

CAPÍTULO 2.

ENTRE LA TEORÍA Y LA REALIDAD: EL IMPACTO DEL TLCAN EN LA ECONOMÍA Y CALIDAD DE VIDA DEL MEXICANO.

Toda política económica llevada a la práctica debe tener como objetivo el bienestar de la sociedad. De lo contrario no puede ser tomada como tal. Siempre el desarrollo económico de las personas debe estar como el principal fin para los gobiernos. Por eso, el TLCAN, como política económica tomada por México, debe tener el mismo sistema de calificación. ¿Qué tanto han impactado positivamente en la calidad de vida del mexicano y en la economía en general? Hay que tener presente que el TLCAN sí es una herramienta económica que debe promover el desarrollo económico, sobre todo en los índices macroeconómicos como exportaciones, inversión, crecimiento, e inflación. Sin embargo, también hay que tener presente que para lograr estos avances con la liberalización comercial y la integración económica, se debe contar con un ambiente interno adecuado que impulse el desarrollo desde adentro. De lo contrario existirán frenos para alcanzar los beneficios de la liberalización económica. El TLCAN podrá contribuir a establecer los medios o caminos adecuados para integrarnos a la economía mundial y converger hacia ella. Lo que no puede hacer es igualar nuestras instituciones o conductas para aprovechar los mercados internacionales al máximo. Eso es un problema exclusivamente interno que debemos resolver.

De esta forma, el presente capítulo intentará mostrar una evaluación de los 12 años de vida del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en relación con su impacto en México. Para ello, hemos considerado en tres partes los impactos del TLCAN sobre la economía mexicana. El primer subcapítulo hablará de lo que consideramos sí funcionó en

estos años de gestión del acuerdo, lo cual fue comercio e inversión. El segundo subcapítulo tratará lo que medianamente se mejoró con el TLCAN, como crecimiento económico y estabilidad macroeconómica. Finalmente, en el tercer subcapítulo se verá lo relacionado a lo que no se resolvió con la integración comercial, lo cual consideramos que es lo referente a empleo, salarios, pobreza, migración, y desarrollo regional.

El objetivo de este capítulo es dar un panorama de lo ocurrido en la economía mexicana a partir de la entrada en vigor del TLCAN. Es de mucha importancia saber los resultados económicos de la apertura comercial, en especial, en aquellas áreas donde las expectativas fueron tomadas como punto de referencia para la integración. En otras palabras, es necesario contrastar lo prometido por la teoría económica liberal y los gobiernos, con los resultados obtenidos de la integración económica en la economía mexicana. De no ser así, podríamos caer en un análisis subjetivo del significado del TLCAN para el desarrollo de la economía y la calidad de vida del mexicano promedio.

2.1 El éxito del comercio exterior y la inversión extranjera directa.

Primero nos centraremos en los resultados referentes al comercio exterior de México. De acuerdo a Sydney Weintraub, existen varios aspectos en los que se observan los efectos del comercio dentro de un acuerdo de integración económica. Estos aspectos son:

1. El crecimiento del comercio interno entre los países miembros del acuerdo.- se refiere al aumento de intercambios comerciales entre los tres países en comparación con el comercio que éstos hacen con el resto del mundo.

2. La especialización intraindustrial que impulsa a la integración empresarial.- se refiere a la integración de los procesos productivos por medio de la especialización, con lo que cada país se encarga de elaborar ciertos bienes que al final serán conjuntados en un producto final. Por ejemplo, las auto partes.
3. La composición por sectores del comercio.- se refiere al número de sectores productivos que conforman la economía interna de los países.
4. La diversificación de los productos.- la composición de la producción interna y cuánto representa cada uno en el total del comercio de exportación.
5. Resolución rápida de disputas comerciales.- aquí se alude al fortalecimiento de las instituciones eficaces en la resolución de controversias, y que impulsen la cooperación entre los países.
6. Afectación del comercio en los países no miembros del acuerdo.- en otras palabras, cuáles son los cambios en las relaciones comerciales de los países miembros con el resto del mundo¹.

De este modo, para medir el crecimiento comercial intra-TLCAN, se compara este crecimiento con el crecimiento comercial de los tres países con el resto del mundo². En la gráfica 2.1 podemos apreciar que el crecimiento comercial entre los países miembros del acuerdo es muy trascendente. Sobre todo si lo comparamos con el crecimiento comercial de los países del TLCAN con el resto del mundo. Así, el comercio intra-TLCAN aumentó más del doble en diez años, lo que demuestra el éxito de las expectativas en referente al aumentó de las

¹ Weintraub, Sydney. Ed. NAFTA's Impact on North America: The First Decade. Washington, D.C.: The CSIS Press, 2004. p. 4.

² *Ibid.* p. 5.

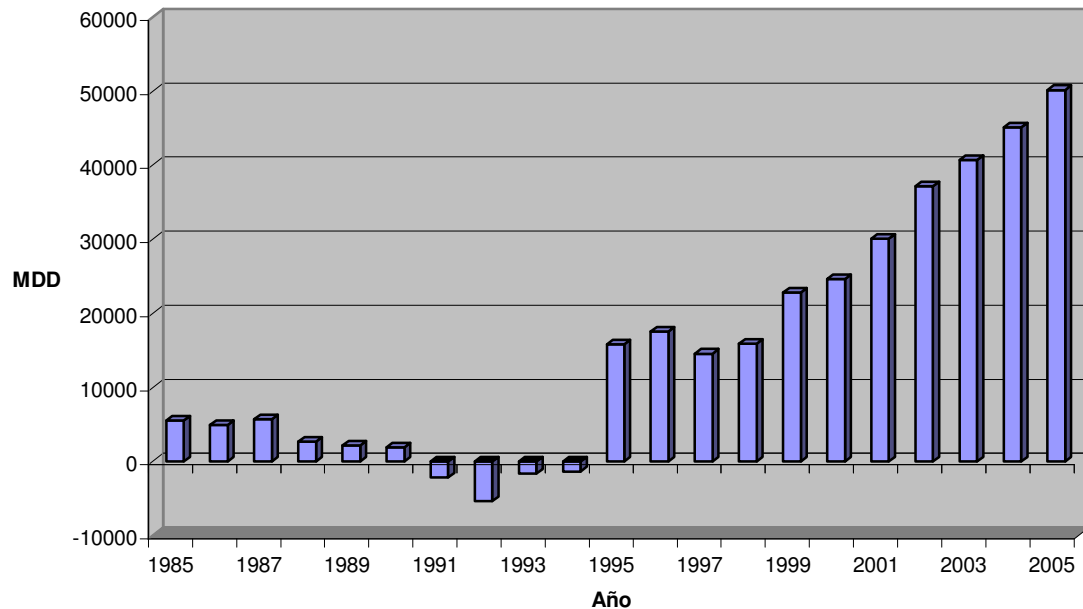
2.1 Comercio total, 1993-2003 (en millones de dólares).

Comercio	1993	2003	Crecimiento (%)
Intra-TLCAN	303,823	625,771	106%
TLC resto del mundo	535,682	761,510	42%

Fuente: Weintraub, Sydney. Ed. NAFTA's Impact on North America: The First Decade. Washington, D.C.: The CSIS Press, 2004. p. 6.

exportaciones. Ahora, en lo que corresponde a México, nuestro país incrementó casi cuatro veces sus exportaciones hacia Norteamérica, principalmente dirigidas hacia Estados Unidos. De hecho la balanza comercial entre México y Estados Unidos muestra un incremento paulatino favorable a México desde 1995 hasta 2005 (ver gráfica 2.2). Lo cual significa que vendemos más de lo que compramos en la relación comercial con nuestro vecino del norte a partir del TLCAN.

2.2 Balanza comercial México- E.U. en millones de dólares.



Fuente: U.S. Census Bureau, Foreign Trade Division, Data Dissemination Branch, Washington, D.C. 20233. Acceso 12 de abril, 2006 < <http://www.census.gov/foreign-trade/balance/c2010.html#2006> >. Elaboración propia.

Según la presidencia de México, en 2005 el monto del comercio bilateral México-Estados Unidos ascendió a 290 mil 247 mil millones de dólares, teniendo un superávit en la balanza comercial nuestro país de \$50 mil millones de dólares³. En cuanto a nuestro vecino del norte, el impacto del TLCAN no fue tan grande en comparación de lo que significó para México. A pesar de ello, las exportaciones de Estados Unidos a Canadá y México crecieron de \$142 mil millones de dólares a \$263 mil millones de dólares entre 1993 y 2003⁴.

El comercio de México con Canadá también tuvo un impacto positivo a favor de nuestro país. Según datos de *Statistics Canada*, las exportaciones de México a nuestro socio comercial pasaron de \$2,295 millones de dólares en 1992, a \$12,025 millones de dólares en 2005⁵. Si observamos la gráfica 2.3 podemos notar el comportamiento de la balanza comercial entre México y Canadá, la cual muestra un incremento gradual del superávit comercial mexicano en la última década. Así, podemos concluir que el TLCAN ha tenido un impacto positivo en el aumento de comercio de México hacia sus socios comerciales.

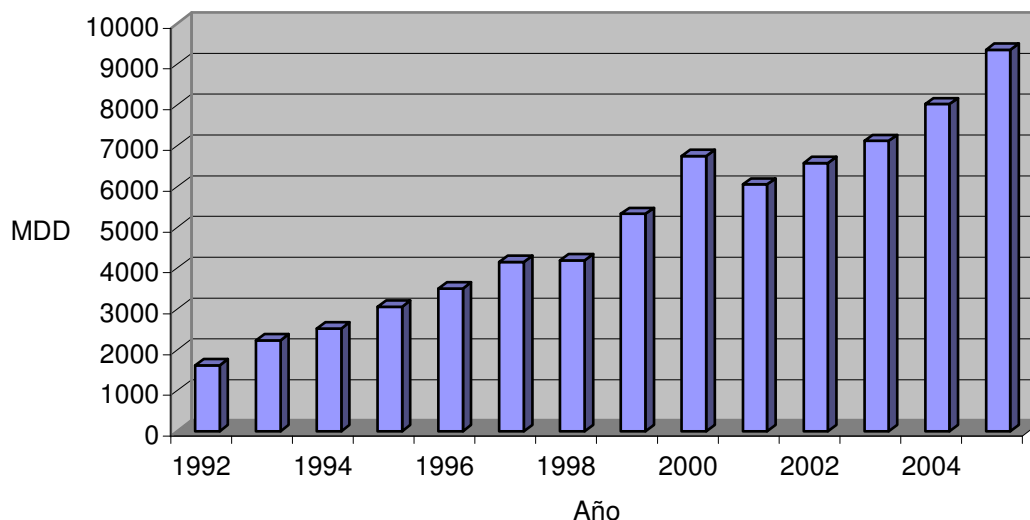
Pasemos ahora a analizar lo sucedido en la especialización intraindustrial dentro de la región de Norteamérica. En algunos sectores, México tuvo la posibilidad de mejorar sus estructuras industriales para obtener productos con un valor agregado mayor. Al tener mejores sectores productivos, el modelo intraindustrial de integración económica es posible en toda la región influenciada por el TLCAN. Esto quiere decir que el sector automotriz, de maquinaria eléctrica, óptica, y otros equipos electrónicos, podrán intercambiar partes de la producción para ser ensambladas en un producto final en cualquier parte de Norteamérica.

³ El Universal Online/Notimex. "Rebasa 50 mil mdd superávit comercial México- EU." Viernes, 10 de febrero de 2006. Acceso 11 de Marzo, 2006 < <http://www.presidencia.gob.mx/buenasnoticias/index.php?Contenido=23397> >.

⁴ U.S. Senate, Subcommittee on International Economic Policy, Export and Trade Promotion, Committee on Foreign Relations. One Hundred Eighth Congress. Second Session. NAFTA: a Ten Year Perspective and Implications for the Future. Washington, DC: U.S. Government Printing Office, 2004. p. 1.

⁵ Statistics Canada. Canada's Business and Consumer Site. Acceso 13 de abril, 2006 < http://strategis.ic.gc.ca/sc_mrkti/tdst/tdo/tdo.php#tag >.

2.3 Balanza comercial México- Canadá en millones de U.S. dólares.



Fuente: Statistics Canada. Canada's Business and Consumer Site. Acceso 13 de abril, 2006 <http://strategis.ic.gc.ca/sc_mrkti/tdst/tdo/tdo.php#tag>. Elaboración propia.

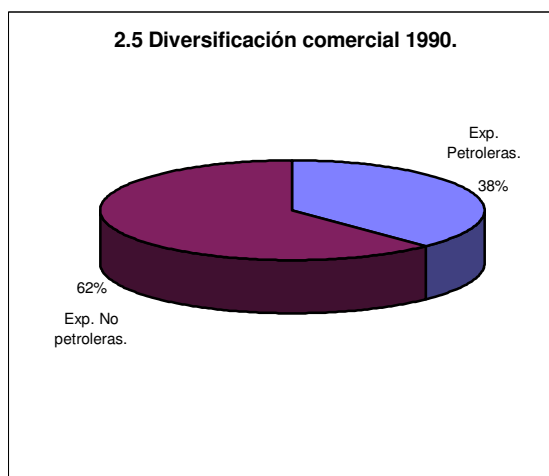
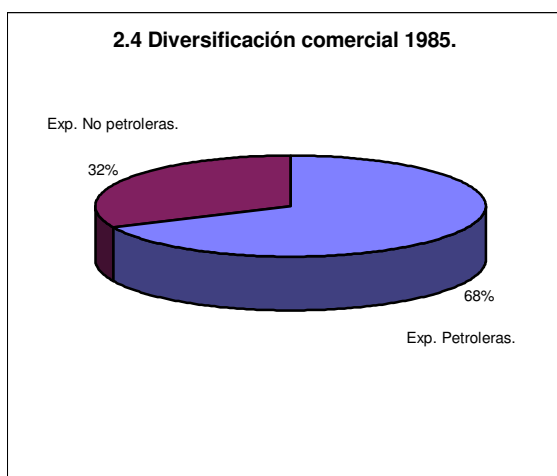
Es decir, cada país miembro del acuerdo comercial se puede especializar en una parte del proceso de producción de un bien final. Por ejemplo, las maquiladoras tan abundantes en la frontera norte de México trabajan bajo este procedimiento de especialización intraindustrial. El equipo o partes sofisticadas son importados de los Estados Unidos para que en México se maquile el producto final⁶.

Hay que resaltar que muchos autores no ven como un beneficio la especialización intraindustrial para México, debido que ésta no genera una participación global de las economías internas para la producción de sus bienes. La mayoría de los recursos para la producción son importados para su posterior exportación. Con esto, los beneficios que deja este tipo de producción en los mercados internos se limita a los empleos que genera, sin

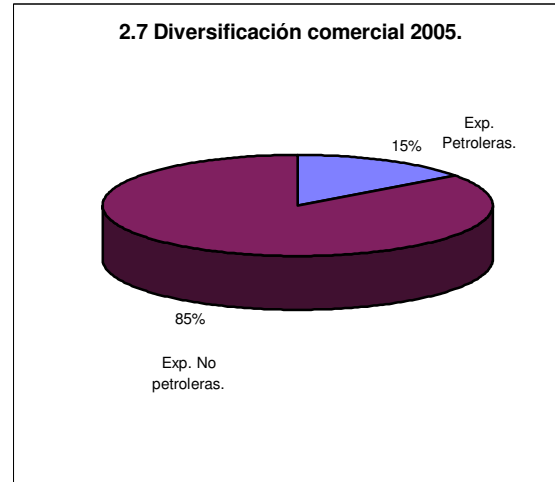
⁶ Weintraub. op. cit. p. 8.

dejar mayor derrama económica. Sin embargo, para otros autores esta generación de empleos es suficiente para considerarla un beneficio.

En cuanto a la diversificación de productos comerciados, existen datos contundentes del éxito del libre comercio, sobre todo en México. En el 2005, 81.7% de las exportaciones mexicanas son bienes manufacturados, 14.9% productos petroleros, 2.9% bienes agropecuarios, y 0.5% productos extractivos no petroleros⁷. En las gráficas 2.4, 2.5, 2.6, y 2.7 podemos observar el comportamiento de las exportaciones petroleras totales y su disminución en importancia para la economía mexicana desde 1985.



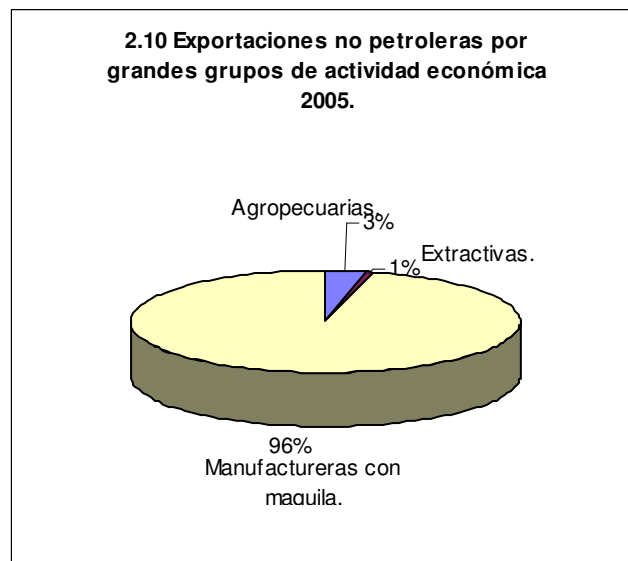
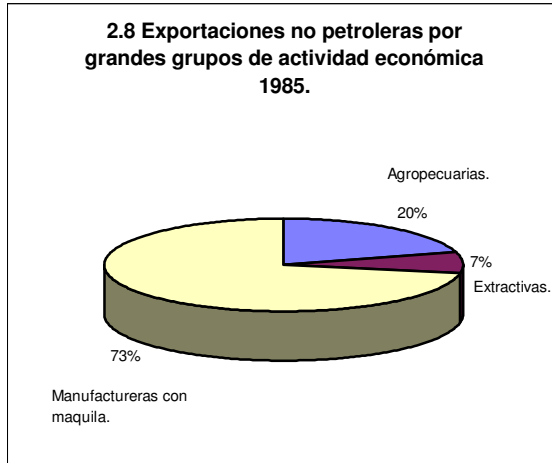
⁷ Bancomext. Informe de comercio exterior de México: diciembre, 2005, p. 5.



Fuente: INEGI. Acceso 13 de abril, 2006. < <http://www.inegi.gob.mx/inegi/default.asp> >.
Elaboración propia.

Un dato curioso que se puede observar en las gráficas anteriores es que el porcentaje de exportaciones petroleras, en relación a las exportaciones totales mexicanas, no ha cambiado durante los años del TLCAN. Lo cual significa que de 1993 a 2005 las ventas al exterior de productos petroleros y productos no petroleros han crecido al mismo ritmo. De este modo, podemos afirmar que los cambios más drásticos en la diversificación del comercio mexicano se dieron antes del acuerdo comercial de América del Norte. O por lo menos en cuanto a la importancia del petróleo en las exportaciones del país.

Ahora veamos cómo se comportó el sector exportador no petrolero en los últimos veintidós años. Para ello dividimos este sector en los tres principales grupos de actividad económica que son la agropecuaria, la extractiva, y la manufacturera. En las gráficas 2.8, 2.9, y 2.10 podemos darnos cuenta que los sectores agropecuarios y extractivos se han ido contrayendo ante las manufacturas, al grado de mantenerlas con una casi nula participación en el comercio internacional de México.



Fuente: INEGI. Acceso 13 de abril, 2006. < <http://www.inegi.gob.mx/inegi/default.asp> >. Elaboración propia.

No hay duda que el TLCAN ha sido un éxito rotundo en el aumento de comercio y diversificación de las exportaciones para la economía mexicana. Sin embargo, no podemos avanzar sin tomar en cuenta lo sucedido en el sector productivo más dañado por la liberalización. El problema del campo en México es muy serio. Veinticinco millones de personas viven en el campo mexicano, y sólo representan el 6% de la producción del país. Y si retomamos las últimas gráficas, el sector agropecuario sólo representa el 3% de las exportaciones no petroleras. Es decir, casi no representa nada en el comercio total de

México. Ahora, si aunamos que el crecimiento comercial del sector agrícola ha sido pobre, con el problema que las tasas de crecimiento de exportaciones e importaciones no fueron iguales para todas las regiones de la República. Entonces, algunas zonas del campo mexicano quedaron completamente marginadas de la participación en el mercado de Norteamérica⁸. La problemática del campo mexicano ha ocasionado la fuga masiva del trabajador agrícola a nuevos sectores productivos, siendo éstos, quienes desde fuera, mantienen a las comunidades rurales con sus envíos de dinero.

2.1.1 Comportamiento de la inversión extranjera directa en México.

¿Qué ha pasado con la inversión hacia México durante el TLCAN? Como la inversión es el segundo alcance oficial del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, entonces, también debemos ver los resultados. Según Weintraub, el comercio y la inversión son elementos inseparables. Mucha de la inversión de Estados Unidos a México está orientada a producir bienes y servicios para exportarlos de regreso a los Estados Unidos. Entre 1980 y 1993, la inversión en México fue más o menos constante entre 3 y 5 mil millones de dólares (mmd) al año⁹. En contraste, entre 1994 y 2005 la inversión anual promedio fue de 15,488.9 millones de dólares, de la cual, el 62.7% de la inversión en el mismo período de tiempo fue hecha por empresas de Estados Unidos. De hecho, entre los dos socios comerciales norteamericanos suman el 65.8% del total de la inversión extranjera directa en México¹⁰. Es notable que la inversión en México fuera impulsada por el TLCAN. Sin embargo, mucha se ha perdido por las carencias de un ambiente legal que garantice la

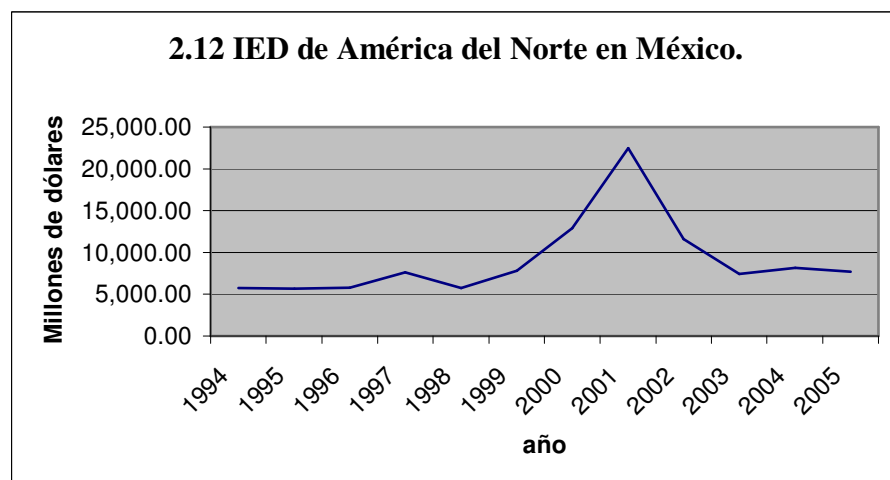
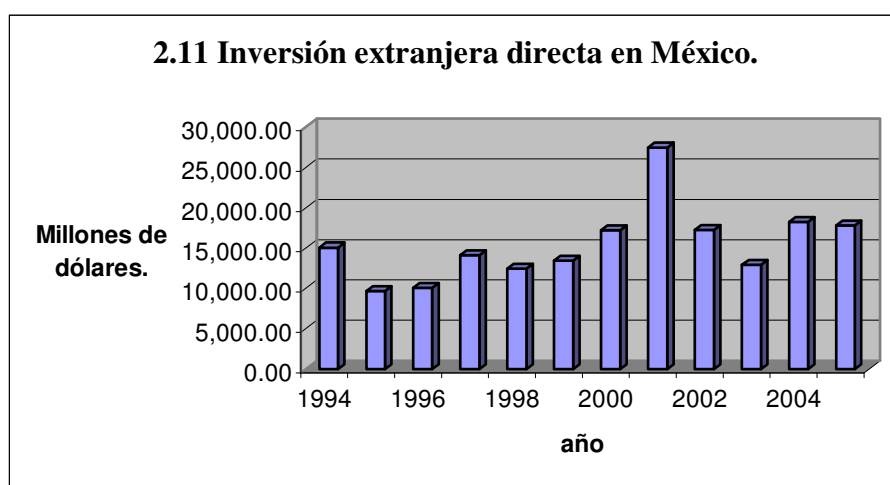
⁸ Weintraub. op. cit. p. 11.

⁹ *Ibid.* p. 13.

¹⁰ Secretaría de economía. Dirección general de inversión extranjera. Acceso 13 de abril, 2006 <<http://www.economia.gob.mx/?P=1156>>.

protección de los inversionistas, o también, se ha perdido por la poca infraestructura que hace poco competitiva a la economía mexicana.

En la gráfica 2.11 podemos notar que la inversión extranjera directa (IED) en México ha mantenido un buen promedio de crecimiento, tal vez, frenada al principio por la crisis económica. Mientras que en la gráfica 2.12, se observa que la IED de Norteamérica sobre México tiene casi el mismo comportamiento que su IED total, esto debido a la alta participación de esta región en la inversión sobre nuestro país.



Fuente ambas gráficas: Secretaría de economía. Dirección general de inversión extranjera. Acceso 13 de abril, 2006 < <http://www.economia.gob.mx/?P=1156> >. Elaboración propia.

La liberalización de flujos financieros en México ha mostrado su capacidad en dos lados. Uno donde ayuda a financiar proyectos productivos e infraestructura para la competitividad de las economías internas. Pero, también ha mostrado su fuerza desestabilizadora al no tener mecanismos de control que regulen la entrada y salida masiva del capital en una economía interna. Durante el primer año del TLCAN (1994), México mantuvo un déficit comercial con Estados Unidos y el resto del mundo. Además, fue un año políticamente inestable para el país, con acontecimientos como el asesinato del candidato del PRI a la presidencia de la República, el asesinato del presidente del mismo PRI, y el también asesinato del Cardenal Posadas Ocampo por parte del narcotráfico. Y si a estos acontecimientos le sumamos el mal manejo de las fianzas públicas por parte del gobierno en turno, todo dio como resultado una pérdida de confianza por parte de los inversionistas hacia México. A finales de 1994 estalló una de las peores crisis económicas del país, generando posteriormente una fuga masiva de capital que conllevó a empeorar la situación de calidad de vida y desarrollo de las personas y la economía en general.

De esta forma, el primer año del TLCAN había sido tan compulsivo para México que las expectativas planteadas para el desarrollo se habían pospuesto hasta una recuperación de la economía. El peso perdió aproximadamente la mitad de su valor previo, la inflación llegó a niveles altísimos y la producción económica y el empleo tocaron sus niveles más bajos en 50 años. Fue la segunda crisis mexicana más fuerte desde 1981¹¹. El ajuste económico que México tuvo que dar con la entrada en vigor del acuerdo comercial fue muy costoso, sobre todo para la calidad de vida del mexicano promedio. Mucha gente perdió todo o parte de su capital ahorrado, mientras que otros pasaron de un estatus económico medio a la pobreza. De esta forma, a pesar del aumento de casi tres veces de la

¹¹ Clement. op. cit. p. 7.

inversión extranjera directa que entraba a México, la crisis económica frenó el avance de los resultados económicos positivos para todos los mexicanos. A pesar de ello, los datos expuestos de crecimiento de inversión dentro del TLCAN, se puede decir que el objetivo de aumento de inversión, también ha sido un éxito.

Podemos concluir que los resultados del TLCAN en comercio e inversión han sido por demás muy exitosos. En los primeros diez años del acuerdo comercial los índices de la economía mexicana, en general, han crecido de manera contundente. Sin embargo, ese crecimiento económico no se ve reflejado en la forma de vida del mexicano.

2.2 Lo que medianamente se resolvió: crecimiento económico y estabilidad macroeconómica.

Si el libre comercio y la integración económica promueven el desarrollo del país, entonces, también debemos tomar en cuenta el impacto del TLCAN en los índices de crecimiento económico de México. De acuerdo a Mankiw, las estadísticas macroeconómicas son los mejores indicadores del desarrollo de una economía en su conjunto. El Producto Interno Bruto (PIB), la tasa de inflación de los productos, el desempleo, la balanza comercial, y la estabilidad monetaria son ejemplos de estos indicadores macroeconómicos¹². En el subcapítulo anterior ya revisamos los indicadores macroeconómicos que sí tuvieron un impacto totalmente positivo en México a raíz del TLCAN. Ahora analizaremos los resultados en las cifras de crecimiento y estabilidad macroeconómica.

¹² Mankiw. op. cit. p. 307.

El crecimiento económico es el aumento en el valor de la producción de un país, en términos reales, en un período de tiempo, siendo el PIB el mejor indicador para medirlo¹³. Veamos el comportamiento del PIB desde 1990 a 2005. En la tabla 2.13 se muestra un pobre crecimiento económico porcentual en los últimos dieciséis años. Inclusive, hay decrecimientos en los años 1995 y 2001 de -6.2% y -0.2% respectivamente.

2.13 México: PIB crecimiento anual (%).

Año	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05
PIB	5.1	4.2	3.6	2.0	4.4	-6.2	5.2	6.8	4.9	3.7	6.6	-0.2	0.8	1.4	4.4	3.0

Fuente: Dussel Peters, Enrique. “México a 11 años del TLCAN: ¿profundización de la integración económica y/o polarización?” *Serie LATN papers*, No. 39, p. 15.

Nota: el dato de 2005 se obtuvo del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas. Acceso 14 de abril, 2006 < http://www.cefp.gob.mx/intr/e-stadisticas/copianewe_stadisticas.html >.

Elaboración propia.

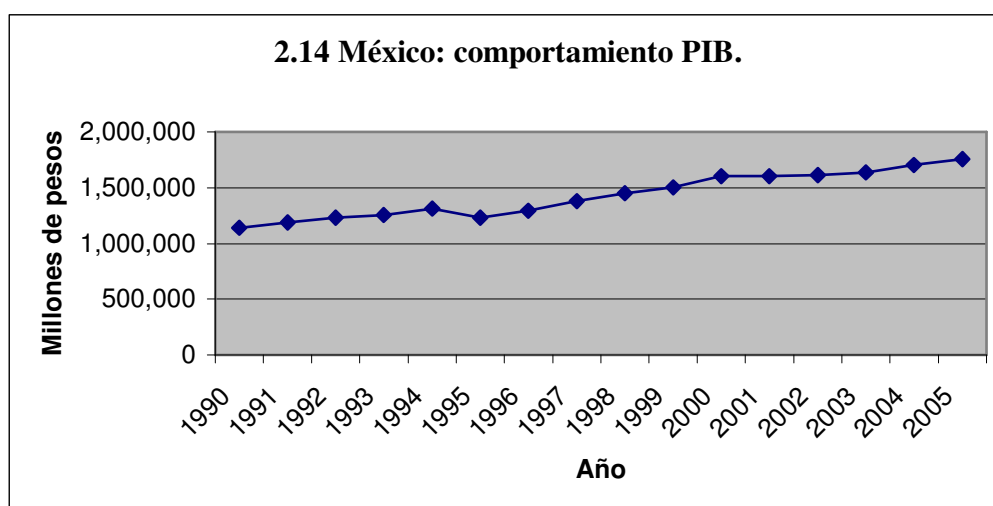
Entre 1990 y 2005, el promedio de crecimiento económico de México ha sido sólo del 3.1 por ciento. De acuerdo a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), este promedio de crecimiento es muy bajo para que México pueda converger a corto o mediano plazo con los países desarrollados miembros de la OCDE. De hecho, se necesitaría un crecimiento constante mínimo de 6 por ciento anual para que “en un par de generaciones” se pueda igualar los niveles de bienestar de la mayoría de los países de la OCDE¹⁴.

Es cierto que el promedio de crecimiento económico no es suficiente para que México alcance niveles de vida de países desarrollados. Sin embargo, también podemos aceptar que no son malos estos índices de crecimiento anual desde la entrada del TLCAN.

¹³ *Ibíd.* Pp. 307-316.

¹⁴ Gonzalez Amador, Roberto. “Se requerirán 200 años para que México logre el bienestar: OCDE”. *La Jornada*, 25 de mayo, 2005.

Es más, sólo en dos años (1995 y 2001) se ha dado un crecimiento negativo. En el primero por la crisis económica, y en el segundo año por la recesión de los Estados Unidos. Lo que quiere decir, que las causas negativas del crecimiento en estos dos años han sido externas al TLCAN. Por el contrario, si observamos la gráfica 2.14 se puede notar un comportamiento del PIB mexicano en una constante alza. De una producción total de 1, 141,999 millones (o un billón) de pesos en 1990 a 1,756,206 millones de pesos en 2005 si es un crecimiento moderado¹⁵.



Fuente: INEGI. Sistema de cuentas nacionales de México.
Elaboración propia.

Podemos concluir, que el crecimiento económico ha tenido un comportamiento estable pero con un promedio bajo para las expectativas de desarrollo y bienestar de México ante el TLCAN. Es necesario tener en cuenta las causas que no han permitido a la economía mexicana alcanzar los niveles de crecimiento necesarios para converger con los países desarrollados. Según El Financiero, los problemas de gobernabilidad, inseguridad, piratería, economía informal, regulación excesiva, falta de competencia y de servicios

¹⁵ Nota: el PIB está medido a precios de 1993. Fuente: INEGI. Sistema de cuentas nacionales de México.

públicos de calidad son los frenos más importantes al crecimiento de la economía mexicana¹⁶. Hay que tenerlos en cuenta para poder alcanzar el potencial de desarrollo que el libre comercio ofrece.

Pasemos a analizar lo sucedido con la estabilidad macroeconómica, específicamente, los índices de inflación, finanzas públicas, y endeudamiento externo. Para el Banco de México, los avances en términos de estabilidad macroeconómica se deben principalmente a políticas prudentes de materia fiscal y monetaria que han dado como resultado unas finanzas públicas saludables y una disminución de la inflación¹⁷. Veamos cómo se ha venido comportando el déficit económico, que representa el gasto y ahorro del gobierno para solventar sus obligaciones sociales. También analicemos la inflación, que representa la estabilidad de precios de bienes y servicios en una economía.

La gráfica 2.15 muestra, en su lado izquierdo, la forma en que se redujo espectacularmente el déficit fiscal en diez años, de 1982 a 1992. Y a partir del TLCAN se ha mantenido un porcentaje aceptable de déficit fiscal, nunca alcanzando el 2% del PIB como punto máximo. Del lado derecho se observa lo referente a la inflación, donde en 1988 casi alcanzó una tasa de 180%. A partir de 1990 se da una disminución de la inflación considerable, la cual fue interrumpida por el estallido de la crisis económica en 1995, año en el que la inflación llegó a rebasar el 50%. Sin embargo, de 1995 en adelante la tasa de inflación fue disminuyendo paulatinamente, y a partir del año 2000, no ha vuelto a regresar

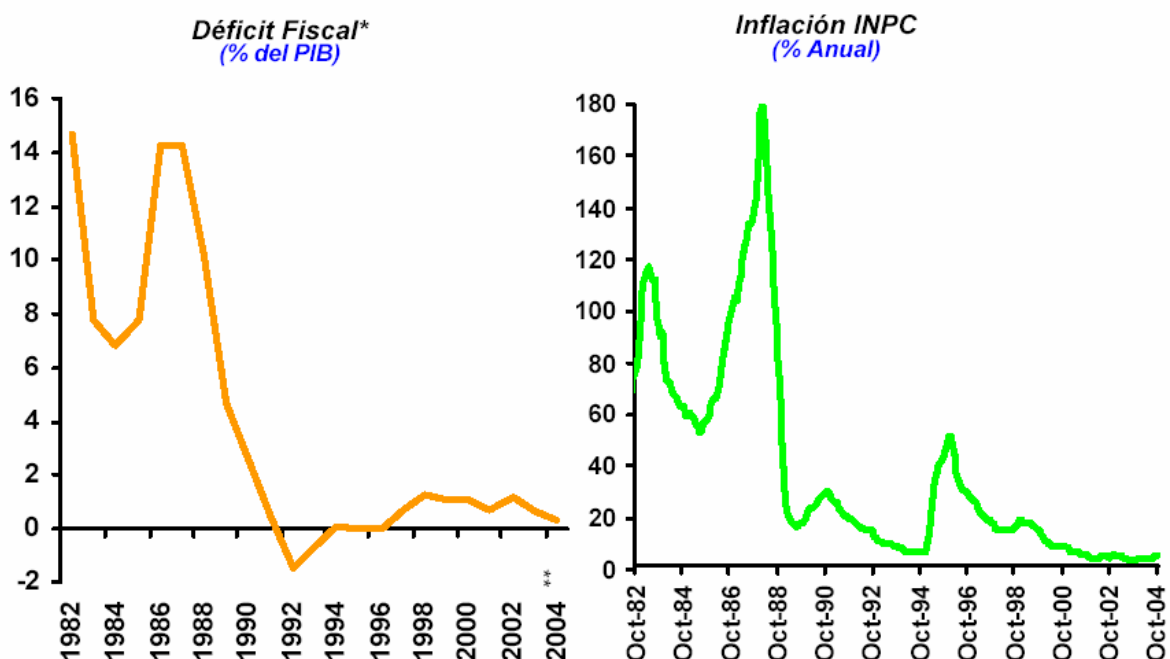
¹⁶ González Pérez, Lourdes. ed. “Crece el PIB 4.0% en 2006 y 3.7% en 2007: CESP”. El Financiero, 6 de abril, 2006. p. 10.

¹⁷ Banco de México. “Estabilidad macroeconómica y desarrollo de los mercados financieros”. XV convención del mercado de valores: innovando para un mejor mercado. 15 de noviembre, 2004. p. 5.

a índices de dos dígitos. En el 2005 la inflación anual fue del 4%, siendo el índice más bajo por lo menos de los últimos veinticinco años.

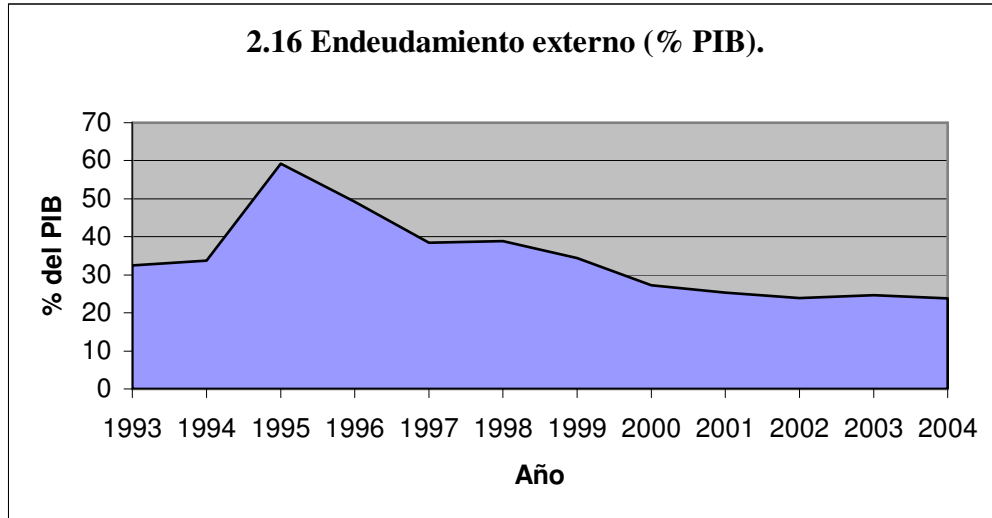
Otro ejemplo de la disciplina macroeconómica que se ha tenido en México como consecuencia de la apertura y reformas comerciales, es lo referente al endeudamiento externo. En la gráfica 2.16 se muestra que en 1993 la deuda externa representaba el 32.5%

2.15 Comportamiento del déficit e inflación en México.



* Déficit económico.

Fuente: Banco de México. "Estabilidad macroeconómica y desarrollo de los mercados financieros". XV convención del mercado de valores: innovando para un mejor mercado. 15 de noviembre, 2004. p. 5.



Fuente: Centro de Estudios de las Finanzas Públicas. Acceso 14 de abril, 2006 < http://www.cefp.gob.mx/intr/e-stadisticas/copianewe_stadisticas.html >. Elaboración propia.

del PIB, y en el 2004 ya representaba el 23.8%. Una reducción de 9 puntos porcentuales de la deuda externa en once años es muy saludable para la economía mexicana. Tal vez pudieron ser mejores los resultados si la crisis económica de 1995 no se hubiera presentado, ya que en ese año la deuda externa alcanzó su tope máximo en los doce años del TLCAN, llegando a representar el 59.2% del PIB. Pero desde la crisis del peso, con esa cifra tan elevada de deuda externa, hasta el 2004 la reducción sí ha sido muy exitosa.

Hasta aquí hemos visto que a partir de las reformas económicas y la liberación del comercio en México, los índices macroeconómicos de déficit fiscal e inflación han tenido una mejora, interrumpida sólo por la crisis económica de 1995. ¿Hasta que punto pueden ser atribuibles al TLCAN estas mejoras? La estabilidad del déficit fiscal, la inflación y la deuda externa son responsabilidad principal de los gobiernos, y las externalidades económicas tienen un impacto menor en los resultados de estos índices macroeconómicos. Sin embargo, volvamos a retomar el concepto de convergencia. No se puede dar una convergencia económica sin convergencia institucional o de prácticas. Así, con la apertura

económica el gobierno mexicano debe igualar las prácticas internacionales de disciplina macroeconómica.

Es importante mencionar que la continuidad en la política económica que se ha mantenido en las últimas dos décadas, ha ayudado a la estabilidad de los factores macroeconómicos de México. Ahora las reglas económicas internas son más predecibles y confiables, al igual que la percepción en el exterior que se tiene de nuestro país. De esta forma, se ha evitado dar cambios de rumbo en la política económica, lo cual consideramos fue benéfico para la pronta recuperación de la economía mexicana a raíz de la crisis de 1995. Por ello podemos concluir que el TLCAN sí ha impactado medianamente en estos resultados de estabilidad.

2.3 Altas expectativas, pobres resultados: empleo, salarios, y migración.

2.3.1 Empleo.

Finalmente, ¿cuáles son los resultados del TLCAN en lo referente a empleo? A pesar de la mejora económica en México en los últimos 12 años, la calidad de vida del mexicano promedio no ha corrido con la misma suerte. Sobre todo si comenzamos con el problema del empleo. Por ejemplo, desde la firma del TLCAN, la transición se veía difícil en el campo mexicano, por lo que se optó por la succión de otros sectores productivos de la mano de obra rural. Para lograr esto, la economía mexicana tenía que crecer a una tasa de 6% anual durante los primeros quince años del acuerdo, período establecido antes de la apertura total del sector agrícola a la libre competencia. Entre 1993 y 2002, el PIB mexicano sólo creció en un promedio anual de 3%, la mitad de lo necesario para crear los

empleos que absorbieran a la mano de obra rural¹⁸. Como resultado, el campo se está quedando sin capital humano debido a la alta migración hacia las zonas urbanas, o al destino más seguro, los Estados Unidos.

Pero el problema del empleo no se queda en el campo mexicano. En las zonas urbanas el comercio informal está ganando terreno. Según datos de *Economist Intelligence Unit*, publicados en el diario “La Jornada”, alrededor de 11 millones de mexicanos (lo cual equivale a una cuarta parte de la fuerza laboral del país), se encuentra empleada en el sector informal¹⁹. Para la OCDE, el empleo asalariado en los sectores no agrícolas ha sido el sector que mayor crecimiento ha tenido en cuanto a empleos ofrecidos y ganancias percibidas. De hecho, sólo los sectores manufactureros integrados a los mercados internacionales, son los que han reflejado una mejoría. Sin embargo, a pesar del crecimiento en el empleo y la inversión en los sectores de manufacturas y servicios, la creación de empleos en el sector formal ha sido insuficiente para proporcionar trabajos productivos a toda la fuerza de trabajo mexicana²⁰.

Para desarrollar el análisis de la situación del empleo y salarios en México, tomaremos como base el trabajo de John Audley, titulado “La promesa y la realidad del TLCAN: lecciones de México para el hemisferio”²¹. Y lo enriqueceremos con lo que han escrito otros autores sobre la problemática de empleo mexicano.

Como ya vimos, toda política económica debe tener como destino final mejorar la calidad de vida de las personas. Por lo que toda evaluación de estas políticas debe basarse

¹⁸ Weintraub. op. cit. p. 11.

¹⁹ Zúñiga, David. “Cero creación de empleo formal en el gobierno de Vicente Fox.” *La Jornada*. 21 de mayo, 2005.

²⁰ OCDE. *Estudios económicos de la OCDE: México 2001-2002*. México: OECD, 2002. p. 90.

²¹ Audley, John J. op. cit. p. 10.

en ver el impacto que han tenido en el desarrollo de las sociedades. Cuando se tiene el empleo necesario para cubrir las demandas de la oferta laboral, se puede decir que las acciones gubernamentales han sido exitosas. Aunque la calidad del empleo producido también tiene que ser una variable de evaluación de las políticas económicas. Para Audley hay razones políticas para medir el impacto del comercio en el empleo, sobre todo cuando los gobiernos promueven al libre comercio y los tratados comerciales como creadores de fuentes de empleo²². De hecho, no existe tratado comercial que no sea “vendido” a legisladores y población como generadores de empleo debido a la naturaleza teórica del libre comercio²³. De aquí la importancia de analizar las promesas una vez que haya transcurrido el tiempo necesario para tener datos concretos. Así aparecerán los contrastes entre lo prometido, muchas veces exagerando las virtudes de los acuerdos comerciales, y la realidad económica de un país o región.

En el primer capítulo de la presente tesis abordamos que la teoría comercial promete un aumento en la oferta de empleo, sobre todo en países con abundancia de mano de obra como es el caso de México. Al aumentar el empleo se dará mayor producción de bienes que se reflejará en mejores salarios para los trabajadores. Sin embargo, lo ideal de la teoría económica liberal está muy lejos de la realidad mexicana tras los primeros diez años del TLCAN. En la práctica, el efecto de un tratado de libre comercio sobre el empleo generado depende de muchas variables. Por ejemplo, qué aranceles eliminó cada país en el acuerdo, con qué rapidez, y en que secuencia. O también tienen un efecto directo en el empleo, algunas cláusulas negociadas en el tratado, y políticas económicas paralelas a la

²² *Ibíd.* p. 11.

²³ Véase capítulo 1 de la presente tesis. “El alcance teórico de los acuerdos de libre comercio: TLCAN.”

liberalización comercial²⁴. En México una de las principales causas del impacto negativo de la demanda de empleo desde la era del TLCAN ha sido la falta de una política gubernamental que impulse la inversión sobre la producción interna. Para Enrique Espinosa y Jaime Serra Puche, la contracción del mercado interno debido a la crisis del peso en 1994, así como el aumento de la competencia para los productos de consumo doméstico, han generado que la expansión del empleo y las mejoras en salarios esté por debajo de las expectativas²⁵.

Según John Audley, los resultados del TLCAN para México en materia de empleo deben ser analizados al observar los recortes arancelarios de México para los productos de sus socios comerciales –especialmente de Estados Unidos-, y los recortes arancelarios de sus socios para los productos mexicanos. Así, con el TLCAN, nuestro vecino del norte redujo sus aranceles en la mayoría de las manufacturas mexicanas, registrándose los recortes más grandes en los textiles y la ropa, seguidos de recortes más moderados en calzado, productos químicos, manufacturas varias y equipo de transporte. También redujo sus aranceles a los productos agrícolas mexicanos, aunque uno de los principales productos para México, el azúcar, sigue restringido por medio de aranceles y cuotas. Algunos aranceles se mantendrán en productos sensibles como el maíz y el frijol hasta 2008. Por otra parte, México redujo las cuotas drásticamente en los productos agropecuarios, y prácticamente en todas las manufacturas de Estados Unidos²⁶.

De acuerdo a lo expuesto en el subcapítulo 2.1, el TLCAN ha sido un éxito en cuanto a aumento de comercio e inversión para la economía mexicana. Según Lederman,

²⁴ Audley. op. cit. p. 5.

²⁵ Espinosa Velasco, J. Enrique y Jaime Serra Puche. Diez años del tratado de libre comercio de América del norte. México, 2004. Acceso 15 de marzo, 2006 < <http://www.consejomexicano.org/download.php?id=751736.184.2> >. p. 20.

²⁶ Audley. op. cit. p. 5.

sin el acuerdo comercial de Norteamérica las exportaciones totales de México habrían sido 25% menores, y la Inversión Extranjera Directa (IED) sería, por lo menos, 40% más baja de la actual²⁷. Entonces, ante estos datos de mejora económica, ¿por qué no se ha visto resultados positivos en la creación de empleos suficientes para la creciente fuerza laboral? Algunos autores afirman que la falta de crecimiento del empleo en México se puede deber a un efecto no deseado entre aumento de productividad de la mano de obra y reducción del empleo²⁸. Lo cual responde a la lógica de si con menor número de trabajadores produces más, entonces, no hay que crear nuevos puestos de trabajo. Otros, como ya vimos, afirman que las contracciones internas económicas son la principal causa del deterioro del empleo en México.

Sin embargo, para tener una valoración más cercana a la realidad de los efectos negativos entre libre comercio y empleo en la economía mexicana, es necesario observar lo ocurrido en los tres principales sectores de empleo para la exportación en los cuales se redujeron las barreras arancelarias con el TLCAN. Estos sectores son las manufacturas para la exportación, la maquila, y el sector agrícola. No tomaremos en cuenta el sector laboral para consumo interno debido a que no tiene una relación directa con el TLCAN.

En términos generales, la fuerza laboral mexicana aumentó de 32.3 millones en 1993 a 40.2 millones en 2002. Esto significa que México necesitaba la creación de casi un millón de puestos laborales por año, como medida para absorber el crecimiento de su demanda laboral²⁹. Entonces se debe observar el comportamiento de los sectores productivos para el exterior en cuanto a su generación de empleos para alcanzar esa cuota

²⁷ Lederman, Daniel. et al. Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean Countries. Washington D.C.: Banco Mundial, 2003. Sin número de página.

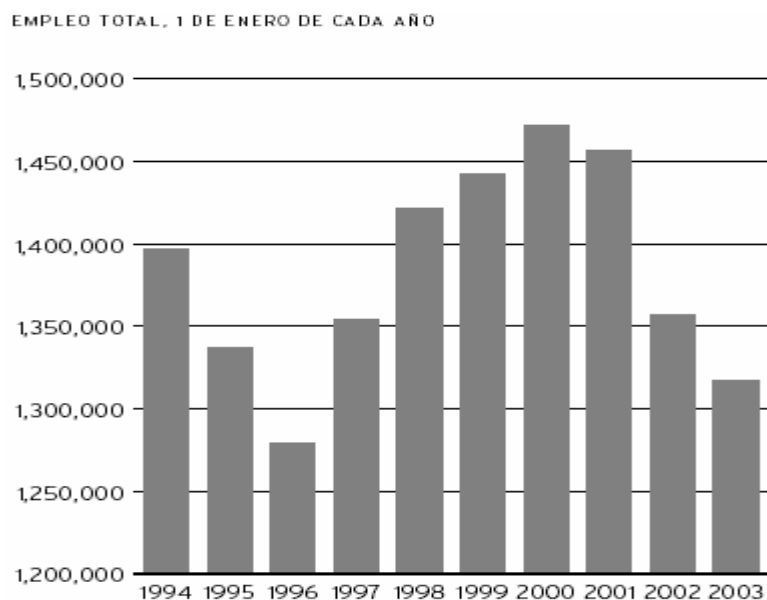
²⁸ Audley. op. cit. p. 12.

²⁹ *Ibid.* p. 14.

anual. Empecemos con el sector manufacturero. En general el empleo en el sector manufacturero, que no incluye maquiladoras, fue menor en 2003 que en 1994. Así se muestra en la gráfica 2.17, donde este sector contaba en 1994 con casi 1.4 millones de empleos y para el 2000, año en que se registró el índice mayor, generó más de 1.45 millones de empleos.

De esta forma se puede ver una fluctuación del empleo en las manufacturas dentro de los primeros diez años de vida del TLCAN. La pérdida de empleos en este ramo durante los primeros tres años es atribuible a la descapitalización de la economía mexicana tras la crisis económica del noventa y cinco. Pero la increíble recuperación de la oferta laboral manufacturera también es atribuible a la devaluación del peso, lo cual hizo más

2.17 Empleo en el sector de manufacturas sin inclusión de maquiladoras.



Fuente: Audley, John J. et al. La promesa y la realidad del TLCAN: lecciones de México para el hemisferio. Carnegie Endowment for International Peace, 2003: 13 mayo 2005 <[http://www .ceip.org/pubs.](http://www.ceip.org/pubs.)>. p. 15.

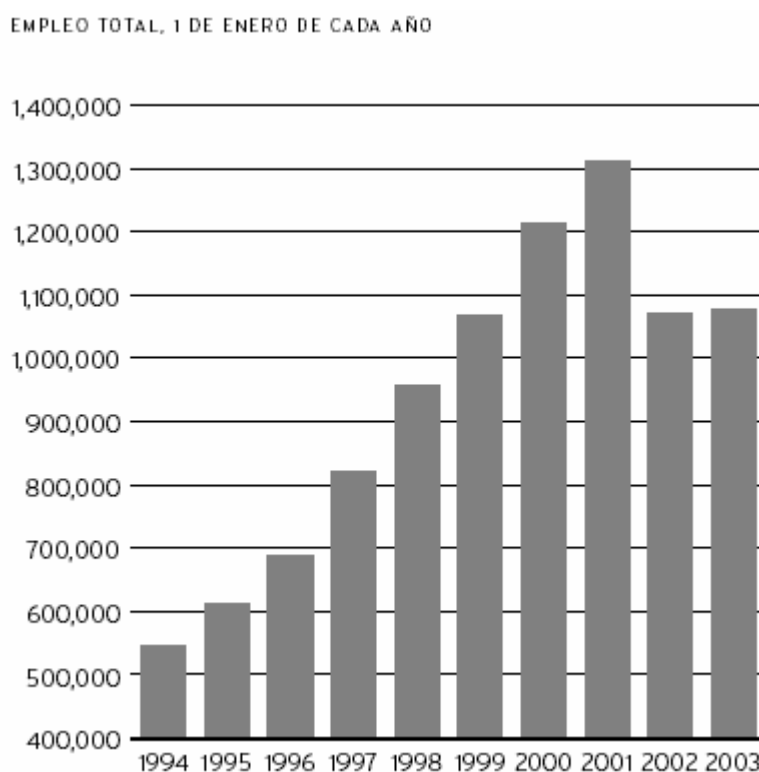
competitivas (por lo menos en precios) las exportaciones mexicanas ante el exterior. El decrecimiento del empleo a partir del 2000 es causado por la recesión de la economía de Estados Unidos, la cual se agudizó en el 2001. También se puede afirmar que el empleo obedece más al ritmo de crecimiento económico que a cualquier otro factor. Si recordamos la tabla 2.13 “México: PIB crecimiento anual (%)” (página 55), podemos darnos cuenta que en el 2001 se da un decrecimiento de la economía lo cual se ve reflejado en esta gráfica 2.17 en cuestión de empleo. En el 2002 y 2003 es casi nulo el crecimiento económico de México y por ello la tendencia del empleo sigue a la baja.

Hay que tomar en cuenta que el sector manufacturero que no incluye las maquiladoras produce para la exportación y para el mercado nacional. Por lo tanto, es difícil determinar con exactitud la proporción de trabajo atribuible a las exportaciones. Aunque Audley afirma que entre 1994 y 1999 el empleo manufacturero atribuible a la exportación aumentó aproximadamente en 500,000 puestos, para después disminuir. De esos puestos de trabajo creados, el 90% se basan en exportaciones a Estados Unidos. Es decir, sí son un resultado del TLCAN. Si en 1999 hubo un total aproximado de 1.45 millones de empleos de los cuales 500,000 eran gracias al tratado de libre comercio, esto quiere decir que sólo el 34% del empleo manufacturero creado se debe a la exportación. Y un poco menos de ese 34% es atribuible directamente al TLCAN. Sin duda es un resultado no tan halagador de acuerdo a las expectativas que se tenían, sin embargo sí ha ayudado. Obviamente el TLCAN no va ni puede resolver todo el problema del empleo.

Pasemos a lo ocurrido en las maquiladoras, otro sector dedicado a la exportación. El sector de las maquilas ya tenía un programa comercial entre México y Estados Unidos anterior al TLCAN, el cual permitía la exportación de indumentaria, repuestos

automotores, y electrónica. Así, el TLCAN no es el liberador de los flujos de productos provenientes de las maquilas. Pero si significó un estímulo para una mayor integración para la producción especializada³⁰. En la gráfica 2.18 se muestra que a partir de 1994 las plantas de ensamblaje de las maquiladoras agregaron al mercado cerca de 800,000 puestos de trabajo entre 1994 y 2001, año en que se registró el empleo máximo en el sector. Luego perdieron 250,000 empleos para el 2003.

2.18 Empleo en las maquiladoras mexicanas.



Fuente: Audley, John J. et al. La promesa y la realidad del TLCAN: lecciones de México para el hemisferio. Carnegie Endowment for International Peace, 2003: 13 mayo 2005 <<http://www.ceip.org/pubs.>>. p. 16.

³⁰ *Ibid.* p.16.

A pesar de que las maquiladoras ya tenían acceso al mercado estadounidense antes del TLCAN, el impacto de este acuerdo si es considerable en materia de empleos. Sobre todo si comparamos los empleos producidos posteriormente a 1994 entre las manufacturas y las maquilas. Lo decepcionante se muestra al ver que los empleos producidos entre el sector manufacturero y las maquiladoras en la primera década del TLCAN es, por mucho, menor a las necesidades de crecimiento de la demanda de empleo mexicano. Aunque se afirma que este reducido aumento de oferta laboral ha ayudado a contrarrestar la difícil contracción económica interna del país, la cual sufre la economía mexicana desde 1994. Y no al revés, que la apertura comercial perjudicó al empleo, como lo afirman los críticos del TLCAN³¹.

Se tienen varias explicaciones a la débil creación de empleo producida por el libre comercio. La primera es la ya mencionada divergencia entre aumento de productividad del trabajador mexicano y la reducción del empleo. Suena lógico pensar que a mayor productividad de un trabajador se reducen los puestos laborales ofrecidos. Ya que la teoría económica nos dice que los individuos piensan en términos racionales: mayor producción con el menor costo posible. Otro factor que puede explicar el fenómeno del empleo en México, es el modelo de integración de la producción por medio de la especialización. En este modelo se importan la mayor cantidad de componentes para su procesamiento o armado y su posterior exportación en un bien final. Si se importan los componentes para la fabricación de un producto (tecnología, materias, bienes), entonces, la derrama económica para el mercado interno se limita sólo al empleo ofrecido. La última explicación que se da para justificar al sector manufacturero y maquilador en cuanto a generación de empleo, es

³¹ Espinosa. op. cit. p. 22.

el desplazamiento de algunas empresas debido a las importaciones³². La apertura de los mercados en la región de Norteamérica generó una competencia entre empresas sectores de producción, convirtiendo a algunos en ganadores o perdedores del TLCAN. Algunas manufacturas mexicanas han sido desplazadas por manufacturas de importación, lo cual generará, sin lugar a dudas, pérdida de empleos.

En el capítulo 1 de esta tesis se observa que la teoría liberal no niega que existan perdedores en una relación comercial. Pero sí afirma que las ganancias resultantes de la interacción en el mercado siempre superan a las pérdidas. Para México, las pérdidas pueden ser cuantiosas, sobre todo en sectores sensibles, no preparados para competir a la hora de la apertura comercial. Entre estos sectores con poca capacidad para competir con el exterior se encuentra el campo mexicano. De esta forma, los resultados del TLCAN pueden ser de ganadores y perdedores en mayor o menor proporción, sin embargo, para las familias rurales mexicanas el impacto ha sido devastador. Se abrió el sector agrícola a la competencia internacional sin tener las condiciones necesarias para que se adaptara al nuevo ambiente comercial³³.

El campo ha adoptado estrategias de supervivencia variadas. Desde la migración hasta el empleo en el sector informal. De hecho el campo es uno de los principales expulsores de mano de obra hacia Estados Unidos. Existen comunidades rurales que depende su subsistencia de la aportación económica de aquellos que emigran. De acuerdo a la teoría económica liberal, el comercio entre naciones debe basarse en el concepto de ventaja comparativa, entonces, como ha sido probado en la primera década del TLCAN, la mayoría de los sectores productivos agrícolas mexicanos carecen de esta ventaja. Esto

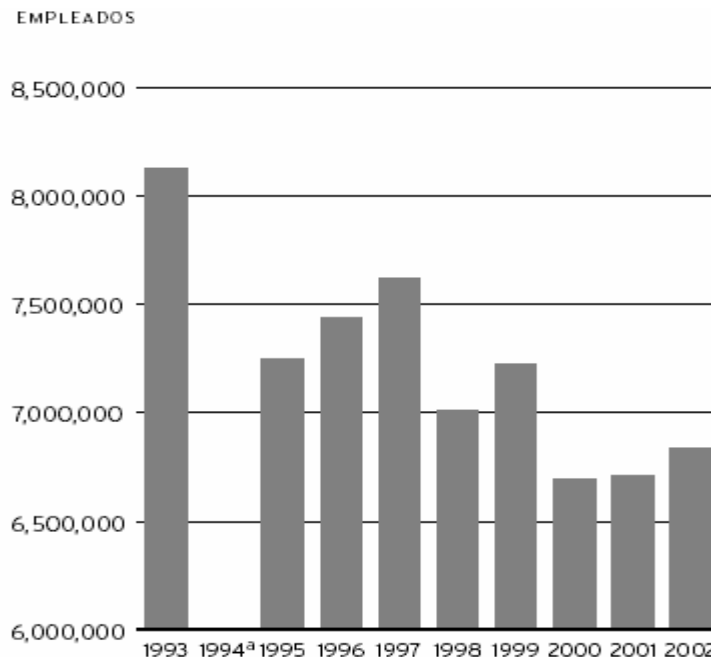
³² Audley. op. cit. p. 17.

³³ *Ibid.* p. 7.

significa que tendrán que desaparecer o modificarse a las nuevas necesidades de competencia.

De acuerdo a Audley, el sector agrícola mexicano ha registrado un déficit comercial todos los años desde la entrada en vigor del TLCAN, excepto en 1995 cuando la devaluación del peso hizo más competitivas las exportaciones. Para el 2008 los aranceles para productos agrícolas sensibles serán eliminados, y la situación del campo tiende a ser peor. Así, el creciente déficit comercial se ha traducido en pérdidas de trabajo para el sector agrícola. En la gráfica 2.19 se aprecia que en 1993 el campo mexicano empleaba a un poco más de 8 millones de personas. Para el 2002 sólo empleaba cerca de 6.8 millones. Una pérdida de 1.3 millones de puestos laborales.

2.19 Empleo en el sector agrícola mexicano.



Fuente: Audley, John J. et al. La promesa y la realidad del TLCAN: lecciones de México para el hemisferio. Carnegie Endowment for International Peace, 2003: 13 mayo 2005 <<http://www.ceip.org/pubs.>>. p. 21.

Nota: se afirma que para 1994 no se tienen datos oficiales

En los datos del sector agrícola se muestra que no se ha tenido un crecimiento de empleo en comparación del obtenido en 1993. Por esto se puede afirmar que el TLCAN es el factor más importante en la pérdida de empleo en el campo mexicano. Sin embargo, existe otra postura hipotética que afirma que el campo y su destrucción vienen desde mucho antes de la apertura comercial. Siendo un problema estructural. Y lo único que hizo el TLCAN fue acelerar este proceso en algunas áreas del sector. Luis de la Calle y Jaime Serra afirman que la apertura en el sector agrícola tardó mucho en realizarse, puesto que áreas específicas liberalizadas por el TLCAN se han modernizado³⁴. Aunque hay que tener en cuenta que otras áreas agrícolas fueron avasalladas por la competencia. La modernización del sector agrícola dependerá de las políticas públicas impulsadas desde el gobierno, de otra forma el campo estará condenado a nunca salir de su derrota. Por ejemplo, Estados Unidos tiene especial cuidado en su sector agrícola debido a que lo considera un área sensible de su economía. Por ello utiliza cualquier recurso posible para proteger al agricultor de la competencia externa.

Finalmente, tras la primera década del TLCAN, los empleos logrados en México directamente por el acuerdo comercial no rebasan el 10% del empleo total. Por lo que la necesidad ahora es de reestructurar el mercado interno, con la finalidad de fortalecer la economía doméstica que provoque una mejora en el empleo de exportación y de consumo en el país³⁵. De hecho, esta afirmación no es nueva. Luis Rubio en su libro “¿Cómo va a afectar a México el TLC?” (1992) acentúa que para lograr un crecimiento acelerado, elevar

³⁴ Ordorica. op. cit. Pp. 47-51.

³⁵ Bensusán, Graciela. “Labor Regulations and Trade Union Convergence in North America.” Ed. Sydney Weintraub. NAFTA’s Impact on North America: The First Decade. Washington, D.C.: The CSIS Press, 2004. p. 124.

la productividad, y con ello, aumentar el número de empleos y sus niveles de remuneración se necesitan enormes cantidades de inversión en proyectos productivos³⁶. Lo increíble es que no se haya acompañado al TLCAN con políticas económicas alternas que generaran el fortalecimiento de la economía interna.

Existen otras posturas que advierten la mejora del empleo. La primera que advierte que el desempleo es para los neoliberales el resultado de lo rígido que es el mercado de trabajo. La legislación laboral y la existencia de los sindicatos traban el mercado laboral. Por lo que proponen dos salidas al desempleo. La primera es reduciendo la oferta de mano de obra, saliendo gente del mercado de trabajo, lo cual es muy difícil e irreal ya que se aumentaría el desempleo involuntario. La segunda propuesta es la reducir el costo real del empleador para contratar mano de obra, es decir, reducir salarios o derechos laborales, y así aumentará el número de persona empleadas. Esta última opción también es muy poco viable, sobre todo para países como México donde los salarios son muy bajos, y en muchas ocasiones se trabaja sin tener siquiera un seguro laboral. Por lo que estas propuestas están fuera de la realidad de los países no desarrollados³⁷.

Por otro lado, las políticas de empleo que el Estado puede emplear son muy limitadas. La primera razón es que el gobierno enfrenta *per se* límites en la eficiencia de sus operaciones como productor de bienes públicos para la sociedad; segundo, sus fuentes de ingreso son escasas y difícilmente puede aumentarse en forma sistemática y justa, sin afectar los niveles de bienestar de la sociedad. Por ello, la responsabilidad en cuestiones de

³⁶ Rubio, Luis. ¿Cómo va a afectar a México el TLC? México: FCE, 1992. p. 282.

³⁷ De Sebastián. op. cit. p. 13.

empleo del Estado ha ido centrándose en la promoción y regulación, como lo demuestra la experiencia de innumerables economías³⁸.

Se dice que los gobiernos deben centrarse en mantener la estabilidad macroeconómica de sus países, ya que eso beneficiará directamente a mantener un ambiente favorable de crecimiento económico y de una mayor demanda de mano de obra. También beneficia al trabajador las tasas de inflación bajas ya que mantiene estable su capacidad de compra, generando un mayor consumo y esto beneficia al fortalecimiento de la economía doméstica. Por otra parte, si los gobiernos intervienen directamente en la creación de empleos, aún con programas sociales para grupos en pobreza, y estos se extienden en el tiempo, puede descompensar el gasto público y llevar a una crisis en algún sector del bienestar social, como en educación, salud, infraestructura, o cualquier otro sector social.

Aún así, en la economía mexicana es necesaria la creación de oportunidades para el desarrollo de los individuos. Y para ello tienen que crear la infraestructura que genere fuentes de empleos redituables para la sociedad. Y no simplemente que se vuelva en un mercado laboral con condiciones altamente precarias y desfavorables, como bajos salarios, en condiciones de baja productividad, y con muy poca estabilidad laboral.

2.3.2 Salarios.

El problema de los salarios es el factor principal que refleja la estabilidad o desarrollo de la calidad de vida de una persona. Puede existir un mercado de empleo que más o menos satisfaga a la fuerza laboral de un país, sin embargo, eso no es garantía de que

³⁸ Jones Tamayo, Claudio G. “La sociedad, la economía y las políticas de empleo en México”. Luis Rubio. Coord. Políticas económicas del México contemporáneo. México: FCE, 2001. p. 366.

la calidad del empleo sea benéfica para el trabajador (en salarios y seguridad social). Autores como Claudio G. Jones, afirman que éste es el verdadero problema laboral en México, y no un problema de desempleo³⁹. De cualquier forma, la realidad de los salarios percibidos por el mexicano promedio está muy por debajo de lo que la teoría comercial pronostica para un área de libre comercio. Es un hecho que durante el progreso del TLCAN no ha existido mejora en los salarios promedio percibidos para el trabajador.

Para algunos autores, el problema de salarios no es un causal de TLCAN. Los salarios han tenido un retroceso progresivo desde la década de 1970, que se agudiza en los años ochentas con la crisis de pagos mexicana. Según Clement, desde finales de la década de 1950 hasta principios de los años setenta, México disfrutó de un rápido crecimiento económico acompañado por una estabilidad de los precios. Sin embargo, en 1973 los precios comenzaron a moverse en una dirección ascendente. De 1973 a 1982 las tasas de inflación anual se incrementaron alrededor de 20%, pero también los salarios aumentaron al mismo ritmo. La inflación se aceleró aún más a partir de 1983 en respuesta a las duras políticas impuestas por la deuda externa, la inflación internacional, y la continuidad de los shocks internacionales. Presupuestos para déficit, salarios y crédito se mantuvieron bajo estricto control en casi toda la década de 1980 para asegurar que no hubiera presiones que amenazaran a los precios o balances comerciales. La inflación se mantuvo alta, y no hubo crecimiento económico.

Así, las medidas estabilizadoras de la economía tuvieron un fuerte impacto en la capacidad adquisitiva del ciudadano mexicano. Las altas tasas de inflación y de interés ocasionaron que fuera imposible una mejora económica para la mayoría de las personas. Después, en 1989 la inflación comenzó a caer por debajo del 20% anual. Esta tendencia

³⁹ *Ibidem.*

hacia abajo fue interrumpida por el alza de precios en 1995 y 1996 como resultado de la fuerte devaluación del peso en diciembre de 1994⁴⁰. La inflación es un factor que influye en la calidad de vida de las personas, sobre todo cuando se combina una alta tasa de inflación con un pobre incremento de los salarios. Esto se traduce en un detrimento en la capacidad adquisitiva de las familias, que a la vez, influye en una baja en la producción de bienes y servicios.

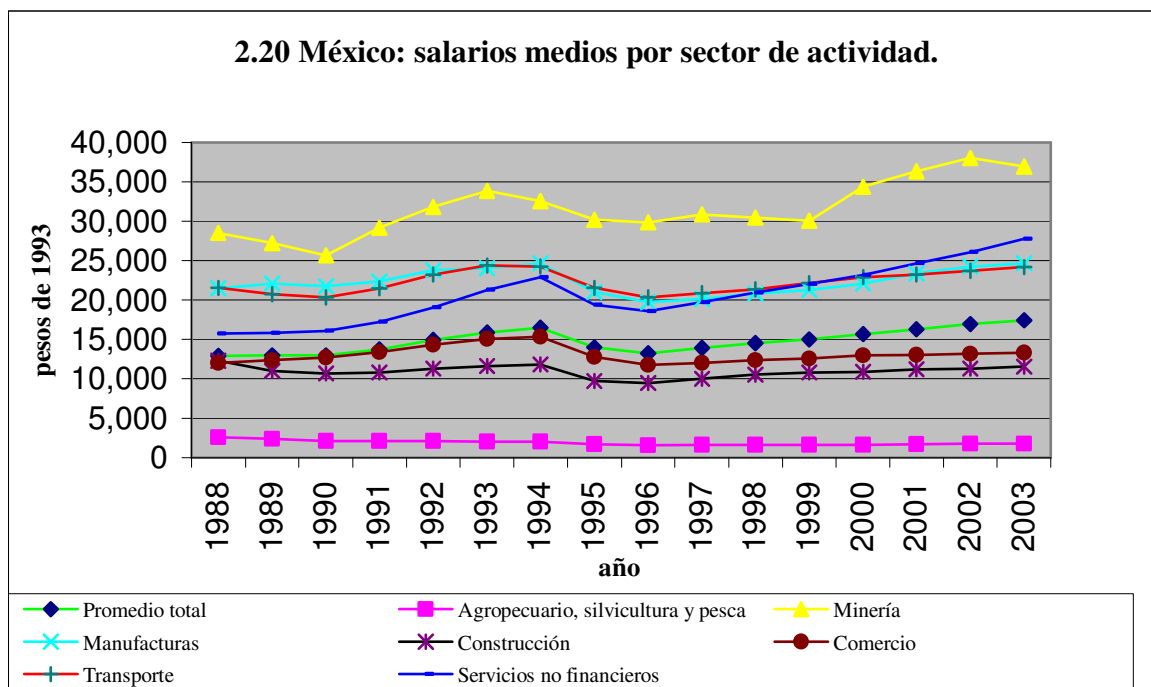
Los costos sociales de estabilización han sido altos. Los salarios reales a principios de la década de los noventa estuvieron por debajo de sus niveles de 1976, el empleo estuvo estancado, las actividades ilegales proliferaron pero el ingreso de estas actividades decreció, y los programas sociales fueron cortados precisamente cuando más se necesitaban. La pobreza incrementó en términos absolutos y relativos, y la inequidad en la distribución del ingreso empeoró⁴¹. Claramente, el desarrollo se ha pospuesto. Con los salarios reales decreciendo, y una falta de impulso a la creación de oportunidades, la pobreza se incrementó así como la desigualdad social.

En la gráfica 2.20 se muestra el comportamiento de los salarios promedio entre 1988 y el 2003. En el año de 1995 todos los sectores productivos tuvieron un descenso en sus ingresos debido a la crisis económica. También se puede observar que el sector agrícola en casi dos décadas no ha tenido aumento alguno en su ingreso promedio, al contrario ha ido a la baja. En 1988 el salario promedio del sector agropecuario era de \$2,541 pesos, para el 2003 ese ingreso disminuyó a \$ 1,788 pesos. Lo mismo pasó en el sector de la construcción, donde el salario promedio descendió en el mismo período de tiempo de \$12,285 a \$11,532 pesos. En los sectores de comercio, transporte y manufacturas, el

⁴⁰ Clement. op. cit. Pp. 235-237.

⁴¹ *Ibíd.*

promedio de ingresos por trabajador se mantuvo prácticamente en el mismo punto de partida de 1988. Sólo en el sector minero y de servicios no financieros se dieron repuntes aceptables en los salarios promedio. Por ejemplo, en la minería hubo un incremento en los salarios reales de 22.8% entre 1998 y 2003. Mientras que en los servicios no financieros el incremento fue de 43.4%⁴².



Fuente: Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados. Acceso 14 de abril, 2006 < http://www.cefp.gob.mx/intr/e-stadisticas/copianewe_stadisticas.html >.

Nota: salarios medidos a precios constantes de 1993 por persona.

Elaboración propia.

Durante el TLCAN los salarios reales en el sector manufacturero mexicano cayeron 5% en el periodo 1994-2001, mientras que en el mismo sector en Estados Unidos, los salarios se mantuvieron estables. Esto nos muestra que la brecha entre los países del TLCAN, en cuestión de salarios, estuvo lejos de converger. Para el 2001, los salarios

⁴² Los datos del párrafo provienen de: Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados. Acceso 14 de abril, 2006 < http://www.cefp.gob.mx/intr/e-stadisticas/copianewe_stadisticas.html >. **Nota:** los salarios están a pesos constantes a precios de 1993 por persona.

mexicanos en las manufacturas estaban a \$2.10 dólares la hora, mientras que en Estados Unidos se pagaba en el mismo sector \$11.7 la hora de trabajo. Al mismo tiempo, la productividad del trabajador mexicano en las manufacturas creció 34.1 % más que los dos socios comerciales⁴³. Debemos poner atención que México aunque aumentó su productividad, los niveles de esta son mucho más bajos de los que tienen Estados Unidos y Canadá.

Si conjuntamos los bajos salarios del trabajador mexicano, en comparación con sus socios comerciales, y el aumento de su productividad, se convierte en una gran reducción de los costos laborales para las empresas transnacionales. Se calcula en un 31% la reducción de costos por unidad laboral entre 1993 y 2001. Esto puede explicarnos en parte el crecimiento económico espectacular del sector exportador durante el TLCAN. De hecho, los salarios reales de la mayoría de los mexicanos están por debajo de lo que eran antes del TLCAN, a pesar del aumento de la productividad del trabajador como ya se vio⁴⁴. Podemos ver aquí una contradicción de la teoría económica con la realidad. Si la productividad del trabajador mexicano ha aumentado a partir de la entrada en vigor del TLCAN, entonces porqué los salarios reales están por debajo de lo que eran antes del acuerdo comercial. ¿La crisis del peso en 1994 puede ser la explicación?

Para Russell, la crisis de 1994 sólo interrumpió temporalmente el proceso de convergencia de ingresos de los mexicanos. Se estima que el ingreso mexicano per cápita para el final del 2002 habría sido entre 4 y 5% menor si no se hubiera implementado el TLCAN⁴⁵. Aunque los datos estadísticos sean contundentes al mostrarnos que el ingreso real por habitante alcanzado en 1994 sólo se volvió a recuperar hacia finales de 1999, lo

⁴³ Bensusán. op. cit. p. 126.

⁴⁴ Audley. op. cit. p. 7.

⁴⁵ Easterly. op. cit. p. 25.

cual ha sido un duro golpe a la calidad de vida de los mexicanos⁴⁶. Esta crisis del peso fue una de las principales causas que freno el desarrollo de la economía mexicana durante los primeros diez años de acuerdo.

Por otro lado, también se dice que la problemática de ingresos no es exclusiva de México ante el TLCAN. Ya que los sueldos tienden ir a la baja en la economía mundial debido a la existencia de la demanda de trabajo tan grande en el “tercer mundo”. Para Reynolds, el tercer mundo son aquellas regiones del planeta donde se carecen de recursos económicos públicos y per-capita para cualquier inversión que genere progreso⁴⁷. Aquí se encuentra el problema de México, y de muchas economías subdesarrolladas, al seguir una política económica sin resultados positivos para impulsar la investigación y desarrollo interno, esto los dejará compitiendo por los empleos poco calificados con naciones como China o India, las cuales tienen oferta de mano de obra bastante grande como para atraer la inversión extranjera hacia ellos.

Otra explicación que se da para entender el no aumento de salarios en la economía mexicana, se basa en las ineficiencias institucionales domésticas inherentes de la historia. Ya que las instituciones tienden a persistir a través del tiempo, y así, pueden formar una fuente de divergencia de ingreso que se prolonga hasta que se rompa con los vicios institucionales⁴⁸. Sin embargo, Las instituciones muy arraigadas en las sociedades son muy difíciles de transformar o eliminar, aún por encima de los resultados. Un caso práctico puede ser el sistema legal mexicano, el cual no ha podido ser transformado a pesar de su ineficiencia. Otro caso puede ser el de los sindicatos corporativistas que sólo buscan el

⁴⁶ Blum, Roberto E. “Las políticas económicas y la transformación política en México.” Luis Rubio. Coord. *Políticas económicas del México contemporáneo*. México: FCE, 2001. p. 38.

⁴⁷ Reynolds, Clark W. *Development Economics for the 21st Century: Managing Interdependence*. Conferencia: Aula Magna Colegio Ignacio Bernal, UDLAP, 29 noviembre 2004.

⁴⁸ Easterly. op. cit. p. 25.

interés personal de los líderes, y no el de los trabajadores. De esta manera, en el caso de América del Norte, la convergencia económica internacional a largo plazo va a depender de la capacidad de México para adaptarse a los estándares institucionales de sus vecinos.

Finalmente, Bensusán advierte que para establecer una relación real entre salarios y productividad, es necesario que México incremente el consumo doméstico. Esto quiere decir, que el aumento en las exportaciones sin una expansión del mercado interno, no es suficiente para llevar a los salarios hacia arriba en una relación directa con el aumento de productividad del trabajador mexicano. Por otra parte, la transparencia en los contratos, la proliferación de la defensa de los derechos laborales, así como el control de la productividad del trabajador, son pasos para la obtención de mejoras sustanciales para el bienestar del trabajador. Estos adelantos pueden ser alcanzados con la participación efectiva de las organizaciones sociales, uniones de trabajadores o sindicatos comprometidos con el bienestar social, y no con los intereses de los líderes, y una participación efectiva del Estado para crear las condiciones necesarias para el buen funcionamiento de la nueva era laboral.

Se pueden establecer dos conclusiones generales en cuanto a salarios en los primeros diez años de TLCAN.

1. Los salarios reales para la mayoría de los mexicanos se han mantenido casi sin crecimiento, y en algunos casos como la agricultura son hoy más bajos que cuando el TLCAN entró en vigor. Este revés en los salarios es principalmente atribuible a la crisis del peso en 1994. Sin embargo, durante el periodo del TLCAN, el aumento en la productividad no se tradujo en un aumento salarial, como sucedió en periodos anteriores en México.

2. Los salarios mexicanos están divergiendo, en lugar de converger, de los salarios de Estados Unidos. El mexicano promedio tiene menor capacidad de compra ahora en comparación con un estadounidense que hace 10, 20 o quizás 30 años. El gobierno de Carlos Salinas vendió la idea de que el TLCAN llevaría a la calidad de vida del mexicano a converger con la calidad de vida de sus vecinos del norte. A una década de acuerdo comercial, todo parece indicar que se está divergiendo –por lo menos en los ingresos reales de las personas- lo cual hace más cuestionable la efectividad de lo prometido.

2.3.3 Migración.

“El éxodo multitudinario es la evidencia monumental de nuestra incapacidad como economía, como sociedad, para generar condiciones dignas de vida.”⁴⁹

Las características laborales de la economía mexicana han empujado a los individuos a buscar otras alternativas de desarrollo personal. Todos los eventos y acciones dentro de México tuvieron un impacto significativo en la migración. Por ejemplo, los cambios de políticas económicas o sociales durante los ochentas y noventas, los ajustes a estos cambios, y las crisis económicas de 1982 y 1994. La devaluación del peso (1994) elevó el desempleo e incrementó los ingresos para las familias que recibían las remesas de sus familiares que trabajaban en Estados Unidos, lo que provocó que fuera más atractivo irse a trabajar fuera de México. Sin embargo, la devaluación del peso no fue la única causa que afectó en el incremento de la emigración, también contribuyó la inmejorable situación

⁴⁹ Zepeda, Guillermo. “Expectativas de un acuerdo migratorio.” Milenio. 14 de noviembre (2004).

económica de Estados Unidos y sus bajas tasas de desempleo, las cuales rondaban en un 5.6%⁵⁰.

Es un hecho real que el TLCAN no frenó el flujo de mexicanos hacia Estados Unidos. Durante los doce años de acuerdo, el porcentaje de migración ha aumentado, lo cual, es más atribuible a los patrones históricos de migración, la crisis del peso, y lo atractivo de las oportunidades de empleo en Estados Unidos. No hay que dejar a un lado la pérdida masiva de empleos en el campo mexicano, los cuales no han sido sustituidos en igual proporción dentro de los otros sectores productivos.

Desde que el TLCAN entró en ejercicio en 1994 hasta el 2001, la visión generalizada de la población estadounidense hacia los emigrantes mexicanos era de aprecio por la contribución a su economía. Así, con circunstancias económicas favorables, y una política gubernamental dirigida a apoyar a las minorías se formó esta apreciación. Si el TLCAN había ayudado a generar una prosperidad inigualable en la historia de Estados Unidos, entonces por lo mismo tendría que haber mayor migración proveniente de México. Cuando el 11 de septiembre de 2001 llegó, las prioridades de la administración de George W. Bush se centraron en la seguridad de su país, y entre estos rubros entraba el tema de la migración con México. La visión del pueblo estadounidense cambió con respecto a los trabajadores mexicanos viviendo ilegalmente en su país. De ese día en adelante, cualquier descuido podría convertirse en una amenaza a la seguridad de Estados Unidos⁵¹.

A pesar de estos cambios, las políticas migratorias de Estados Unidos a partir del 2001 no han podido detener a los emigrantes mexicanos en su intento de buscar mejores

⁵⁰ Bean, Frank D. y Lindsay Lowell. "NAFTA and Mexican Migration to the United States." Sydney Weintraub, ed. NAFTA's Impact on North America: The First Decade. Washington, D.C.: The CSIS Press, 2004. p. 278.

⁵¹ *Ibid.* p. 263.

oportunidades de vida, en cambio, si han contribuido a que la población mexicana o de origen mexicana siga en aumento dentro de su sociedad. Ahora menos mexicanos se atreven a regresar a su país por las dificultades de pasar la frontera, por lo que deciden quedarse permanentemente. Si a esto la sumamos que el paso de mexicanos ilegales no ha disminuido significativamente, a pesar de las fuertes políticas de la patrulla fronteriza, entonces no habrá una reducción de la población mexicana dentro de la sociedad estadounidense.

En México el gobierno tiene la visión de la migración no como un grave problema social, sino como una prometedora fuente de divisas para las comunidades que sobreviven con los recursos enviados por sus familiares. Se calcula que entre 15 ó 20 mil millones de dólares ingresan anualmente a nuestro país por vía electrónica o de regreso con los emigrantes⁵². Sin embargo, parece no tener importancia los enormes costos humanos y sociales, que exponen al emigrante a la extorsión, al abuso, al engaño y, cada vez con más frecuencia, a la muerte. Y de este lado de la frontera implican desintegración familiar, angustia e incertidumbre.

Como ya vimos, la emigración hacia nuestros vecinos del norte, especialmente a Estados Unidos, no se ha reducido durante la primera década del TLCAN, tal y como lo esperaban los gobiernos de ambos países. Al contrario, se ha incrementado el flujo de personas. Existen varias causas que hacen más comprensible la expulsión de mano de obra a pesar del crecimiento económico y comercial en los últimos 11 años. La primera causa fue la crisis económica del 94, donde la calidad de vida del mexicano fue golpeada duramente cayendo a niveles de los años sesentas; otra causa es la concentración de las

⁵² Zepeda. op. cit.

fuentes de riqueza en la zona norte del país, y por su puesto el Distrito Federal, dejando sin posibilidades de desarrollo al resto de la República mexicana.

Estamos de acuerdo con Guillermo Zepeda que la migración de mexicanos es muestra de nuestra incapacidad como economía y sociedad para generar condiciones dignas de vida⁵³. El TLCAN no creó la desigualdad, tampoco, la migración como consecuencia de una economía ineficiente. El problema está internamente en una carencia de políticas de desarrollo para las zonas que quedaron fuera del mercado internacional. Tal vez por distracción o por falta de visión no se han implementado estrategias de desarrollo para las zonas marginadas, por lo cual debe ser una prioridad realizarlas y no dejar que la desigualdad social siga creciendo.

Si no se cambian las características de la migración que prevalece en México, este problema puede estallar en un cierre de las fronteras con Estados Unidos, lo cual perjudicaría al TLCAN. México es cada vez más dependiente de la migración, ya que actúa como una válvula de escape para los bajos salarios y el desempleo del país, puesto que genera una derrama económica que año con año alcanza cifras récord (se calcula en \$15,000 millones de dólares las remesas que entraron a nuestro país en 2004). Constituyendo así la segunda entrada de divisas al país sólo después de las ganancias del petróleo. Los índices porcentuales de mexicanos que cruzan la frontera cada año han disminuido sólo un 20% a partir del 2001, calculándose en 500,000 cruces fronterizos anuales siendo 400,000 indocumentados⁵⁴.

⁵³ *Ibidem*.

⁵⁴ Fernández de Castro, Rafael. "La reelección de Bush: oportunidad para reactivar las relaciones". *Foreign Affairs en Español*. Enero- marzo (2005): 1-3. Acceso 27 de enero, 2005 < <http://www.foreignaffairs-esp.org>. >. p. 1.

La migración es un reflejo de la caída en la calidad de vida del mexicano promedio en los últimos 11 años. Se debe aumentar la cantidad de empleo ofrecido para el pueblo de México, así como, aumentar la competitividad de los trabajadores, y la economía en general, para alcanzar mejores salarios que frenen un poco la migración. Aquí está la prueba que un acuerdo de libre comercio no es por sí solo un factor de desarrollo. El libre comercio es sólo una herramienta que ayuda a la economía, siempre y cuando se tenga la infraestructura necesaria para competir a nivel mundial, o por lo menos a nivel regional.

Finalmente, de acuerdo a Frank Bean, dos ejes centrales pueden frenar la emigración para las siguientes dos o tres décadas: el primero es el crecimiento económico que pueda tener México en los próximos años; y segundo, continuar con las políticas de control de la natalidad. En este último rubro México ha hecho las cosas bien, pasando de un promedio de 6.1 niños por mujer en 1974 a 2.4 niños por mujer en 1999. Si la tendencia continua, el tamaño de la fuerza laboral mexicana (número de personas que cada año buscan empleo) podría parar su crecimiento y comenzar a reducirse un poco entre el 2010 y 2015. Además, si el crecimiento económico mexicano sostiene niveles de 6 ó 7% al año, el número de trabajos en México puede ser equitativo con el tamaño de la fuerza laboral para el mismo período de tiempo⁵⁵.

Aún en el caso que esta tendencia se diera, la migración de mexicanos no se detendrá debido a dos factores: mucha de la migración que ahora ocurre o que ya se dio seguirá promoviendo más migración. Segundo, continuarán las razones económicas que incentiven a irse de México. Esta tendencia necesaria para detener la emigración está sujeta a los cambios estructurales que puedan realizarse en México con el fin de fortalecer su economía interna, así como sus instituciones democráticas y de seguridad. No existe otra

⁵⁵ Bean. op. cit. p. 278.

solución más que poner en orden los asuntos internos del país. Nadie vendrá a salvarnos de lo que dejemos de hacer en los próximos años.

2.3.4 Inequidad social y regional.

“The lessons left by the devastating experiment of reforming the economy is that balanced and sustainable economic growth can only be achieved if it comes accompanied by parallel social improvement, democracy and rational economic policy that serve the interests of the majority of the population, not just the few in power.”⁵⁶

Como ya hemos analizado, el impacto del TLCAN en comercio, inversión extranjera directa, crecimiento económico, y empleo es muy evidente. Las exportaciones de México a Estados Unidos y Canadá se incrementaron en un 225% (comparado con el 93% con el resto del mundo) de 1993 a 2001. El promedio anual de inversión extranjera directa en México se triplicó del periodo de 1987-93 a 1994-2000. El aumento de las exportaciones significó más de la mitad del incremento del PIB mexicano en el periodo 1993-2001, y más de la mitad de los empleos creados en el periodo 1994-2000⁵⁷.

Las estadísticas son contundentes, mostrando un panorama macroeconómico mejor del país ahora que hace diez u once años. Entonces la pregunta obligada sería: ¿por qué no se reflejan estos beneficios en las estadísticas de pobreza y desigualdad en México? De acuerdo a los análisis ya escritos sobre el tema de desigualdad y pobreza en México, podemos entender que existen tres grandes factores de estudio sobre el problema en relación con el TLCAN. Éstos son:

⁵⁶ Clement. op. cit. p. 207.

⁵⁷ Scott, John. “Poverty and Inequality.” Sydney Weintraub. ed. NAFTA’s Impact on North America: The First Decade. Washington, D.C.: The CSIS Press, 2004. p. 309.

- a) Centralización del crecimiento económico en sectores productivos y regiones que exportan sus productos.
- b) Desigualdad de ingresos entre personas. Aún perteneciendo al mismo sector productivo.
- c) No Convergencia de sociedades: México- Norteamérica.

Los puntos a y b son referentes a la inequidad interna del país. Mientras que el punto c se refiere a la convergencia de desarrollo social entre los países de América del Norte. Comenzaremos viendo los asuntos de inequidad interna, para posteriormente referirnos a las características de divergencia entre las sociedades de México y las otras dos pertenecientes al TLCAN.

Para Rubio, el problema de inequidad y pobreza en México, como efecto de la liberalización comercial, se centra en la concentración de esta mejoría económica casi exclusivamente en empresas y regiones que exportan cada vez más. En otras palabras, los resultados comerciales y de inversión del TLCAN son una realidad, pero los beneficiarios no son muchos⁵⁸. En términos de sectores económicos, durante el periodo de 1993-99 las exportaciones manufactureras crecieron 190% mientras que las exportaciones agrícolas se expandieron sólo 60%. Las diferencias en estructura económica han afectado a muchas regiones del país, por ejemplo, los tres estados más pobres en México sólo contribuyen juntos al 7.3% del PIB nacional, contando con el 10.6% de la población total mexicana⁵⁹. Esto quiere decir que las regiones productoras de manufacturas tuvieron tres veces más crecimiento que las que se dedican casi exclusivamente al sector agrícola.

⁵⁸ Rubio, Luis. Políticas económicas del México contemporáneo. op. cit. p. 22.

⁵⁹ Scott. op. cit. p. 309.

El norte y el valle de México, donde se concentra la mayor parte de las empresas integradas al TLCAN, han sentido los beneficios del libre comercio. En cambio, los estados del sur del país han tenido muy poco beneficio para su población a partir del acuerdo. De hecho, la diferencia económica-social entre estas dos regiones del país se ha incrementado en los últimos once años. No hay que dejar de lado que la inequidad regional no es un fenómeno nuevo ocasionado por el TLCAN. Sin embargo si fue el acuerdo quien detonó un crecimiento mayor de la desigualdad interna mexicana⁶⁰.

Existen muchas causas que afectan directamente a la pobreza y la desigualdad en México. Para John Scott, las primeras causas se relacionan con los acontecimientos que hicieron que la economía creciera en un promedio anual de 1% entre 1984 y 2000. Estos hechos son las caídas de la economía en dos ocasiones en los últimos 25 años, la crisis de la deuda (1982) y la crisis del peso (1995), así como la desaceleración de la economía de Estados Unidos a partir del 2000. Con este crecimiento tan bajo de la economía en dos décadas es casi imposible reducir la brecha económica dentro del país.

Segundo, el acceso físico a los grandes mercados de bienes y de educación puede ser el determinante más importante para la atracción de las empresas a esas regiones. Si se dotara de la infraestructura necesaria de transporte entre el norte y el sur, sin la necesidad de pasar por la capital, es probable que el TLCAN de mayores oportunidades de crecimiento a estos estados. Los mayores beneficios en los empleos se han dado en el sector manufacturero y en las maquilas que se concentran cerca de la frontera norte, mientras que la extrema pobreza en México se centra en el sector primario (campesinos de subsistencia) en el sur del país.

⁶⁰ Weintraub. op. cit. p. 16.

Tercero, el principal factor individual que limita la habilidad de la gente pobre a participar en el mercado y sacar mejores beneficios, es la educación. A partir del periodo pos-TLCAN, se ha dado un cambio en la distribución del ingreso personal basado en tres factores: 1) la distribución de las oportunidades de educación, 2) el costo de estas oportunidades, y 3) su nivel de uso en el mercado. Esto quiere decir que el TLCAN trajo mejoras económicas para los trabajadores de alto nivel escolar, y redujo el bienestar de los trabajadores no calificados⁶¹.

Estas tres causas han tenido un gran efecto en la desigualdad y la ineficacia en la lucha contra la pobreza. Apenas van doce años, y el proyecto de crecimiento es a largo plazo, sin embargo, si no se intensifica pronto un programa destinado a nivelar estos tres aspectos, será cada vez más complicado avanzar al desarrollo sostenido. Se debe empezar por reconocer que el Estado es el principal promotor de la igualdad dentro de su sociedad⁶².

La experiencia ha mostrado que el mercado no puede jugar ese papel de creador de oportunidades para los que no las tienen. El mercado sólo puede regular la creación de la riqueza en un ambiente de libre competencia entre sujetos con las mismas capacidades. De hecho, en la realidad, ningún Estado practica ni ha practicado en su totalidad una economía de libre mercado. Siempre existen sectores protegidos por los gobiernos debido a la sensibilidad ante la competencia internacional, o por ser sectores estratégicos para la seguridad del país. Por otra parte, los gobiernos de países desarrollados siempre han jugado un rol importante, si no es que único, en la creación de igualdad de oportunidades para la sociedad. La economía de mercado en los países desarrollados nunca ha funcionado como la distribuidora eficiente de los bienes, y sí el Estado.

⁶¹ Scott. op. cit. p. 312.

⁶² Chomsky. op. cit. p. 30.

No hay que confundir que por los resultados de inequidad y pobreza el libre mercado es el principal mal, y por ello el Estado deba de tomar su lugar como generador de desarrollo económico. Al contrario, el Estado debe generar las condiciones necesarias para que el libre comercio sea aprovechado por todos los individuos de una sociedad. Los resultados secundarios del TLCAN, en cuanto a desigualdad y pobreza, dejan en evidencia que en México no existen esas garantías para la participación en igualdad de condiciones de toda la población.

Continuemos con lo referente a la desigualdad de ingresos en México. Según Audley, La desigualdad en materia de ingresos ha estado en aumento en México desde la entrada en vigor de TLCAN, lo cual revirtió una breve tendencia decreciente a principios de los años noventa. Comparado con el periodo anterior al TLCAN, el 10% de los hogares con más altos ingresos han aumentado su proporción del ingreso nacional, mientras que el 90% restante han disminuido su participación o simplemente no han experimentado cambio alguno⁶³. En el cuadro 2.21 se muestra la distribución del ingreso en América del Norte, en lo cual se aprecia claramente que México tiene grandes problemas en la equidad social. El índice de Gini en México es de 54.6 lo cual es un tanto preocupante⁶⁴. También, con el cuadro 2.21 se puede concluir que 80% de la población mexicana tiene el 40.9% del ingreso total del país, mientras que el 20% restante de la población acapara el 59.1% del ingreso total.

2.21 Distribución del ingreso en América del Norte.

Porcentaje del ingreso.

⁶³ Audley. op. cit.

⁶⁴ Nota: el índice de Gini mide la manera en que se da la distribución del ingreso entre individuos o familias dentro de una economía. Un índice de Gini de 0 equivale a perfecta igualdad y de 100, equivale a perfecta desigualdad. Fuente: World Bank. 2005 World Development Indicators. Sin paginación.

País	Año	índice de Gini	10% más bajo	20% más bajo	Segundo 20%	Tercer 20%	Cuarto 20%	20% más alto	10% más alto
Canadá	1998	33.1	2.5	7	12.7	17	22.9	40.4	25
México	2000	54.6	1	3.1	7.2	11.7	19	59.1	43.1
Estados Unidos	2000	40.8	1.9	5.4	10.7	15.7	22.4	45.8	29.9

Fuente: World Bank. 2005 World Development Indicators.

La desigualdad regional dentro de México también ha aumentado, revirtiendo una tendencia de largo tiempo hacia la convergencia de los ingresos regionales. Durante la época de la economía cerrada, la desigualdad de ingresos y la desigualdad regional en México tenían una tendencia a la baja. Es decir se iba paulatinamente hacia la convergencia regional en cuestión de ingresos. A partir de la entrada en vigor del TLCAN, esta tendencia viró hacia la concentración del ingreso en regiones –principalmente en el norte y parte del centro de la República- y personas.

Como ya vimos, la causa de la divergencia de ingresos se puede explicar debido a que las regiones y familias más pobres dentro de México, han entrado al TLCAN sin el equipo necesario para alcanzar los beneficios del libre comercio. Esta falta de equipo se refiere a dos áreas principales: 1) el capital humano e 2) incapacidad de adaptación a los mercados internacionales. Como Scott afirma, la principal causa que limita al individuo a participar en los mercados internacionales es la preparación o educación⁶⁵. Aunque no podemos olvidarnos de la falta de factores productivos que también impactan directamente en la pobreza. Por ejemplo, la tecnología, los recursos para la producción, y la infraestructura de transporte. Si tenemos todos los problemas juntos, entonces se necesita

⁶⁵ Scott. op. cit. p. 310.

un cambio estructural de la economía mexicana para poder construir las bases de un mercado interno más fuerte y competitivo.

Finalmente, la convergencia económica entre los trabajadores de México y Estados Unidos no se ha movido positivamente desde que el TLCAN entró en vigor. En los datos proporcionados en el subcapítulo 2.3.2 referente a salarios, vimos que hoy en día el trabajador mexicano tiene menor capacidad de compra que un estadounidense hace 30 ó 40 años. Según datos del *U.S. Department of Labor*, el salario mínimo aceptado en cualquier parte de Estados Unidos debe ser de \$5.15 dólares la hora de trabajo. Mientras que en México la Comisión Nacional de Salarios Mínimos acepta que el salario mínimo para un trabajador por jornada laboral es de \$46.80 pesos mexicanos. La diferencia de ingresos en términos reales es de 10 veces más lo que gana un trabajador estadounidense con respecto a su contraparte mexicana. Claro, suponiendo que ambos ganan el salario mínimo permitido por sus gobiernos.

En la tabla 2.22 se muestra el PIB per cápita en la región de América del Norte además de algunos indicadores que muestran las disparidades de ingreso y la pobreza.

Para Scott, las diferencias de ingreso entre México y los Estados Unidos pueden ser explicadas por las brechas institucionales entre los dos países en términos de contabilidad, estabilidad política, efectividad gubernamental, calidad de regulación, el estado de derecho, y control de la corrupción⁶⁶. En otras palabras, las instituciones mexicanas no garantizan un ambiente de respeto y confianza necesario para el buen funcionamiento de la sociedad, y su participación en los mercados laborales y de bienes. Por otra parte, Shaikh nos dice que las causas que producen estas diferencias entre países desarrollados y no desarrollados es la

2.22 Condiciones económicas y sociales en Norteamérica.

⁶⁶ Scott. op. cit. p. 317.

	Canadá	México	Estados Unidos
Población (millones).	31.9	106.2	293.6
Población urbana %.	79%	75%	79%
PIB per cápita en paridad de poder de compra, 2003 (US\$).	\$31,400	\$9,300	\$37,600
Expectativa de vida en años.	79	75	77
Muerte infantil por cada 1,000 nacimientos.	5.2	24.9	6.7
Promedio de años escolares, población entre 25-64 años.	12.9	7.4	12.7

Fuente: Bane, Mary Jo, y Rene Zenteno. "Poverty and Place in North America". Faculty Research Working Papers Series. Harvard University, 2005. p. 2.

misma "competencia" que el neoliberalismo promueve, ya que el mercado funciona de la misma manera entre naciones⁶⁷. Los fuertes contra los débiles. De esta manera el mercado es utilizado como una herramienta para que los estados con capacidad pongan sus productos y servicios en mercados donde no se cuenta con la capacidad de producir lo que compran. La competencia es desigual entre naciones subdesarrolladas y desarrolladas lo cual genera las divergencias sociales. Como sea, cualquiera de estas dos razones nos lleva al mismo punto de solución. El fortalecimiento interno de la economía, mediante la reestructuración de las instituciones.

Por otra parte, de acuerdo a datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), México ha reducido sus tasas de pobreza e indigencia entre 2002 y 2004. Las disminuciones fueron de 2.4 puntos porcentuales en pobreza y 0.9 puntos porcentuales en indigencia. Mientras que en los últimos diez años, la disminución de la pobreza en México ha sido mayor a 13 puntos porcentuales, y la indigencia en casi 10

⁶⁷ Shaikh. op. cit.

puntos porcentuales⁶⁸. Es importante mencionar que estos datos de la CEPAL muestran la tendencia de disminución de la pobreza e indigencia en las áreas rurales, ya que en las áreas urbanas la tendencia es a aumentar estos índices. En la tabla 2.23 se muestran los indicadores de pobreza e indigencia en los hogares y en la población de México. Los cuales desde 1996 han venido disminuyendo, y creemos que de no ser por la crisis de 1995 estos índices de pobreza e indigencia serían mucho mejores.

2.23 México: indicadores de pobreza e indigencia. (En porcentajes).

	Hogares y población bajo la:			
	Línea de pobreza		Línea de indigencia	
	Hogares	Población	Hogares	Población
1996	43.4	52.9	15.6	22.0
2000	33.3	41.1	10.7	15.2
2002	31.8	39.4	9.1	12.6
2004	29.8	37.0	8.7	11.7

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Panorama social de América Latina, 2005. p. 71.

Los avances en pobreza e indigencia han mejorado indiscutiblemente en México a partir de 1996, cuando la economía comienza su recuperación. El problema es que se recupera de índices muy elevados de marginación, pobreza, e indigencia. Nuevamente creemos que podrían ser mejor los datos en estos aspectos, si se hubiera evitado la crisis de

⁶⁸ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Panorama social de América Latina, 2005. p. 68.

1995, además de implementar mejoras en las instituciones y políticas encaminadas a mitigar estos problemas. Ahora, una estrategia base de crecimiento para la reducción de la pobreza puede ser más o menos efectiva dependiendo de los prospectos de crecimiento y los cambios distributivos que acompañen al crecimiento⁶⁹. La efectividad de reducir la pobreza se basa en tasas de crecimiento económico sostenidas y un cambio distributivo equitativo (o en muchas ocasiones dando prioridad a las regiones marginadas del mercado). A diez años de acuerdo comercial es necesario hacer un cambio distributivo dirigido a conectar las regiones marginadas al mercado Norteamericano. De otra forma, la desigualdad que atrapa a la pobreza no podrá ser disminuida.

Norris C. Clement y John Scott proponen tres políticas a seguir para combatir la desigualdad y la pobreza interna.

1. Invertir en la educación de los futuros trabajadores de las familias pobres.
2. Construir infraestructura de comunicaciones y transportes que conecten a las regiones pobres del sur con los mercados del norte.
3. Promover programas de soporte para permitir la emigración de actividades poco remuneradas, por ejemplo la producción de maíz y frijol, a actividades más productivas dentro de nuestra agricultura de exportación.

Los primeros dos puntos son instrumentos a largo plazo, sin embargo, serán beneficiosos para cerrar la brecha económica agravada durante los primeros diez años de TLCAN. El tercer punto no es nuevo ni innovador, ya que desde la entrada en vigor del acuerdo comercial se han aplicado una serie de programas de transición de los sectores y personas más pobres y vulnerables, lo lamentable es que han fracasado en la abrumante

⁶⁹ Scott. op. cit. p. 312.

mayoría de los casos. Al campo le queda poco tiempo para adaptarse antes de que se abra completamente la competencia al sector (para el 2008), y las tendencias marcan un rotundo colapso del campo mexicano.

En cuanto a la brecha entre la sociedad de México y sus contrapartes de Norteamérica, Clement propone una mayor cooperación en la región para superar estos problemas. Sobre todo Estados Unidos debe ser el más preocupado en solucionar las diferencias de ingresos entre las sociedades miembros del TLCAN. Debido a que se traduciría en menor migración hacia los mercados estadounidenses, y mayor control de su seguridad fronteriza. Algo muy parecido a lo que proponen autores como Robert Pastor, Peter Hakim, y Robert Litan. Ellos piden la creación de instituciones tripartitas, como un “Banco de desarrollo Norteamericano”, que apoyen el desarrollo de infraestructura e inversión en México para evitar que el TLCAN fracase⁷⁰. Lo cual sería excelente como punta de lanza a la convergencia social mexicana, sin embargo, no hay que olvidar que el cambio primordial se debe de dar internamente. Se ha avanzado en la disminución de la pobreza e indigencia, sin embargo, todavía los datos de distribución del ingreso y la convergencia económica regional son muy dispares. También siguen siendo altos los índices de pobreza a pesar de la mejora en los últimos años.

A doce años de entrar en vigor el TLCAN, los índices macroeconómicos de México se han comportado de manera estable, y en algunos casos de manera ascendente. Es cierto que el rotundo éxito en la mejora del comercio exterior y la inversión extranjera directa no se ha reflejado en mejora para la economía en general, y el bienestar de las personas en

⁷⁰ Ver: Pastor, Robert A. Toward a North American Community: Lessons from the Old World for the New. Washington DC: Institute for International Economics, 2001.

particular. Mientras no se logre un crecimiento económico mayor, junto a una reducción de los índices de natalidad en México, el problema del bienestar social seguirá pendiente. Hay que dejar en claro que la vinculación de la economía mexicana a los mercados internacionales a través del TLCAN, se ha dado de manera eficiente. El problema se centra en las cuestiones internas que frenan el crecimiento económico y una mejor vinculación con el exterior, lo cual llevaría a un mejor aprovechamiento del TLCAN.