

LA INTEGRACIÓN MÉXICO-ESTADOS UNIDOS A TRAVÉS DEL TLCAN*

*Miguel Ángel Vázquez Ruiz***

Resumen

En el presente artículo se discuten los saldos para México de los años de vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. A través de la revisión de distintos indicadores se demuestra que el tratado ha tenido un impacto paradójico para el país: para estar en condiciones de competir con Norteamérica, la política económica le ha apostado a la estabilidad fiscal, monetaria y de tipo de cambio; la apertura externa favorecida por el acuerdo comercial se expresa en un gran crecimiento del comercio exterior, soportado en la presencia de capital extranjero; pero ambos aspectos –estabilidad e internacionalización de la economía– han sido insuficientes para generar crecimiento, empleo, frenar la migración y mejorar la calidad de vida de los mexicanos.

Abstract

The present article shows the balances for Mexico since the North America Free Trade Agreement was signed in 1993. The analysis of different indicators demonstrates that the treaty has had a paradoxical impact in the country: in order to be able to compete with North America, the economic policy has bet to the fiscal, monetary and currency stability; the external opening favored by the commercial agreement is expressed in a great growth of foreign trade, supported by the presence of foreign capital; both –stability and economy internationalization– haven't been enough to generate growth, employment, stop migration and to improve the quality of life of the Mexicans.

* Enviado para su publicación en la revista *Latitud Sur* de Argentina el 18 de enero de 2006.

** Profesor-investigador del Departamento de Economía de la Universidad de Sonora, México.

Introducción

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que involucra a México, Estados Unidos y Canadá desde 1993, año en que se firmó para entrar en vigor el siguiente, arroja saldos que es necesario conocer y analizar. No obstante que el grado de internacionalización de la economía mexicana cada año es mayor, que la inversión extranjera directa se ha incrementado y que los indicadores macroeconómicos mantienen una relativa estabilidad, la economía ha mantenido un crecimiento mediocre, por debajo de las tasas históricas, los niveles de desempleo son mayores, los salarios reales continúan deteriorándose y el flujo de mexicanos hacia Estados Unidos, sigue creciendo. Asimismo, aun cuando existe la política de parte del gobierno mexicano de diversificar su integración económica con los distintos bloques económicos del mundo, donde se incluye la posibilidad del ALCA, a partir del TLCAN los márgenes de autonomía de la política económica se han reducido y el grado de centralidad económica con Estados Unidos ha aumentado. El propósito del presente artículo es hacer una evaluación, a través de distintos indicadores, de los saldos económicos y sociales que el proceso de integración económica con América del Norte le ha dejado a México.

En el caso mexicano el resto de los países de América Latina tienen un espejo donde mirarse, ante la eventualidad de que el ALCA se haga realidad.

Finalmente una observación de carácter metodológico. Las estadísticas utilizadas fueron pensadas a partir de la fecha previa a la entrada en vigor del tratado, 1993, hasta el 2004; empero, por problemas en las fuentes originales de información en algunos casos esta condición no se cumple y los datos difieren en un año, comienzan en 1994 y cierran el 2003. De cualquier manera, las tendencias generales del análisis se mantienen y son válidas.

I. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte en el ámbito de la teoría

El proceso de integración formal entre los países de América del Norte, particularmente entre México y Estados Unidos, comenzó a darse con retraso con respecto a las pautas que desde principios de los cincuenta del siglo pasado marcaron los países europeos a partir

de la formación de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero en 1951, que en la actualidad ha evolucionado hasta la formación de la Unión Europea integrada en la actualidad por 25 países; pero también respecto a los postulados teóricos sobre la materia que en 1950 iniciaron con Jacob Viner (1977: 89-102) y su planteamiento de las uniones aduaneras, que en teoría y en la práctica ha evolucionado hacia formas de integración más avanzadas como lo son el Mercado Común y la Unión Económica. Las aportaciones clásicas de Viner sobre las uniones aduaneras defienden la tesis de que la especialización entre países que han decidido integrarse, por una parte genera "creación de comercio", pero por otra también puede incurrir en el "efecto desviación del comercio". Para ello el intercambio comercial debe basarse en la reducción o desaparición de aranceles entre países miembros, y en la fijación de aranceles comunes respecto de terceros países. Este sería el primer paso a dar entre países interesados en avanzar en la construcción de procesos de integración económica, especialmente de carácter comercial. Pero hay otras formas de integración más desarrolladas.

Según Balassa (1964) la lógica de la integración económica entre países es un proceso que se inicia con la formación de una zona o área de libre comercio que se sustenta en la reducción o desaparición de aranceles para hacer fluido el intercambio comercial entre países; el paso siguiente de la integración es la constitución de una unión aduanera, donde además de liberalizar el comercio se establecen aranceles comunes con respecto a otros países. Posteriormente vienen otras formas de integración que van más allá de lo estrictamente comercial: el Mercado Común, que además incorpora la libre movilidad de los factores de la producción; y la Unión Económica, donde, además, los países participantes están también de acuerdo en aplicar políticas económicas comunes.

Vista la integración económica en la perspectiva anterior, México estaría apenas transitando por la primera etapa, es decir, por la zona de libre comercio. Sin embargo, esto es una verdad a medias, en virtud de que las relaciones económicas históricas entre México y Estados Unidos, han tenido el matiz de la integración informal. Esto es particularmente cierto a partir de la década de los ochenta del siglo pasado hasta los años previos a la firma del Tratado de Libre Comercio en 1993. Durante esos años, en materia comercial se inició el desmantelamiento del sistema arancelario que condujo

a la entrada al GATT en 1986; asimismo, sistemáticamente se avanzó, en la modificación de la ley de inversiones extranjeras que se flexibilizó hasta permitir la entrada del capital extranjero en áreas estratégicas de la economía como las minerales, la propiedad del suelo para uso agrícola e inclusive en determinados campos de la producción de electricidad y de la transformación del petróleo. Paralelamente se avanzaba en una especie de mercado laboral "integrado" en la medida en que el flujo migratorio hacia Estados Unidos se incrementaba intensamente, y sobre todo que la economía estadounidense absorbía. Bajo estas condiciones reales, el Tratado de Libre Comercio con América de Norte, vino a negociar y sancionar los términos de un proceso de integración económica en marcha, en mucho rebasado por el intercambio comercial.

La entrada en vigor del TLCAN en enero de 1994, marcó la voz de arranque para que el gobierno mexicano entrara en una intensa dinámica de negociaciones de tratados de libre comercio con los distintos bloques y sub-bloques económicos del mundo. Así, según se puede observar en el cuadro 1 entre el uno de enero de 1994 y el uno de abril del 2005, entraron en vigor 12 tratados que involucran a 33 países.

CUADRO 1: TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE MÉXICO CON EL MUNDO

Tratado	Países	Publicación en D.O.F	Entrada en vigor
TLCAN	Estados Unidos y Canadá	20 de diciembre de 1993	1 de enero de 1994
TLC-G3	Colombia y Venezuela	9 de enero 1995	1 de enero de 1995
TLC México-Costa Rica	Costa Rica	10 de enero de 1995	1 de enero de 1995
TLC México-Bolivia	Bolivia	11 de enero de 1995	1 de enero de 1995
TLC México- Nicaragua	Nicaragua	1 de julio de 1998	1 de julio de 1998
TLC México-Chile	Chile	28 de julio de 1999	1 de agosto de 1999
TLCUUEM	Unión Europea	26 de junio de 2000	1 de julio de 2000
TLC México-Israel	Israel	28 de junio de 2000	1 de julio de 2000
TLC México-Triangulo del Norte	El Salvador, Guatemala y Honduras	14 de marzo de 2001	15 de marzo de 2001 El Salvador y Guatemala, 1 de junio de 2001 con Honduras
TLC México-AELC	Islandia, Noruega, Liechtenstein	29 de junio de 2001	1 de julio de 2001
TLC México-Uruguay	Uruguay	14 de julio de 2004	15 de julio de 2004
AAE México-Japón	Japón	31 de marzo de 2005	1 de abril de 2005

FUENTE: Secretaría de Economía de México.

de rasgos muy heterogéneos. Pero si bien se han firmado esta gran diversidad de acuerdos comerciales, el eje central de la integración económica sigue siendo con Estados Unidos. Esto lo explica el hecho de que ambos países comparten 3,141 kilómetros de frontera común e históricamente, como ya se mencionó, han mantenido una intensa relación que rebasa los aspectos estrictamente comerciales e incluye presencia comercial, inversión extranjera directa e indirecta, financiera, migratoria y cultural. Todo esto, naturalmente influenciado y prácticamente determinado por el hecho de que la relación es entre dos naciones de dimensiones económicas muy distintas, profundamente asimétricas. Los saldos de esta dinámica orientada por el TLCAN, se pueden valorar en los apartados siguientes.

II. Vicisitudes del crecimiento

Una de las dificultades más fuertes que México ha tenido que enfrentar durante los últimos diez años, es la relacionada con el crecimiento de la economía. Durante los años de TLCAN, la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) muestra una tendencia de altibajos muy intensos en el ciclo económico, lo cual tiene efectos negativos profundos si le añadimos que la década previa fue prácticamente de estancamiento económico. Particularmente en el sexenio 1982-1988, en el cual se sitúan los orígenes del modelo exportador de manufacturas, el crecimiento fue de tendencia hacia cero; los años que siguieron fueron de incipiente recuperación, observadas en el hecho de que en el lustro 1990-1995 la tasa promedio de crecimiento fue de 1.26 por ciento. Según se puede observar en el cuadro 2 es importante destacar la caída de 6.2 por ciento del PIB en 1995, como resultado del llamado "error de diciembre" de 1994. A partir de esa profunda caída comenzó a darse un proceso de recuperación económica, expresada en tasas positivas que fluctuaron entre el 3.6 y 6.8 por ciento entre 1996 y el 2000, atribuibles a los efectos competitivos logrados durante la primera mitad de operación del TLCAN. Con el nuevo siglo la economía mexicana entró en una etapa de desaceleración económica que condujo a que el crecimiento promedio entre el 2001 y el 2003 fuera de 0.67 por ciento. En promedio, el crecimiento entre 1994 y el 2003 fue de 2.6 por ciento. Estos datos contrastan con las tasas históricas que muestran que entre 1940 y 1982 la tasa geométrica de crecimiento

anual fue de 6.6 por ciento, mientras que la del ingreso por habitante lo hizo en 3.6 por ciento; en cambio, entre 1983 y el año 2000 la economía creció en un 2 por ciento y el ingreso por habitante en 0.1 por ciento (Romero, 2003: 69).

Como se puede observar, en el marco de una economía que ha apostado todo al libre mercado, llevando como bandera el TLCAN, México ha sido incapaz de retomar una senda de crecimiento exitosa, de ahí que desde el ámbito no oficial de la economía se propongan vías alternativas donde se compaginen los aspectos propios de la política económica de corto y mediano plazo, con estrategias que impulsen transformaciones estructurales de largo plazo. En este sentido, por una parte se necesitaría que los instrumentos de política fiscal, monetaria y de tipo de cambio, más allá de ser sólo anclas para la estabilidad como ha sucedido en los últimos diez años, logren una configuración que sea para el crecimiento; y por otra, desde una perspectiva inspirada en Schumpeter, alentar el crecimiento de largo plazo, introduciendo nuevos métodos de producción que impulsen una dinámica de destrucción creativa que abra nuevas líneas de producción, tanto para el mercado interno como para el externo (Casar y Ros, 2004: 58).

CUADRO 2
TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL
1994-2004

Año	Tasa de crecimiento
1994	4.4
1995	-6.2
1996	5.2
1997	6.8
1998	5
1999	3.6
2000	6.6
2001	0
2002	0.7
2003	1.3
2004	4.4

FUENTE: INEGI de México

III. Sustitución del consumo nacional por extranjero

En la medida en que las economías del mundo se han abierto más a la competencia externa, paralelamente a las dinámicas de la globalización, los mercados "nacionales" han visto modificar significativamente la composición y el origen de las mercancías. Es decir, los componentes importados cada vez son mayores. Según se puede observar en el cuadro 3, entre 1993 y 2003 los componentes de la oferta y demanda final de bienes y servicios han cambiado significativamente. En 1993 la oferta total del país estaba integrada por un 83.9 de PIB y el 16.1 de productos de importación; diez años después, en 2003, el PIB significaba un 73.2 por ciento de la oferta total y las importaciones el 26.8 por ciento. De este tema se pueden sacar dos conclusiones: por un lado el TLCAN ha sido el vehículo para ofrecerle al consumidor mexicano una gran diversidad de mercancías; pero por otro se puede observar que hay una importante sustitución de bienes y servicios nacionales por extranjeros, que evidentemente se da en desmérito de los productores nacionales.

CUADRO 3
OFERTA Y DEMANDA TOTAL DE BIENES Y SERVICIOS 1993-2003

(Millones de pesos a precios constantes de 1993 y porcentajes)

	1993			2003			2003/1993	Promedio Anual %
	\$	%	%/PIB	\$	%	%/PIB	Var %	
Oferta	1,497,055	100	119.2	2,230,208	100	136.6	49	4.9
PIB	1,256,196	83.9	100	1,633,076	73.2	100	30	3
Importación (bienes y servicios)	240,859	16.1	19.2	597,132	26.8	36.6	147.9	14.8
Demanda	1,497,055	100	119.2	2,230,208	100	136.6	49	4.9
Consumo total	1,041,739	69.6	82.9	1,341,569	60.2	82.1	28.8	2.9
Consumo privado	903,174	60.3	71.9	1,183,095	53	72.4	31	3.1
Consumo del gobierno	138,565	9.3	11	158,474	7.1	9.7	14.4	1.4
Formación bruta de capital fijo	233,179	15.6	18.6	310,882	13.9	19	33.3	3.3
Variación de existencias	30,597	2	2.4	20,932	0.9	1.3	-31.6	-3.2
Exportación (bienes y servicios)	191,540	12.8	15.2	556,825	25	34.1	190.7	19.1

FUENTE: UNITÉ con datos de INEGI, tomado de: David Márquez Ayala, "TLCAN. 10 Años", *La Jornada*, 22 de marzo de 2004 (Reportaje económico).

IV. Dinámica del comercio exterior

El comercio exterior de México en el marco de una economía de mercado ha transitado por varias etapas. La primera corresponde a la especialización en productos primarios y abarca desde el último cuarto del siglo XIX hasta la gran crisis de 1929-32; la segunda concierne al periodo de industrialización a través de sustitución de importaciones y comprende desde esta última fecha hasta finales de la década de los setenta, pero debido al énfasis que se puso en el desarrollo del mercado interno, las exportaciones dejaron de ser el motor del crecimiento económico.

Luego siguieron los años donde el petróleo se convirtió en la principal plataforma de exportación del país; comprenden desde finales de los setenta hasta los años de inicio del TLCAN, en 1994, cuando las exportaciones petroleras comienzan a perder peso relativo en el conjunto del comercio exterior, para dar paso a una etapa que se prolonga hasta la actualidad y que tiene su principal característica en el auge de la exportación de manufacturas.

La manera como el comercio exterior de México se ha incrementado a partir del TLCAN es indiscutible. Como se puede observar en el cuadro 4, entre el año previo a la entrada en vigor del tratado 1993 y el 2004, el comercio total se ha multiplicado por 3.2, las exportaciones se incrementaron en 218 por ciento y las importaciones lo hicieron en 161 por ciento.

Según la Secretaría de Economía de México, el índice de exportaciones de México con países con tratados de libre comercio entre 1993 y el 2003 creció a 325 por ciento, mientras que el índice de exportaciones del país, con países sin tratado de libre comercio lo hizo en 216 por ciento. Esto, según la misma fuente, coloca al país como la octava "potencia comercial mundial" y la primera en América Latina, con una participación del 44 por ciento en las exportaciones y un 49 por ciento en las importaciones globales de la región.



CUADRO 4: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MÉXICO 1993-2004
(Miles de millones de dólares)

Concepto	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Var. 04/93
Exportaciones	51.9	60.9	79.5	96.0	110.4	117.5	136.4	166.5	158.4	160.8	164.9	189.2	265%
Importaciones	65.4	79.3	72.4	89.4	109.8	125.2	142.0	174.5	168.3	168.7	170.6	197.3	202%
Comercio total	117.3	140.2	151.9	185.4	220.0	242.7	278.4	340.9	326.8	329.4	335.4	386.5	229%

FUENTE: Secretaría de Economía de México.

Del comercio total que México realiza con el mundo, geográficamente domina Estados Unidos. Si bien es cierto que en los primeros años de vigencia del tratado la relación comercial con el vecino del norte, según se puede ver en el cuadro 5 llegó a superar el 80 por ciento del comercio total, a partir del año 2001 se observa una caída no desdeñable, lo cual sugiere que la competitividad propia de la inercia de los primeros años del TLCAN, comienza a deteriorarse ante el influjo de economías como la China, que ha desplazado a México como el primer socio comercial de Estados Unidos.

CUADRO 5: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MÉXICO CON EE.UU.
(miles de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial	% del comercio con el mundo
1993	42,850,883	45,294,657	88,145,540	-2,443,774	75.2
1994	51,645,113	54,790,525	106,435,638	-3,145,412	75.9
1995	66,272,736	53,828,503	120,101,239	12,444,233	79.0
1996	80,574,025	67,536,107	148,110,132	13,037,918	79.8
1997	94,184,783	82,002,214	176,186,997	12,182,569	80.0
1998	102,923,931	93,258,369	196,182,300	9,665,562	80.7
1999	120,392,852	105,267,318	225,660,170	15,125,534	81.0
2000	147,685,529	127,534,441	275,219,970	20,151,088	80.7
2001	140,296,464	113,766,791	254,063,255	26,529,673	77.7
2002	143,047,941	106,556,727	249,604,668	36,491,214	75.7
2003	146,802,733	105,685,865	252,488,598	41,116,868	75.0
2004	165,111,274	109,558,224	274,669,498	55,553,050	71.0

FUENTE: Secretaría de Economía, con datos del Banco de México.

Respecto de la composición del comercio exterior de México, es de subrayar que además de la exportación de petróleo, frutas, hortalizas y productos pesqueros, la parte fuerte en tasas de crecimiento promedio anual la constituyen los productos eléctrico y electrónico (17 %), textil y confección (16.4 %) y equipo de transporte y autopartes (13.0 %); asimismo, las mayores tasas de crecimiento promedio anual en importaciones las aportaron los productos eléctrico y electrónico (10.1%) y metal básico (11.6%).¹

Lo anterior tiene correspondencia con el tipo de industria maquiladora de exportación que opera en México. En efecto, un dato que no se puede soslayar al hacer la evaluación del incremento espectacular del comercio exterior mexicano a partir de la entrada en vigor del TLCAN, es el peso de las maquiladoras, de origen preponderantemente estadounidense, ya que sus exportaciones crecieron en una tasa promedio anual de 10.95 por ciento, mientras que las importaciones lo hicieron en un 10.77 por ciento. La participación de las maquiladoras en el total de las exportaciones durante el periodo central de estudio, una década, fue en promedio 48.79 por ciento anual, mientras que las importaciones lo hicieron en un 44.97 por ciento (véase cuadros 6 y 7).

CUADRO 6

SECTOR EXTERNO Resumen del Comercio Exterior Exportaciones (Millones de Dólares)						
Periodo	Total	Maquiladoras	No Maquiladoras	tc total	tc maquiladoras	tc no maquiladoras
1994	60,882	26,269	34,613			
1995	79,542	31,103	48,438	30.65%	18.40%	39.94%
1996	96,000	36,920	59,080	20.69%	18.70%	21.97%
1997	110,431	45,166	65,266	15.03%	22.33%	10.47%
1998	117,459	53,083	64,377	6.36%	17.53%	-1.36%
1999	200,245	136,391	72,538	70.48%	156.94%	12.68%
2000	245,922	166,455	86,987	22.81%	22.04%	19.92%
2001	158,443	76,881	81,562	-35.57%	-53.81%	-6.24%
2002	160,763	78,098	82,665	1.46%	1.58%	1.35%
2003	164,922	77,467	87,455	2.59%	-0.81%	5.80%
2004*	90,871	41,663	49,209			

FUENTE: INEGI-México.

Como puede observarse tanto en la estructura como en el dinamismo que aportan al comercio exterior estas firmas tienen un peso fundamental, pero también son muestra del alto grado de vulnerabilidad externa de la economía mexicana, expresado, por ejemplo, en el hecho de que a partir del traslado de maquiladoras a China, por razones competitivas, entre el 2001 y el 2003, el desempleo en México se agudizó.

CUADRO 7

SECTOR EXTERNO Resumen del Comercio Exterior Importaciones (Millones de Dólares)						
Periodo	Total	Maquiladoras	No Maquiladoras	tc total	tc maquiladoras	Tc no maquiladoras
1994	79,346	20,466	58,880			
1995	72,453	26,179	46,274	-8.69%	27.91%	-21.41%
1996	89,469	30,505	58,964	23.49%	16.53%	27.42%
1997	109,808	36,332	73,476	22.73%	19.10%	24.61%
1998	125,373	42,557	82,817	14.18%	17.13%	12.71%
1999	192,384	141,975	91,566	53.45%	233.61%	10.56%
2000	236,167	174,458	112,749	22.76%	22.88%	23.13%
2001	168,396	57,599	110,798	-28.70%	-66.98%	-1.73%
2002	168,679	59,296	109,383	0.17%	2.95%	-1.28%
2003	170,546	59,057	111,489	1.11%	-0.40%	1.93%
2004*	92,226	32,293	59,933			

FUENTE: Ibid.

V. Inversión extranjera directa

La inversión extranjera directa ha sido una constante en la historia económica de México, donde ha tenido al menos tres grandes etapas:

a) De finales del siglo XIX a la revolución para derrocar a la dictadura de Porfirio Díaz iniciada en 1910, donde el capital extranjero ocupaba espacios estratégicos para el desarrollo nacional en actividades como la minería y la explotación de petróleo.

b) La del México posrevolucionario que a partir de la constitución de 1917 a través del artículo 27 puso límites a la presencia extranjera, hasta llegar a las nacionalizaciones, como la del petróleo en 1938.

c) Y la etapa neoliberal de 1982 a la actualidad, que a su vez se

puede dividir en dos momentos: uno, el de la modificación al artículo constitucional mencionado, que cambió los términos de la propiedad de la tierra favoreciendo la privatización de formas sociales de producción como la ejidal y la comunal, así como la presencia del capital extranjero en áreas clave para el desarrollo como la minería y las zonas costeras; además dicha reforma de la constitución dejó abierta la posibilidad para la presencia extranjera en el petróleo y en la generación de electricidad. El segundo momento corresponde a los años del TLCAN, que ha puesto en manos extranjeras la principal palanca para el desarrollo con que cuenta un país, el sistema financiero. Con excepción de Banorte, un banco del estado norteño de Nuevo León, el resto de la banca está dominada por el capital extranjero: Banamex fue vendido al Citigroup de Estados Unidos, Bancomer a BBVA de España, Serfin a Santander también de España y Bital a HSBC de Inglaterra. Como puede observarse con el tratado, que en sentido estricto es únicamente un acuerdo comercial, no sólo se libera el comercio, sino también la entrada de inversión extranjera directa.

Un punto adicional es que en el caso de algunas modalidades de inversión extranjera directa, existe una mínima integración con la economía mexicana. En este sentido el ejemplo clásico es la industria maquiladora de exportación, que después de cuarenta años de tener presencia en el país, sólo incorpora entre 1 y 3 por ciento de insumos y materias primas producidas en México; lo mismo acontece con los llamados *clusters* industriales de la actualidad, cuyos grados de eslabonamiento con las empresas de los lugares donde se instalan nuevas empresas, automotrices por ejemplo, es prácticamente insignificante. En esta lógica, la nueva inversión extranjera directa no cuenta con eslabones productivos donde se destaque significativamente la producción nacional.

Respecto a los orígenes de la inversión extranjera, en el cuadro 8 se observa que de los otros dos países que integran el bloque de América del Norte, el lugar destacado lo ocupa Estados Unidos, seguido muy lejos de Canadá. El total de inversión extranjera directa acumulada entre 1994 y marzo de 2004, es de 134, 581 millones de dólares, de los cuales el 62 por ciento corresponde a Estados Unidos y el 3.4 a Canadá. Por bloques de países, el 65.4 de la inversión extranjera proviene de América del Norte, el 24.3 de la Unión Europea, el 9.6 de un grupo de países seleccionados,

donde Chile y Uruguay tienen una participación de 0.1. De dicha inversión acumulada el 48.1 por ciento se canalizó a la industria manufacturera y el 34 por ciento a los servicios, preponderantemente financieros, de seguros y fianzas.

VI. Empleo e impactos sociales

Uno de los talones de Aquiles de la economía mexicana es el relacionado con la generación de empleo. Las tasas de desempleo que aparecen en el cuadro 9, que únicamente cuantifican la desocupación en el medio urbano, soslayando el rural, son el primer indicio del problema. Con una población económicamente activa que se incrementa en 1, 200 000 personas anualmente, y una capacidad de absorción laboral menor al 50 por ciento, más los rezagos producto de la reestructuración de las empresas, el redimensionamiento del Estado y la sustitución de mano de obra directa por tecnología, el TLCAN no ha respondido a las expectativas de crear nuevas plazas con mejores salarios. Por el contrario, durante los últimos años la migración hacia Estados Unidos se ha incrementado, sin que ello signifique que el desempleo decrezca. En efecto, entre 1994 y 2003 se incorporaron al mercado laboral 9.3 millones de personas, creándose sólo 3 millones de empleos en el sector formal (32.3 por ciento), mientras el resto (67.7 por ciento) se refugió en la informalidad, en la migración más allá de la frontera mexicana o de plano en el desempleo total.²

Durante los primeros años de vigencia del tratado, los cálculos mostraban que por cada punto de crecimiento del PIB se generaban 200 mil empleos, de tal manera que para absorber el incremento anual de la población económicamente activa se necesitaba crecer a tasa del 6 por ciento; en la actualidad, el gobierno del presidente Vicente Fox ha reconocido que la relación se redujo a la mitad³, de tal manera que para ocupar a más de un millón de jóvenes que cada año presionan el mercado laboral, se necesitaría un crecimiento del PIB de al menos 12 por ciento anual, lo cual se presenta totalmente fuera de cualquier posibilidad real, según lo corroboran las tendencias históricas, particularmente las de los años de aplicación del TLCAN.

A los problemas de generar nuevos empleos, así como la destrucción de los que existen, habría que añadirle el impacto en los ingresos de las personas que sí cuentan con un puesto de trabajo.

CUADRO 8
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR BLOQUES DE PAÍSES

Países y bloques	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004(enero-marzo)	1994-2004 (Acumulado)	%
TOTAL	10.659.2	8.332.9	7.748.7	12.192.6	8.289.2	13.205.5	16.585.7	26.775.7	13.628.2	9.738.5	7,424.8	134,581.0	100
América de Norte	5.721.6	5.656.0	5730.3	7.726.6	5.595.6	7.715.8	12,584.3	21.504.4	8,608.6	5516.4	1,587.8	87947.4	65.4
Estados Unidos	4.980.9	5,485.8	5,188.2	7,486.5	5,387.3	7,092.5	11,919.6	20,516.3	8,423.7	5,354.6	1,592.4	83,427.8	62.0
Canadá	740.7	170.2	542.1	240.1	208.3	623.3	664.7	988.1	184.9	161.8	-4.6	4519.6	3.4
Unión Europea	1,943.5	1,840.1	1,145.1	3,173.6	2,053.9	3,722.7	2,827.6	4,034.3	3,836.7	3,541.2	4,694.5	32,804.2	24.3
Otros países	3,003.1	836.8	873.3	1292.4	639.7	1767	1173.8	1237	1182.9	680.9	1142.5	13829.4	10.3

FUENTE: elaboración propia en base a datos de la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera

Desde que entró en vigor el TLCAN a la fecha, los salario mínimos reales indican una pérdida de poder adquisitivo del 80 por ciento. La información sobre el salario horario de las manufacturas mexicanas respecto de las estadounidenses, indica que en 1980 representaba un 22 por ciento, relación que cayó al 12 por ciento en 1983, se recuperó a un 15 por ciento en 1994, y volvió a caer en 1996 a un 8 por ciento, y para el 2000 se había recuperado en tan sólo un 10 por ciento (Álvarez, 2004:10).

En términos generales, el TLCAN no ha podido abatir la pobreza endémica del país. El número de hogares que sobreviven en la pobreza ha crecido en 80 por ciento desde 1984, sin que los efectos del acuerdo detengan esa tendencia, que hoy se manifiesta en el hecho de que el 70 por ciento de la población viva debajo de la línea de la pobreza. En términos absolutos se habla de 40 millones de mexicanos en pobreza extrema.⁴

CUADRO 9

Tasa General de Desempleo Abierto Anual por principales áreas urbanas		
PERIODO	Cobertura Actual (32 Ciudades)	Cobertura Anterior (48 Ciudades)
1994		3.7
1995		6.2
1996		5.5
1997		3.73
1998		3.16
1999		2.5
2000		2.2
2001		2.42
2002	2.7	2.7
2003	3.29	

FUENTE: INEGI. Encuesta Nacional de Empleo Urbano.

Conclusiones y reflexiones

Los años de integración de México con América del Norte, a través del TLCAN, han transitado de un cúmulo de expectativas positivas a una realidad que por sí misma cuestiona sus bondades. En este sentido, en la actualidad existen propuestas tanto para renegociarlo, como para profundizarlo, en lo que se dado en llamar un TLCAN plus.

Por lo pronto, las evidencias demuestran la acentuación del ciclo económico de México, en función del de Estados Unidos (el grado de correlación es de 0.64)⁵. En el marco de esta supeditación, la política económica ha seguido un excesivo itinerario de estabilización, que si bien ha logrado controlar variables como finanzas publicas, inflación y tipo de cambio, la economía se ha visto incapacitada para emprender una senda larga de crecimiento y por el contrario, en los años del presente siglo la tendencia ha sido regresiva. Es decir, la estabilidad, en vez de propiciar crecimiento, ha favorecido el estancamiento. Una de las consecuencias de la caída del PIB es que la demanda nacional de mercancías deba de ser satisfecha por una oferta compuesta cada vez más por productos de importación. Dicho de otra manera: el país vive una creciente desnacionalización del consumo.

La caída del producto no ha obstado para que México haya tenido un crecimiento exponencial del comercio con el exterior, en particular con Estados Unidos, país a donde se envían más de dos tercios de las exportaciones y con quien se tiene una balanza comercial superavitaria, que en mucho se explica por el hecho de que casi el 50 por ciento de las exportaciones son productos de maquiladoras. Por el contrario el comercio con la Unión Europea y Asia es deficitario. Empero, no hay que perder de vista el hecho de que China ha desplazado a México como el segundo proveedor del principal proveedor

Por otro lado, la inversión extranjera directa se ha incrementado respecto a los años previos del TLCAN, en varios espacios fundamentales de la economía: manufacturas básicamente compuestas por maquiladoras; corporaciones multinacionales de la industria automotriz, que tienen un ínfimo grado de integración con la economía nacional; del comercio, como Wal-Mart, que ha venido a marcar modalidades distintas de consumo; y en el ámbito financiero, donde México se ha quedado sin política de crédito autónoma,

al haber cedido el sistema bancario al capital trasnacional.

Socialmente, los impactos del TLCAN, no han sido menores. En la actualidad el país cuenta con 104 millones de habitantes, de los cuales 43.4 millones (41.7 por ciento) son población económicamente activa. Aun cuando ésta venía creciendo anualmente en 1 millón 200 mil personas, durante el 2003 lo hizo en un millón 883 mil, lo que evidentemente es un factor más de presión para el mercado laboral, el cual ha tenido dos salidas: engrosar las filas de la informalidad o emprender el camino de la migración hacia Estados Unidos. Esto es particularmente importante, porque uno de los factores que el ex presidente Carlos Salinas vendió en Estados Unidos para lograr la firma del tratado fue la retención de la mano de obra en el país. Pero resultó todo lo contrario: según datos del Consejo Nacional de Población, en la actualidad viven en Estados Unidos alrededor de 10 millones de personas nacidas en México, cifra que en los últimos diez años se ha duplicado, alimentada por una migración anual según el Consejo de Población de 400 mil personas, cifra que no coincide con fuentes estadounidenses como el Pew Hispanic Center, que en algún momento sostuvo que a partir del 2000 el número de migrantes anuales ha sido 600 mil, prácticamente la mitad del incremento anual de la población económicamente activa.

Las condiciones del mercado laboral se pueden resumir así: incremento creciente de personas en edad de trabajar; creación de fuentes de trabajo donde predominan las contrataciones por obra determinada, por encima del trabajo de contratación estable; aumento del trabajo informal y de la migración internacional. Todo ello conjugado, ha sido un factor de presión para empujar los salarios a la baja, tanto en México, como en Estados Unidos.

Una de las grandes paradojas producto del TLCAN es que la debilidad del mercado laboral y la migración creciente de mexicanos hacia Estados Unidos se ha traducido en fuente sistemática de divisas para el país. Como se puede observar en el cuadro 10, el envío de remesas durante los últimos años ha crecido sistemáticamente, a tal grado que han rebasado los ingresos anuales por turismo e inversión extranjera directa.

Finalmente, un proceso de integración a través del libre comercio implica, además de crear comercio entre los países involucrados, encontrar formas de complementariedad entre las partes que intervienen. En el caso de México, aun cuando la relación económica

y social se ha intensificado en el marco del TLCAN, el país, en el mejor de los casos, parece paralizado, porque en otros se advierte un franco retroceso. A partir de esto, la experiencia dice que es necesario replantearse los términos de la integración desde una perspectiva latinoamericana, donde cada país y/o conjunto de países, a partir de su propia base endógena, redefine y controle su integración a los procesos globales.

CUADRO 10: REMESAS DE TRABAJADORES MIGRANTES A MÉXICO

Año	Millones de Dólares	Crecimiento respecto al año anterior
1989	1,680	
1990	1,980	17.85
1991	2,414	21.92
1992	3,070	27.17
1993	3,333	8.57
1994	3,475	4.26
1995	3,673	5.7
1996	4,224	15
1997	4,865	15.17
1998	5,627	15.66
1999	5,910	5.03
2000	6,280	6.26
2001	8,895	41.64
2002	9,814	10.34
2003	13,396	36.5
2004	16,612	24.0

FUENTE: Banco de México

Bibliografía básica

Álvarez, Alejandro (2004) "A 10 años del TLCAN. ¿Apetitosa neocolonia de jóvenes sin futuro?", revista *Memoria* 187, septiembre.

Balassa, Bela (1964), "Types of Economic Integration", en Fritz Machlup *Economic Integration Worldwide, Regional, Sectoral* (Proceedings of the Fourth Congress of the International Economic Association, Budapest, 1964, Londres, Macmillan, 1976.

Banco de México. Información estadística. www.banxico.org.mx.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. www.inegi.gob.mx

Márquez Ayala, David, "TLCAN. 10 años" (Reporte Económico), *La Jornada*, 15, 22 y 29 de marzo de 2004.

Nadal, Alejandro et al. (2003), "Los siete mitos del TLC", *La Jornada*, 30 de noviembre (Suplemento Masiosare).

Romero, José (2003) "Sustitución de importaciones y apertura comercial: resultados para México", en Alicia Puyana (coordinadora), *La integración económica y la globalización. ¿Nuevas propuestas para el proyecto latinoamericano?*, México, FLACSO-Plaza y Valdés.

Secretaría de Economía de México. www.economía.gob.mx.

Viner, Jacob, (1977), "Teoría económica de las Uniones Aduaneras. Una aproximación al libre comercio", en S. Andic y S Teitel (selección de lecturas), *Integración económica*, México, Fondo de Cultura Económica (*El Trimestre Económico*. Lecturas 19).

Bibliografía complementaria

Aspe, Pedro (2005), "Nuestro Futuro en América del Norte", revista *Nexos* 332, agosto, pp. 19-22.

Bailey, John (compilador) (2003), Impactos del TLC en México y Estados Unidos. *Efectos subregionales del comercio y la integración económica*, México, FLACSO (México), Georgetown University y Miguel Ángel Porrúa.

Hernández Laos, Enrique (1991), "El ABC del TLC", revista *Nexos* 165, septiembre, pp. 47-51.

Heredia Zubieta, Carlos (2005), "La cohesión económica y social en América del Norte", revista *Nexos* 332, agosto, pp. 28-32.

Rubio, Luis (2005), "Norteamérica: La oportunidad y nuestra complejidad", revista *Nexos* 332, pp. 23-27.

Salinas de Gortari, Carlos (2004) Diez años de TLCAN y el fracaso de Cancún, *De Foreign Affairs En Español*, Enero-Marzo.

Witker, Jorge (2005) (coordinador), *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Evaluación Jurídica: Diez años después*, México, UNAM (Instituto de Investigaciones Jurídicas).

Notas

¹ Datos de la Secretaría de Economía de México para el periodo 1993-2003.

² Alejandro Nadal, et al., "Los siete mitos del TLC", *La Jornada*, 30 de noviembre de 2003 (suplemento Masiosare).

³ Declaración del presidente Vicente Fox, diario *La Jornada*, 28 de agosto de 2004.

⁴ Alejandro Nadal, et al., op.cit.

⁵ *El Financiero*, 16 de julio de 2004 (Informe especial: mayor integración, siguiente paso con el TLCAN).