso no fue suficiente para compensar la pérdida de 4,9 millones de empleos en el sector agrícola familiar.

**TABLA 3****Inmigración anual desde México hacia EEUU: 1991-2010**

(en miles)

2010	140
2009	150
2008	250
2007	280
2006	390
2005	550
2004	670
2003	570
2002	580
2001	580
2000	770
1999	700
1998	600
1997	470
1996	490
1995	570
1994	430
1993	370
1992	400
1991	370

Fuente: Passel, Cohn y González-Barrera (2012).

**TABLA 4****Población nacida en México en EEUU: 1980-2011**

(en miles)

2011	11.987
2010	12.323
2009	12.565
2008	12.551
2007	12.558
2006	12.043
2005	11.653
2004	11.356
2003	10.661
2002	10.426
2001	9.734
2000	9.444
1990	4.500
1980	2.199

Fuente: Adaptada de Passel, Cohn y González-Barrera (2012).

Los partidarios del TLCAN por supuesto sabían que los cultivos familiares en México no serían capaces de competir con la producción subvencionada estadounidense, pero defendieron que los trabajadores desplazados pasarían a tener una mayor productividad agrícola (principalmente en la exportación de verduras y frutas), así como en el trabajo industrial. Aunque la producción de verduras y frutas se expandió considerablemente (de 17,3 millones de toneladas en 1994 a 28,2 millones en 2012), lo que aparentemente tuvo como efecto muchos de los 3 millones de empleos estacionales creados, esto claramente no fue suficiente en términos de empleo.

Desde 1994 hasta 2000, el número anual de emigrantes mexicanos a los Estados Unidos se disparó un 79 por ciento. Esto puede verse en la **Tabla 3**, con el flujo anual de migrantes creciendo de 430.000 en 1994 hasta 770.000 en 2000. Después del 2000, el flujo de migrantes aminoró, debido a varios factores: el incremento de la seguridad fronteriza tras los atentados del 11 de septiembre; la

recesión estadounidense de 2001, y la prolongada debilidad en la creación de empleo que le siguió; además del incremento de costes y peligros que implica cruzar la frontera.<sup>12</sup>

El aumento de la emigración puede también verse en la **Tabla 4**, que muestra el número de residentes en los EEUU nacidos en México. Este dato se duplica pasando de 4,5 millones en 1990 hasta 9,4 millones en 2000, y llega a su punto más alto de 12,6 millones en 2009.

Se ha señalado previamente que si la economía mexicana hubiera continuado creciendo al ritmo que tuvo en el periodo que va desde 1960 a 1980, México sería hoy un país de altos ingresos. También se ha apuntado que México podría haberse convertido en un país de altos ingresos si su crecimiento anterior a 1980 se hubiese recuperado tras el TLCAN. Habría habido aún una diferencia significativa de ingresos y salarios entre México y los EEUU, pero el incentivo a emigrar a los EEUU se habría reducido drásticamente a lo largo del tiempo. Es discutible que la reforma de la inmigración se hubiera convertido en una cuestión política en los EEUU si no hubiera sido por el pobre desempeño de la economía mexicana durante los años del TLCAN.

## Política económica e integración mexicana en la economía de los Estados Unidos

Como se señaló anteriormente, el TLCAN ha sido sólo una variable entre muchas otras que explicarían el pobre desempeño económico de México en los últimos 20 años. Sin embargo, parece estar relacionada con otras decisiones de política económica que han afectado negativamente a la economía mexicana durante este período.

El FMI señala que "México compite directamente con China en el mercado estadounidense, donde China representa el 23 por ciento de las importaciones de Estados Unidos, y México el 12 por ciento". Por numerosas razones, esta resulta ser una competencia muy difícil para México. En primer lugar, México es un país con salarios más altos que China, además de la ventaja del tipo de cambio de China. En 1996, los costes de compensación laboral en México, en dólares estadounidenses, fueron de \$3,05 por hora, y se elevaron a 5,59 dólares en 2002.<sup>13</sup> Para China, en 2002, los costes de compensación en dólares fueron de \$ 0,73 por hora.<sup>14</sup> Aunque, debido a las diferencias en su construcción, estos datos no son exactamente comparables, ellos indican una gran

---

<sup>12</sup> Véase Pasell et al (2012).

<sup>13</sup> BLS (2013).

<sup>14</sup> Ibid.

brecha en términos de dólares (la cifra que más importancia tiene para exportadores o industrias que compiten con las importaciones). En el año 2009 esta brecha era aún muy grande: \$ 1,74 para China contra 6,36 dólares para México.<sup>15</sup> Por tanto, es difícil competir en razón de los salarios. En segundo lugar, China ha mantenido un compromiso con un tipo de cambio competitivo, a través de fijar la tasa de cambio frente al dólar o (desde 2005) a través de una cesta de divisas. Por el contrario, el banco central de México tiene "un compromiso firme con la flexibilidad cambiaria",<sup>16</sup> tal como señala el FMI. En otras palabras, el banco central de México incrementará o reducirá las tasas de interés como sea necesario para alcanzar su meta de inflación (3 por ciento), y así dejar que el tipo de cambio vaya variando de la forma que fuses. Esto significa que es improbable que el tipo de cambio mexicano sea competitivo con el de China, lo que empeora aún más su desventaja respecto a los costes. Además, la forma rígida en la que el banco central Mexicano establece sus metas de inflación añade un gran elemento de imprevisibilidad al tipo de cambio, lo cual tiene un impacto negativo sobre la inversión extranjera directa. A los inversores extranjeros les resulta difícil saber cuánto de sus activos o de su producción tendrá un valor a nivel internacional en el futuro.

China tiene otras ventajas que lo convierten, para el mercado de EEUU, en un formidable competidor de México: el gobierno chino posee la mayor parte del sistema bancario en China y, por lo tanto, se puede asegurar que sus empresas exportadoras más importantes tienen suficiente acceso al crédito. En México, por el contrario, el 70 por ciento del sistema bancario no sólo es privado, sino que es de propiedad extranjera.<sup>17</sup> El gobierno chino también tiene una política industrial activa que le permite ayudar a sus empresas exportadoras de varias maneras.<sup>18</sup> Además, China invierte 1,84 por ciento de su (varias veces superior) PIB a la investigación y el desarrollo, en comparación con el 0,46 por ciento de México.<sup>19</sup>

Por todas estas razones, es una batalla cuesta arriba para México el hecho de competir con China en el mercado estadounidense. Aunque, en lo referente a esta competencia, a México le ha ido mejor que a otros países en el mercado de EEUU, desde que China se unió a la Organización Mundial del Comercio y logró "relaciones comerciales normales permanentes" con los EE.UU. en el año 2001,<sup>20</sup> su participación en las importaciones de Estados Unidos siguen siendo sólo la mitad que las de China (ver **Gráfica 10**).

---

15 Una vez más los números no son exactamente comparables, pero siguen indicando una gran brecha en costs laborales. Véase BLS (2013).

16 FMI (2013)

17 Ibid.

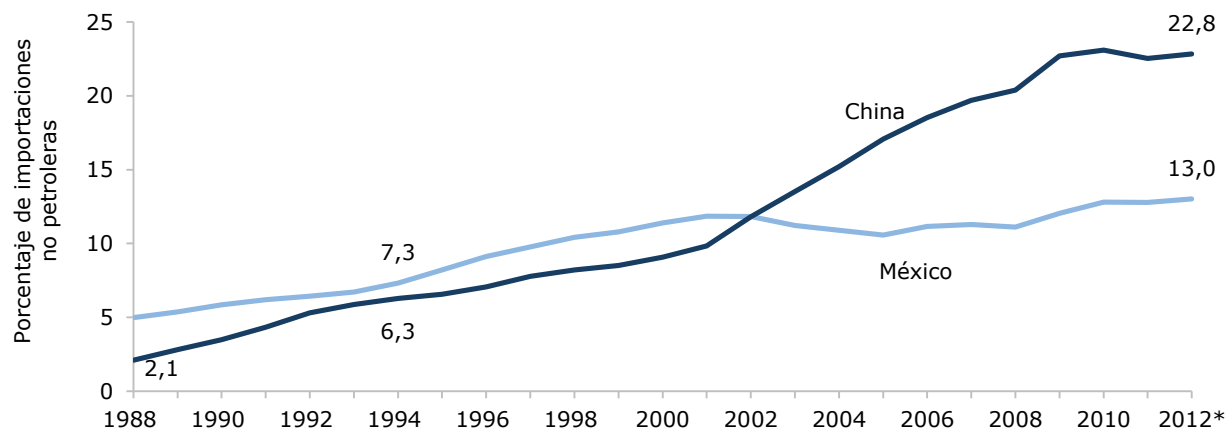
18 Véase Weisbrot y Ray (2011).

19 BM (2014).

20 Blecker y Esquivel (2013).

## GRÁFICO 10

### Estados Unidos: Importaciones no petroleras desde México y China



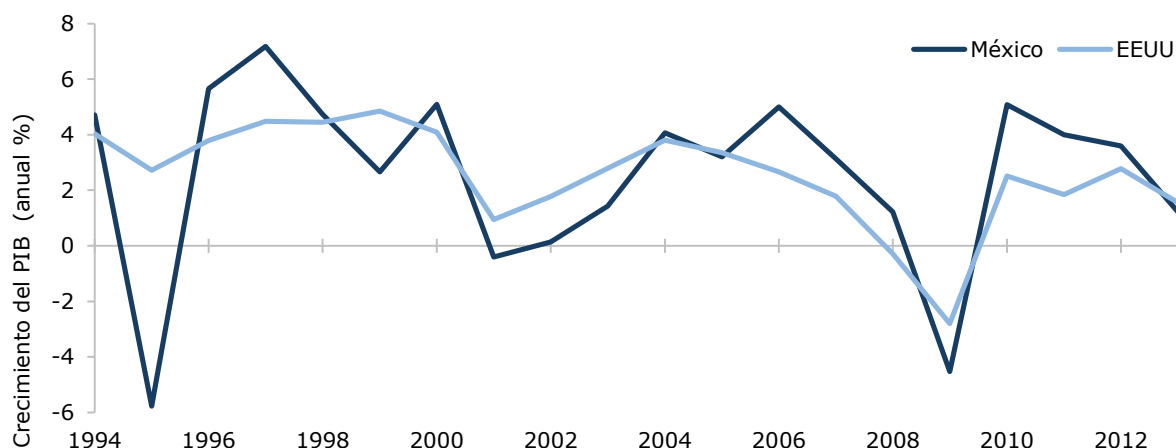
Fuente: BEA (sin fecha, a), BEA (sin fecha, b), Pemex (varios años).

\* 2012 datos preliminares a la espera del informe anual de Pemex

Asimismo, el TLCAN ha ido atando cada vez más a México a la economía de EEUU. El **Gráfico 11** muestra cómo la economía mexicana ha ido oscilando junto con la economía estadounidense en los últimos 20 años. Gran parte de esta sincronización es debida a que el 71 por ciento de las exportaciones mexicanas son dirigidas a los Estados Unidos. Desafortunadamente, 1994 fue particularmente un mal momento para que México amarrara su vagón a los Estados Unidos. Primero vino la crisis del peso, provocada por los incrementos (las políticas) en las tasas a corto plazo por parte de la Reserva Federal de EEUU, los que empezaron en 1994. México perdió 9,5 por ciento de su PIB en dos trimestres como resultado de la consiguiente crisis y recesión, la que empezó en diciembre de 1994 y continuó durante la primera mitad de 1995. La caída del peso ayudó a impulsar las exportaciones por un tiempo, pero el peso fue apreciado en cuanto los flujos del capital volvían al país y la ventaja de una tasa de cambio competitiva pronto se perdió.

## GRÁFICO 11

### México y EEUU: Crecimiento anual del PIB



Fuente: FMI (2013a).

Tal vez más importante, a largo plazo fue el hecho de que la economía de EE.UU. estuviera comenzando un período en el que su crecimiento se vería impulsado por enormes burbujas de activos. Primero fue la burbuja del mercado de valores, que estalló en 2000-2002, causando una recesión tanto en los Estados Unidos como en México. A continuación, la burbuja bursátil fue reemplazada de inmediato por lo que entonces se convertiría en la mayor burbuja de activos en la historia mundial, la burbuja inmobiliaria de Estados Unidos. Esta burbuja estalló en el período 2006-2007, produciendo la Gran Recesión. La pérdida en términos de producción en México, debido a la Gran Recesión de EEUU, fue el peor de América Latina, con una caída del PIB real del 6,7 por ciento desde el segundo trimestre de 2008 al segundo trimestre de 2009.<sup>21</sup>

En mayo de 2013, después de que la Reserva Federal de EEUU anunciara un futuro "estrechamiento" en su programa de expansión monetaria cuantitativa (QE3 o *quantitative easing program*, por su nombre en inglés), existía el temor de una repetición de la crisis del peso mexicano como la de 1994. Las entradas brutas en inversiones de cartera extranjeras llegaron a pararse repentinamente,<sup>22</sup> y la economía de México se vio afectada, mostrando un crecimiento proyectado del 1,22 por ciento para aquel año.<sup>23</sup> Como el FMI apuntó en su reciente consulta del Artículo IV de México:

Basado en una encuesta reciente, el BPI informó que el peso mexicano es la moneda más negociada en el mundo de los mercados emergentes, con un volumen de comercio mundial diario de US\$135 mil millones. Esto significa que las divisas en líquido y en activos de México, y que los mercados de valores internos y los de bonos soberanos, pueden servir

21 INEGI (2014b).

22 FMI (2013b). Figure 5.

23 FMI (2013a).

como una puerta de entrada para la llamada de los inversores globales en los episodios de turbulencia financiera y, por lo tanto, son susceptibles a los riesgos de contagio.<sup>24</sup>

Para cualquier país en desarrollo no es positivo estar en una situación en la que: los fondos de capital de inversión y los administradores de carteras de inversión internacional traten de reducir su exposición general a los activos de los mercados emergentes, o traten de cubrirse en contra de la depreciación de la moneda en los mercados emergentes, debido a problemas que puedan surgir en cualquier parte del mundo, buscando primero liquidar los activos mexicanos o apostar en contra del peso. Como también el FMI señala, "el peso mexicano es plenamente convertible y cotiza 24 horas todos los días". Cuando las decisiones de las políticas que llevaron a esta situación no estaban escritas en el TLCAN, de igual forma hubo muchas estrechamente relacionadas, las que supuestamente eran parte de una estrategia para garantizar a los inversionistas extranjeros los tipos de movilidad del capital que quisiesen, con el fin de atraer la inversión extranjera (tanto la inversiones en cartera como las inversiones extranjeras directas).

## Conclusión

Como era sabido en el momento de la aprobación del TLCAN, el propósito principal del tratado fue su encaje en un conjunto de políticas económicas, algunas de las cuales ya estaban en marcha en la década anterior, incluyendo la liberalización de la industria manufacturera, la inversión extranjera y la propiedad, entre otros cambios.<sup>25</sup> La idea era que la continuación y expansión de estas políticas permitirían que México lograra la eficiencia y el progreso económico que no fue posible bajo el desarrollismo, el modelo económico proteccionista que había prevalecido en las décadas anteriores a 1980. Si bien algunos de los cambios en las políticas eran, sin duda, necesarios y/o positivos, el resultado final ha sido décadas de fracaso económico en casi cualquier indicador económico o social. Esto es cierto si se compara a México con su pasado desarrollista, o incluso si la comparación es con el resto de América Latina desde la entrada en vigor del TLCAN. Después de 20 años, estos resultados deberían provocar un mayor debate público sobre aquello que salió mal.

---

<sup>24</sup> FMI (2013).

<sup>25</sup> Véase Tornell y Esquivel (1995).

## Bibliografía

- Atkinson, Anthony B., Thomas Piketty y Emmanuel Saez. 2011. "Top Incomes in the Long Run of History." *Journal of Economic Literature* 49.1: 3-71. Print.
- BM (Banco Mundial). 2014. "Research and development expenditure (% of GDP)," World Development Indicators. Online database, consulted February 6, 2014.
- BEA (Bureau of Economic Analysis). Sin fecha, a. "Table 2.a U.S. Trade in Goods (1999-present)." International Transactions. Online database, consulted February 6, 2014.  
<http://www.bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=6&step=1#reqid=6&step=1&isuri=1>
- \_\_\_\_\_. No date, b. "Additional historical data (Table 2b)." International Transactions. Online database, consulted February 6, 2014.  
<http://www.bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=6&step=1#reqid=6&step=1&isuri=1>
- Blecker, Robert A. y Gerardo Esquivel. 2013. "Trade and the Development Gap." *Mexico and the United States: The Politics of Partnership*. Eds. Peter H. Smith and Andrew Selee. Boulder, CO: Lynne Rienner. 83-110. Print.
- BLS (Bureau of Labor Statistics). 2013. "International Comparisons of Hourly Compensation Costs in Manufacturing, 2012." Washington, DC. August.  
<http://www.bls.gov/fls/>
- CESOP (Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública). 2005. "Empleo y Desempleo en Mexico: 1994-2004." Mexico, DF. February.  
<http://201.147.98.14/camara/content/download/22822/110347/file/DAHC0004%20Empleo%20y%20desempleo%201994-2004.pdf>
- CONEVAL (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social). 2014. "Evolución de pobreza por la dimensión de ingreso en Mexico 1992-2012." Online database, consulted February 6, 2014.  
[http://www.coneval.gob.mx/Informes/Pobreza/Estatal2012/Evolucion\\_dimensiones\\_pobreza\\_1990-2012/AE\\_Indicadores\\_Pobreza\\_1990-2012.zip](http://www.coneval.gob.mx/Informes/Pobreza/Estatal2012/Evolucion_dimensiones_pobreza_1990-2012/AE_Indicadores_Pobreza_1990-2012.zip)
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2013a. "Social Panorama of Latin America." Santiago, Chile. March.  
[http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/8/49398/P49398.xml&xsl=/publicaciones/ficha-i.xsl&base=/publicaciones/top\\_publicaciones-i.xsl#](http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/8/49398/P49398.xml&xsl=/publicaciones/ficha-i.xsl&base=/publicaciones/top_publicaciones-i.xsl#)
- \_\_\_\_\_. 2013b. "Panorama Social de América Latina." Santiago, Chile. December.  
<http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/9/51769/P51769.xml&xsl=/tpl/p9f.xsl&base=/tpl-i/top-bottom.xslt>



- \_\_\_\_\_. 2014a. “Población en situación de indigencia y pobreza.” Online database, consulted February 6, 2014.  
<http://interwp.cepal.org/sisgen/ConsultaIntegrada.asp?idIndicador=182&idioma=e>
- \_\_\_\_\_. 2014b. “Salario medio real anual.” Online database, consulted February 6, 2014.  
<http://interwp.cepal.org/sisgen/ConsultaIntegrada.asp?idIndicador=341&idioma=e>
- \_\_\_\_\_. 2014c. “Salario mínimo real.” Online database, consulted February 6, 2014.  
<http://interwp.cepal.org/sisgen/ConsultaIntegrada.asp?idIndicador=340&idioma=e>
- \_\_\_\_\_. 2014d. “Índice de concentración de Gini.” Online database, consulted February 6, 2014.  
<http://interwp.cepal.org/sisgen/ConsultaIntegrada.asp?idIndicador=250&idioma=e>
- Esquivel, Gerardo, Nora Lustig y John Scott. 2010. “Mexico: A Decard of Falling Inequality: Market Forces or State Action?” *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?* Eds. Luis F. López-Calva and Nora Lustig. Baltimore, Maryland: Brookings Institution Press. 175-217. Print.
- Feenstra, Robert C., Robert Inklaar y Marcel P. Timmer (2013), “The Next Generation of the Penn World Table.” Online database, consulted February 6, 2014.  
[www.ggdnet/pwt](http://www.ggdnet/pwt)
- Fondo Monetario Internacional (FMI). 2013a. "World Economic Outlook, October 2013." Online database. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/index.aspx>
- \_\_\_\_\_. 2013b. “Mexico: Staff Report for the 2013 Article IV Consultation.” IMF Country Report No. 13/334. November.  
<http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=41070.0>
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía). 2014a. “Tasa de desocupación serie unificada.” Online database, consulted February 6, 2014.  
<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- \_\_\_\_\_. 2014b. “Producto interno bruto trimestral, base 2008: Serie desestacionalizada.” Online database, consulted February 6, 2014.  
<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- Lederman, Daniel, William F. Maloney y Luis Servén. 2004. “Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean Countries: A Summary of Research Findings”, Washington, DC: World Bank and Stanford University Press.  
<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/14457>
- Passel, Jeffrey, D’Vera Cohn y Ana González-Barrera. 2012. “Net Migration from Mexico Falls to Zero—and Perhaps Less.” Pew Hispanic Center, Washington , DC. April.

<http://www.pewhispanic.org/2012/04/23/net-migration-from-mexico-falls-to-zero-and-perhaps-less/>

Pemex (Petróleos Mexicanos). Various years. “Anuario Estadístico.” Mexico, D.F.

Salas, Carlos. 2013. “Labour, Income and Social Programmes in Contemporary Mexico.” *Social Protection, Growth and Employment: Evidence from India, Kenya, Malawi, Mexico and Tajikistan*. New York, NY: United Nations Development Programme. 201-234. Print.

Scott, John. 2009. “Incidence of Agricultural Subsidies in Mexico.” Centro de Investigación y Docencia Económicas Working Paper 473. December.  
<http://cide.edu/repec/economia/pdf/DTE473.pdf>

SEDLAC (Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean). 2014. “Inequality: Distribution of household per capita income.” Online database, consulted February 6, 2014.  
<http://sedlac.econo.unlp.edu.ar/eng/statistics-detalle.php?idE=35>

Stanford, Jim. 2003. “Economic Models and Economic Reality: North American Free Trade and the Predictions of Economists.” *International Journal of Political Economy* 33.3: 28-49.

Tornell, Aaron y Gerardo Esquivel. 1997. “The Political Economy of Mexico’s Entry into NAFTA.” *Regionalism Versus Multilateral Trade Arrangements, NBER-EASE*. Eds. Rakatoshi Ito and Anne O. Krueger. Chicago, IL: University of Chicago Press. 25-56. Print.

Weisbrot, Mark, David Rosnick y Dean Baker. 2004. “Getting Mexico to Grow with NAFTA: The World Bank’s Analysis.” Center for Economic and Policy Research, Washington, DC. October. <http://www.cepr.net/index.php/publications/reports/getting-mexico-to-grow-with-nafta-the-world-banks-analysis>

Weisbrot, Mark y Rebecca Ray. 2011. “The Scorecard on Development, 1960-2010: Closing the Gap?” Center for Economic and Policy Research, Washington, DC. April.  
<http://www.cepr.net/index.php/publications/reports/the-scorecard-on-development-1960-2010-closing-the-gap>