



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

“EL EMPLEO EN MÉXICO TRAS EL TLCAN”

TESINA

PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE
LICENCIATURA EN ECONOMÍA

PRESENTA

SOTO MARTÍNEZ NAYELI ESTEPHANIA



DIRECTOR DE TESINA:

DR. ROBERTO VALENCIA ARRIAGA

CIUDAD UNIVERSITARIA, CD. MX., 2022



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

ÍNDICE

Agradecimientos.....	3
Introducción.....	4
Capítulo I: Marco Teórico	7
Introducción	7
1.1 Teoría Hecksher-Ohlin.....	8
1.2 Teoría de los Factores Específicos.....	15
Capítulo II: Firma del TLCAN.....	24
2.1 Precedentes de la firma del TLCAN.....	24
2.1.1. Desarrollo estabilizador también llamado “el milagro mexicano” 1950-1970... 24	
2.1.2. Desarrollo compartido 1970-1976.	28
2.1.3. Auge petrolero.....	31
2.1.4 Comercio internacional	36
2.2 Puntos que se firmaron el TLCAN y el ACLAN.....	38
Capítulo III: El empleo tras el TLCAN.....	49
3.1 Importaciones y Exportaciones de bienes manufactureros.....	49
3.2 Evolución de los salarios tras el TLCAN	51
3.3 Población ocupada	54
3.4 PIB per cápita.....	56
3.5 Paradoja Leontief, modelo de insumo producto para México y Estados Unidos.	58
3.6 Migración.....	61
3.7 La participación de China en el área del TLCAN.....	63
3.8 T-MEC	69
Conclusiones.....	75
Bibliografía.....	80

Agradecimientos

Agradezco a mi mamá que con su apoyo y guía en la vida no sería la persona que soy, a mi abuelita Andrea que siempre creyó en mí hasta el final.

A mi amigo Carlos Flores que me apoyo durante todo este largo proceso, y especialmente a mi asesor Roberto Valencia que, sin sus conocimientos, paciencia y su gran disposición no hubiera logrado esto.

Introducción

En la década de 1980 en México se dio un cambio fundamental en la forma de llevar la economía, debido a la recesión económica que se estaba presentando, por la creciente deuda externa, el aparente agotamiento del modelo Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) el cual estaba enfocado en la protección de la industria nacional y la disminución de los ingresos fiscales debido a la caída de los precios del petróleo. Se pasó de una economía proteccionista y regulada por el Estado a una economía de mercado abierta al comercio internacional.

Al replegar al Estado de la economía comenzó la privatización de las empresas estatales y la búsqueda de acuerdos comerciales internacionales, ya que el eje de crecimiento económico se buscaría a través de las exportaciones e inversiones privadas, dando por resultado un crecimiento en el producto y con ello un crecimiento en el empleo. Comenzó esta transición con la firma del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) en 1986 y culminó con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

El TLCAN es un instrumento jurídico que establece las reglas para el comercio internacional y la inversión comercial entre Canadá, Estados Unidos de América y México. El cual entró en vigor el 1 de enero de 1994, este instrumento es importante porque con ello se concretó la apertura comercial en México, dejando atrás el intervencionismo del Estado en la economía. Se esperaba que, creando una zona de libre comercio con estas dos potencias económicas, las empresas mexicanas tendrían acceso a uno de los más importantes y grandes mercados, además entrarían a México inversiones privadas, se inducirían las exportaciones y lograr con esto el desarrollo del país.

El empleo es vital en cualquier economía ya sea países en desarrollo o desarrollados, ya que los empleos bien remunerados y justos otorgan a la población los ingresos necesarios que les permiten satisfacer sus necesidades y no buscar en otros países una mejor calidad de vida.

Por ello el entonces presidente de México Carlos Salinas de Gortari aseguraba que con este acuerdo la población saldría beneficiada, ya que se crearían más empleos, los salarios incrementarían por lo que se eliminaría gradualmente la migración de mexicanos hacia Estados Unidos.

Sin embargo, la firma de este acuerdo provocó un gran debate debido a la gran asimetría económica y social de los tres países involucrados, los sindicatos estadounidenses y canadienses veían el acuerdo como una posibilidad de que se hiciera un dumping social debido a los salarios bajos y el no cumplimiento de las leyes laborales en México, haciendo de este un país atractivo para las inversiones y se produjera la salida de empleos de Estados Unidos a México. Por su parte en México se temía que al tener una zona de libre comercio los productores mexicanos perdieran poder de mercado al no poder competir con los precios.

Debido a las grandes diferencias laborales que se tenían entre México y Estados Unidos, el congreso estadounidense propuso firmar un acuerdo laboral paralelo al TLCAN llamado Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN), y así no modificar el acuerdo comercial.

Es por ello que en este trabajo se analizara si las teorías neoclásicas del comercio internacional se cumplen en el caso de la economía mexicana, si el TLCAN logró estimular las exportaciones manufactureras e inversiones privadas dando por resultado la generación de empleos manufactureros, de mejores salarios y si se logró la disminución de la migración hacia Estados Unidos.

El presente trabajo se conforma de 3 capítulos. En el capítulo 1 se presentan las teorías neoclásicas del comercio internacional que nos explican porque los hacedores de políticas optaron por una apertura comercial. El primero llamado modelo Heckscher-Ohlin desarrollado por los economistas Eli F. Heckscher en 1919 en su artículo “The effect of foreign trade on the distribution of income” y Bertil Ohlin que basándose en ese artículo escribió “The theory of trade” en 1924. Esta teoría nos dice que los países abiertos al comercio internacional deben especializarse en el factor productivo del que tienen relativamente abundancia ya que eso determinara su nivel de exportaciones e importaciones. El segundo modelo revisado es el de Factores Específicos desarrollado por Paul Samuelson y Ronald Jones en 1971, el cual postula que en la producción de bienes sólo el factor trabajo puede trasladarse de un sector a otro, llegando con esto a una convergencia en el precio de este factor.

En el segundo capítulo revisaremos los precedentes económicos que llevaron a México de una economía proteccionista a una economía de mercado, dejando de lado la intervención del Estado en la producción e inversión, poniendo como eje central del crecimiento

económico a las exportaciones y la inversión privada, ya que se creía que la intervención del Estado provocaba distorsiones en los mercados de bienes y factores productivo. En el mismo capítulo veremos cuáles eran los objetivos y que se esperaba del TLCAN, además se expone la razón por la cual fue necesario crear un acuerdo laboral paralelo al TLCAN llamado Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN).

En el tercer capítulo, se presentan datos empíricos de los tres países miembros antes y después de la implementación del TLCAN, veremos si las exportaciones e inversiones privadas resultantes de la apertura comercial se tradujeron en la generación de empleo manufacturero, si se llegó a una convergencia salarial y si la migración disminuyó resultado de mejores oportunidades laborales en México. Por último las conclusiones a las que se llegan.

Capítulo I. Marco Teórico

Introducción

Cerezo (2013) señala que el modelo Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) que estuvo vigente de 1940-1980 se caracterizaba por la sustitución de importaciones de bienes manufactureros para la producción interna, por lo cual era necesario importar bienes de capital del exterior, aplicar medidas de protección y estímulos fiscales a sectores manufactureros para lograr el despegue industrial de la economía mexicana, sin embargo debido a la inestabilidad generada por el déficit comercial, el déficit fiscal, la inflación, el desempleo, la inestabilidad del tipo de cambio, la fuga de capitales, el desequilibrio de la balanza de pagos y la crisis de deuda, el gobierno se vio en la necesidad de buscar otra forma de llevar la economía mexicana.

Tras el agotamiento del modelo Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) y en medio de la recesión provocada por la crisis de deuda externa y de divisas de 1982 el gobierno inicio una estrategia de liberalización comercial como parte de un “programa de ajuste estructural” (Sachs, 1987 citado *por Ruíz 2020*). De acuerdo con Tovar, R. (2016) en el sexenio de Miguel de la Madrid (1982-1988) se admitió que el nivel de protección a la industria nacional había sido excesivo y que esto no había resultado en un aumento en la productividad y en la competitividad de los productos industriales nacionales. Se propuso racionalizar la protección y que el comercio internacional exigía que fuera de doble vía, ya que el mundo pedía reciprocidad, por lo cual se tenía que aceptar la competencia extranjera.

Ruiz (2020) afirma que después de 40 años de ser una economía altamente protegida, la nueva política de libre comercio ocasiono que México se abriera totalmente al comercio de bienes y servicios con el exterior. El proceso, que en un principio fue gradual, se aceleró a mediados en 1986 cuando México se incorporó al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)¹ hoy convertido en la Organización Mundial de Comercio (OMC), y alcanzó su máximo nivel con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994.

¹ El objetivo del GATT era reducir gravámenes y restricciones al comercio de mercancías.

En el gobierno de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) ya encaminados en esta nueva forma de llevar la economía, señala Tovar (2016) que en la primera mitad de este sexenio los procesos de desregulación y privatización fueron consistentes con la creación de una economía abierta orientada a la competencia en los mercados internacionales.

En su sexenio se firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) un acuerdo comercial con dos de las principales economías del mundo Canadá y Estados Unidos de América, Ruíz (2020) afirma que la estrategia consistía en inducir las exportaciones, particularmente de las manufacturas sin los subsidios del Estado, dando por resultado un crecimiento en el producto y el empleo.

Se esperaba que los productores mexicanos tendrían la oportunidad de hacer negocios con uno de los mercados más grandes del mundo como lo es Estados Unidos de América, contando así con un motor de crecimiento apoyado en el extranjero. Además, llegando a la convergencia salarial fortaleciendo así el mercado interno, lo que haría que productores orientados al mercado nacional, también saldrían beneficiados de esta dinámica aumentando el poder adquisitivo de consumidores internos, encontrando en esto una estrategia de crecimiento hacia dentro (Leal y Valencia, 2018).

Los modelos que nos darán las bases para entender porque se esperaba que con el comercio internacional países en desarrollo como México obtendrían un crecimiento en el producto y una convergencia salarial son el modelo Hecksher-Ohlin el cual postula que una economía debe basar su comercio internacional tomando en cuenta la abundancia de los factores de la producción de los cuales tiene relativamente abundancia. Y el modelo de factores específicos el cual postula que con el comercio internacional se llega a una convergencia salarial.

1.1 Teoría Hecksher-Ohlin

El teorema de Hecksher- Ohlin, es desarrollado por los economistas Eli F. Heckscher en 1919 en su artículo “The effect of foreign trade on the distribution of income” y Bertil Ohlin tomando en cuenta ese artículo escribió “The theory of trade” en 1924.

El comercio internacional está dominado por el enfoque de libre comercio, según el cual las ventajas comparativas resultantes de un mercado libre de intervención pública deben ser las

que determinen las exportaciones e importaciones que efectúa cada nación. Es por ello que la pieza teórica fundamental de este enfoque es el modelo Hecksher-Ohlin (H-O) (Ros, 1990).

De acuerdo con el teorema H-O, al participar en el comercio internacional en condiciones de libre mercado, un país optimiza su producción y consumo cuando especializa su economía, en las áreas de producción en las que posee ventajas comparativas que se derivan de su dotación relativa de factores productivos, obteniendo a cambio los bienes que produce internamente con desventajas comparativas (Ruiz, 2020).

El modelo trata en resumen de un país que exporta los bienes que puede producir a un costo en términos monetarios inferior al resto del mundo; estos costos dependen de los precios relativos de los factores de producción, en tanto que estos precios dependen a su vez de la abundancia relativa de ellos dentro del país. Por lo que un país exportara los bienes en cuya producción se utilizan de modo intensivo sus recursos relativamente abundantes, e importará productos que utilizan con intensidad sus factores relativamente escasos (Ros, 1990).

El comercio se entablará siempre que en la etapa inicial haya relaciones de costos diferentes en ambos países, pero en la etapa siguiente, se alcanzará una situación de equilibrio, con costos relativos iguales en los dos países. Por lo que el comercio internacional hace que los precios de los productos tiendan a igualarse en todo el mundo (Ros, 1990).

El comercio internacional se debe en gran medida a las diferencias de recursos de los países, una economía tenderá a ser relativamente eficaz en la producción de bienes que son intensivos en los factores en los que el país está relativamente mejor dotado. Por lo que los países tienden a exportar los bienes cuya producción es intensiva en los factores productivos de los que tienen una dotación abundante (Krugman y Obstfeld, 2006).

El modelo Hecksher-Ohlin para una economía abierta tiene los siguientes supuestos:

- 1) hay dos países uno denominado local (México) y otro denominado el extranjero (E.U.A) que comercian entre sí.
- 2) producen los mismos dos bienes, automóviles y maíz.
- 3) Los dos países tienen los mismos gustos y, por tanto, idénticas demandas relativas de maíz y automóviles cuando se enfrentan a los mismos precios relativos de los bienes.

- 4) Cuentan con la misma tecnología por lo que cuentan con tierra y trabajo para la producción de automóviles y maíz.
- 5) La única diferencia entre los dos países está en sus recursos, ya que México tiene más ratio de trabajo y tierra y E.U.A tiene más ratio tierra y trabajo (Krugman y Obstfeld, 2006).

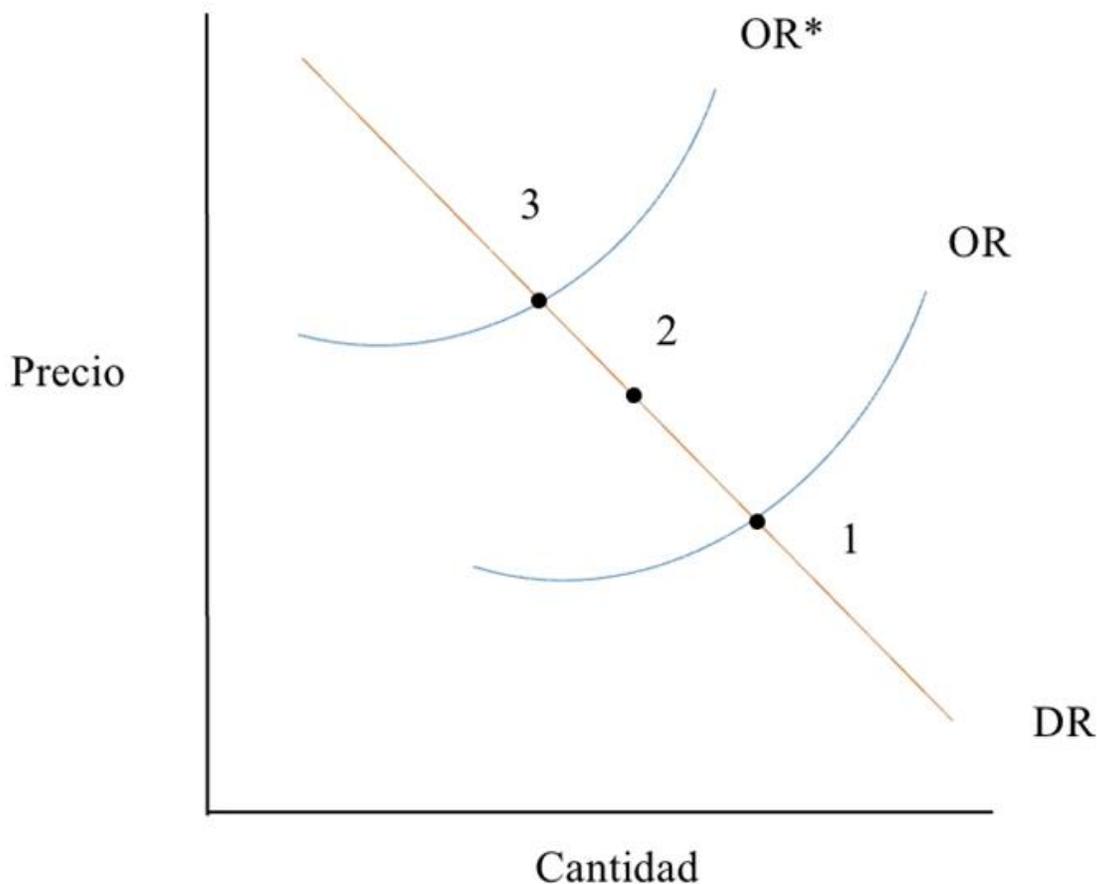
Los dos países a comerciar serán el país local y el país extranjero, el primero tiene una relación entre trabajo y tierra mayor que el extranjero por lo que es abundante en trabajo y el extranjero al tener una relación mayor entre tierra y trabajo se dice que es abundante en tierra.

Cuando una economía es cerrada la producción de un bien debe ser igual a su consumo, pero cuando existe comercio internacional esto no es necesario, la cantidad de bienes producida puede ser diferente a la consumida (Krugman y Obstfeld. 2006).

Los bienes a producir serán automóviles y maíz, para la producción de automóviles se necesita más trabajo-tierra mientras que para la producción de maíz se ocupa más tierra-trabajo. Como la producción de automóviles utiliza intensivamente trabajo, la frontera de posibilidades de producción del país local (la FPP son las combinaciones posibles de bienes que puede producir la economía utilizando todos los recursos disponibles, también representa el coste de oportunidad ya que siempre se tendrá la disyuntiva entre producir una menor cantidad de un bien para conseguir una unidad más del otro) con relación a la del extranjero está más desplazada hacia afuera, en la dirección de los automóviles, así que permaneciendo todo lo demás constante nuestro país tiende a producir relativamente más automóviles que maíz.

Ya que con el comercio se llega a una convergencia en los precios relativos, los precios de los automóviles respecto al maíz serán igual, pero como los países difieren en la abundancia de sus factores, dado una ratio entre el precio de los automóviles y del maíz, el país local producirá una mayor ratio de automóviles y maíz que el extranjero (E.U.A), así que el país local tendrá una mayor oferta de automóviles. Por lo que la curva de oferta relativa del país local se sitúa a la derecha del extranjero (Krugman y Obstfeld. 2006).

Gráfica 1. Convergencia de precios relativos.



Fuente: Elaboración propia con información de Krugman, Obstfeld y Melitz, (2006).

Pero ¿cómo se llega a esta convergencia en los precios relativos? En la gráfica 1, vemos las funciones de oferta relativa del país local OR y la oferta relativa del país extranjero OR^* , la curva de demanda relativa DR que se supone es la misma para ambos países. En el punto 1 vemos el equilibrio del país local siendo una economía cerrada, es decir si no hubiera comercio el costo de la producción de automóviles sería bajo ya que al contar con más oferta de factor trabajo, el costo de ese factor es menor.

En el punto 3 muestra el equilibrio del extranjero también con una economía cerrada, vemos que los precios de los automóviles son altos con respecto al país local ya que al contar con

poca oferta de trabajo el precio de este factor es mayor, por lo que el costo de producción de automóviles aumenta, pero en el punto 2 vemos el equilibrio de los precios cuando el país local y el extranjero comercian.

El modelo supone que al comerciar internacionalmente el precio de los factores y el precio de los bienes tienden a igualarse, ya que, al utilizar el factor más abundante en la producción, en el caso del país local el trabajo, la demanda de este factor aumentará respecto a la tierra, aumentando así su costo, haciendo que los precios de los automóviles incrementen por lo que disminuirá su consumo en el país local. Sin embargo, como se comentó anteriormente cuando los países se abren al comercio internacional su producción puede diferir a la cantidad consumida, y el exceso puede ser vendido al país extranjero. Al venderlos al país extranjero incrementa la oferta de automóviles por lo que los precios de los mismos bajaran, así como el precio del trabajo ya que al no ocupar intensivamente ese factor la oferta subirá, disminuyendo el precio del factor trabajo, llegando a un punto intermedio donde los precios del país local y el extranjero llegan a un equilibrio.

Sin embargo, la economía no puede gastar más de lo que gana. El valor de su consumo debe ser igual al valor de su producción (R. Krugman & Obstfeld, 2006). En otras palabras, la cantidad que importara está limitada por la cantidad que puede exportar.

En el país local el incremento del precio relativo de los automóviles da lugar a un incremento en el consumo del maíz respecto al consumo de automóviles y a una disminución de la producción relativa del maíz, por lo que se convierte en un exportador de automóviles y en un importador de maíz al ser más barato el del extranjero. En el extranjero la reducción del precio relativo de los automóviles provoca un aumento en el consumo de automóviles respecto al maíz y a una disminución de la producción de automóviles, por lo que se convierte en un exportador de maíz y un importador de automóviles (R. Krugman & Obstfeld, 2006).

En el equilibrio, las exportaciones de automóviles del país local deben ser exactamente iguales a las importaciones de automóviles del extranjero, y las importaciones de maíz por parte del país local deben ser exactamente iguales a las exportaciones de maíz del extranjero. Los países tienden a exportar los bienes cuya producción es intensiva en los factores de los que tienen una dotación abundante (R. Krugman & Obstfeld, 2006).

Por lo que México al contar con mayor factor trabajo se especializara en la producción de bienes que contengan más trabajo, en este caso los automóviles. Mientras que E.U.A al contar con mayor factor tierra se especializará en la producción de maíz. Como ya mencionamos el comercio internacional hace que los países tiendan a exportar los bienes cuya producción es intensiva en los factores productivos más abundantes que tienen, México exportaría automóviles porque son abundantes en trabajo, mientras que E.U.A exportaría maíz ya que cuentan con más factor tierra por lo cual están especializados en esos bien.

Como vemos las exportaciones de México requieren para su producción mayormente trabajo que los bienes que recibe del extranjero, por lo que hay más trabajo incorporado en las exportaciones, por lo que indirectamente se exporta trabajo.

Esto se da ya que, al comerciar, además de intercambiar bienes, de forma indirecta se están intercambiando factores productivos. Nuestra economía permitiría del extranjero bienes producidos que contengan relativamente más factor tierra que trabajo. Y como nuestro país tiene abundante factor trabajo, venderá bienes que contengan en su producción relativamente abundante trabajo.

Sin embargo, con el comercio internacional también hay perdedores ya que los dueños de los factores productivos escasos se verán afectados por las variaciones de los precios de los bienes, como se intercambian bienes, los precios de estos cambian y cambios en los precios tienen a su vez efectos sobre las ganancias relativas del trabajo y de la tierra. Así un aumento en el precio de los automóviles aumenta el poder adquisitivo del trabajo en términos de ambos bienes, por lo que el poder adquisitivo de la tierra disminuye y viceversa un aumento en los precios del maíz harán que los poderes adquisitivos de los dueños de las tierras incrementen y el poder adquisitivo del trabajo disminuya. En el ejemplo de México un aumento en el precio relativo de los automóviles la gente que obtiene su renta del trabajo gana con el comercio, pero los que la obtienen de la tierra empeoran sus situaciones. En Estados Unidos donde el precio relativo de los automóviles disminuye los trabajadores empeoran su situación y los dueños de las tierras la mejoran, en conclusión, el efecto del comercio internacional en la distribución de la renta es: los propietarios del factor abundante en el país ganan con el comercio, pero los propietarios del factor escaso en el país pierden (Krugman y Obstfeld, 2006).

No obstante, el modelo H-O da una explicación muy simplificada de las causas que determinan la dirección y composición del comercio internacional. La dotación relativa de mano de obra y de capital posee una importancia significativa, pero el modelo omite una serie de aspectos que ejercen una influencia notoria sobre los costos relativos de producción, la estructura del intercambio y la dinámica de desarrollo (Ffrench 1990).

Por lo que en 1954 Wassily Leontief desarrollo una investigación empírica sobre la intensidad de factores del intercambio comercial de los Estados Unidos (Ffrench 1990). Se esperaba que las predicciones para la economía estadounidense correspondían al modelo H-O, ya que el país era relativamente abundante en capital y escaso en trabajo, en comparación con el resto del mundo, por lo que se esperaba que sus exportaciones fueran intensivas en capital y sus importaciones intensivas en trabajo (Ruíz 2020).

Leontief desarrolló la metodología de Insumo-Producto, utilizó datos de la industria de Estados Unidos, 38 sectores de bienes comerciables y 12 sectores de bienes no comerciables para el año 1947, resumió los insumos en dos tipos de factores productivos, capital y trabajo, calculó la intensidad factorial en la producción de cada uno de los bienes comerciables. Obtuvo un resultado opuesto a la predicción del modelo H-O, la economía norteamericana considerada entonces como la que tenía mayor razón capital/trabajo tenía un patrón de comercio internacional caracterizado por exportaciones de bienes intensivos en trabajo e importaciones de bienes intensivos en capital (Cerezo, 2013).

A este resultado se le llamó la paradoja de Leontief, sin embargo lo encontrado en su investigación empírica se puede explicar ya que Estados Unidos al ser un país desarrollado cuenta con mano de obra especializada, Estados Unidos puede ser exportador de bienes que utilizan abundante trabajo cualificado y capacidad empresarial innovadora, también tiende a exportar productos que son intensivos en tecnología y que requieren más científicos e ingenieros por unidad de ventas, mientras que importa manufacturas pesadas que utilizan grandes cantidades de capital (Krugman y Obstfeld, 2006).

Ruíz (2020) comenta que la combinación de libre comercio y crecimiento basado en exportaciones estaba fundamentada en la noción de que México, siendo un país abundante en factor trabajo, debía especializarse en la producción de bienes intensivos en trabajo, dado el nivel general de salarios bajos en México la economía sería altamente competitiva en este

tipo de bienes en el mercado mundial si había un manejo adecuado del tipo de cambio, pero sobre todo, si el libre comercio predominaba en las relaciones comerciales.

Un indicador importante del éxito de esta política de crecimiento hacia afuera sería un alto crecimiento económico y del empleo en México, en el contexto de una exportación especializada, de acuerdo con la predicción del teorema H-O. (Ruíz, 2020). Por lo que Pablo Ruíz Nápoles puso a prueba el teorema H-O para la economía mexicana usando la misma metodología que usó Leontief, el modelo de insumo-producto.

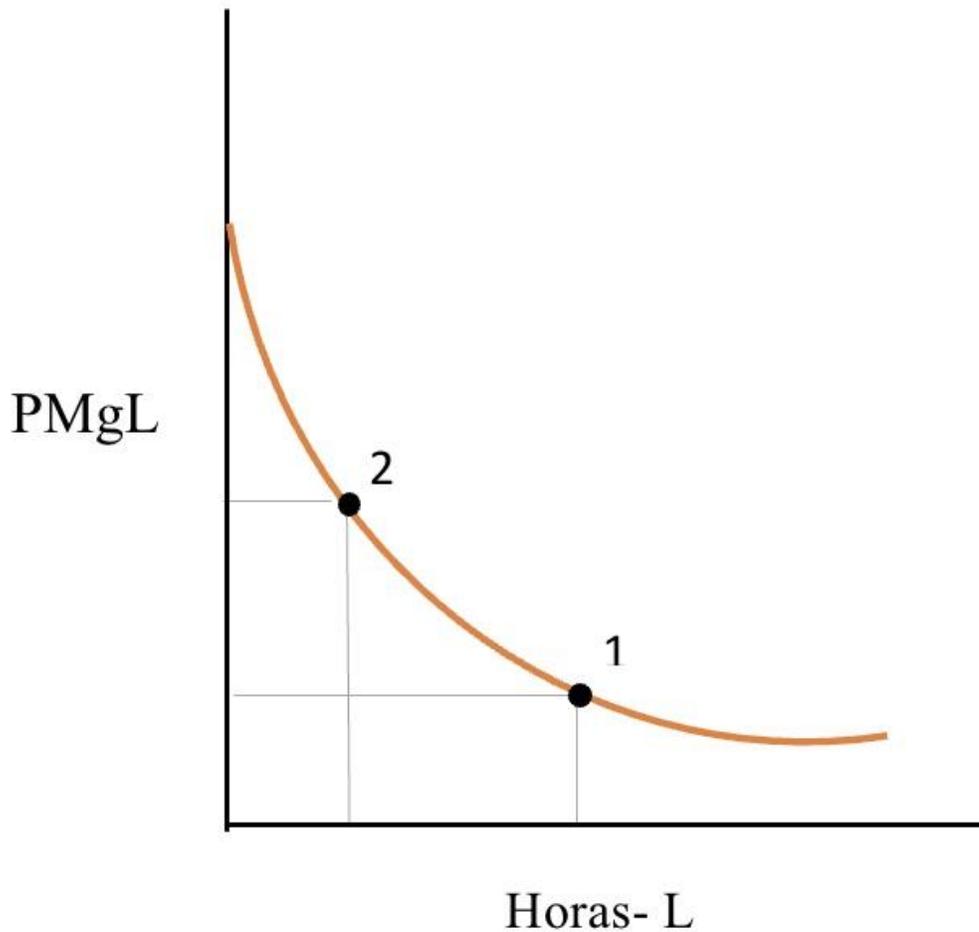
1.2 Teoría de los Factores Específicos

Seguiremos el análisis con el teorema de los factores específicos, el cual fue desarrollado por Paul Samuelson y Ronald Jones en 1971 este supone una economía que produce dos bienes y que puede asignar su oferta de trabajo entre los dos sectores, el modelo de factores específicos permite la existencia de otros factores de producción además del trabajo. Mientras que el trabajo es el factor móvil que se puede mover entre sectores, suponemos que los otros factores son específicos, ya que solo se pueden utilizar en la producción de determinados bienes (Krugman, Obstfeld y Melitz, 2012).

Supone el modelo una economía que produce dos bienes en nuestro ejemplo será la producción de automóviles y la producción de maíz, se cuenta con tres factores de producción: trabajo, capital y tierra. Los automóviles se fabrican utilizando sólo capital y el maíz específicamente la tierra. El trabajo es el único factor productivo que se puede trasladar de la producción de automóviles a la producción del maíz, es por eso que se le llama factor móvil.

Como el trabajo se puede trasladar de una industria a otra, cambia la composición de la producción de los dos bienes, por ejemplo, en la producción de los automóviles cuanto mayor sea la cantidad de trabajo y capital, más grande será la producción.

Gráfica 2. Representación del producto marginal del trabajo.



Fuente: Elaboración propia con información de Krugman, Obstfeld y Melitz, 2012).

Pero esto tiene su límite, en la gráfica 2 el eje vertical representa el producto marginal del trabajo dedicado a la producción de automóviles (PMgL), el cual es el producto adicional generado al añadir una hora más de trabajo. Y en el eje horizontal se representan las horas-hombre de trabajo utilizados en la industria del automóvil. Vemos que un movimiento del punto 2 al punto 1 representa un incremento del trabajo empleado en la producción de los

automóviles, pero el PMgL baja, esto nos dice que si la cantidad de trabajo aumenta sin aumentar el capital habrá rendimientos decrecientes ya que este nuevo trabajador añadirá menos producción que el anterior. Y un movimiento hacia la izquierda a lo largo del eje vertical en el punto 2 nos indica que si se elige utilizar menos trabajo para la producción de automóviles la productividad de los trabajadores será mayor.

Dados los precios de los automóviles y el maíz conjuntamente con el salario, se determina el empleo y producción de cada sector. Como los empleadores buscan maximizar su beneficio, demandarán trabajo hasta el punto en que el valor producido por una hora-hombre adicional iguale el coste de emplear esta hora de trabajo. Por lo que los salarios (w) se determinaran por el producto marginal del trabajo multiplicado por el precio de una unidad en este caso de automóviles (Krugman, Obstfeld, & J. Melitz, 2012).

$$\text{PMgLA} \times \text{PA} = W \text{ (salarios)}$$

Cuando hay más oferta de trabajo en la industria del automóvil, el añadir un trabajador representa un incremento en las horas-hombre de trabajo para la producción de automóviles, pero sin aumentar el capital la productividad marginal del trabajo bajará, al ocurrir esto los salarios disminuirán.

Los trabajadores al ser un factor móvil al ver que los salarios son bajos en ese sector optaran por moverse a otra industria donde los salarios sean más altos, por ejemplo, a la industria del maíz donde hay menos trabajadores por lo que la producción de maíz aumentara mientras la de los automóviles bajara. Pero ahora al haber más oferta de trabajo en la industria del maíz, caerá la productividad marginal de los trabajadores por lo que los salarios bajaran.

La tasa salarial debe ser igual en ambos sectores, debido al supuesto de que el trabajo se desplaza libremente entre sectores. Ya que el trabajo es el factor móvil se desplazará del sector de salarios bajos al sector de salarios altos, hasta que los salarios se igualen. El salario a su vez, se determina por el requisito de que la demanda total del trabajo iguale a la oferta total de trabajo. (Krugman, Obstfeld, & J. Melitz, 2012).

Ahora veremos qué pasa con el factor trabajo cuando las economías comercian internacionalmente, supondremos que las migraciones internacionales se permiten. En este ejemplo los países serán México y Estados Unidos de América y producirán un único bien

que será el maíz, utilizando trabajo (factor móvil) y tierra (factor inmóvil), con un mismo nivel de tecnología. Como solo se produce el mismo bien en teoría no tendrían por qué comerciar ya que los dos producen lo mismo sin embargo lo que se comerciará es el trabajo.

En la Gráfica 3 se ilustra las causas y efectos de la movilidad internacional del trabajo, el eje horizontal representa el trabajo, el empleo en México está representado por L , mientras que el empleo de E.U.A por L^* , por lo que $L+L^*$ es la oferta de trabajo total mundial. En los ejes verticales se miden los salarios reales, en el eje vertical izquierdo la W representa el salario real de México y en el eje vertical derecho la W^* representa el salario real de E.U.A. Las dos curvas representan la productividad marginal del trabajo, la $PMgL$ representa la productividad marginal del trabajo en México mientras que la curva $PMgL^*$ la productividad marginal del trabajo de Estados Unidos.

La oferta de trabajo de E.U.A va de L^1 - L^* por lo que hay menos oferta de trabajo para la producción de maíz, lo que hace que se encuentre en la fase de rendimientos crecientes de la productividad marginal del trabajo, ya que se encuentra por debajo del nivel óptimo de empleo que es en el punto (A). Por lo que su producto marginal de trabajo se encuentra en el punto B, así que el salario real se encuentra muy por encima del de México en el punto B- W^* .

Como los salarios reales en México son menores a comparación a los que se reciben en E.U.A los trabajadores al tener la libertad de moverse optaran por ir al país que les ofrece mayores salarios reales, en este caso a E.U.A.

Esto provocará que la oferta de trabajo se reduzca en México y la curva de PMgL se mueva hacía la izquierda al punto 1, subiendo el salario en México a W^1 . Mientras en E.U.A al tener más oferta de trabajo la curva PMgL se moverá también hacía la izquierda al punto 2, lo que resulta en una caída en la productividad marginal de mano de obra y con ello su salario caería al punto W^{*1} .

Pero como sigue siendo el salario real más alto en E.U.A todavía hay incentivos para que los trabajadores migren como se ve de L^2 a L^1 , al quedarse México con menos oferta laboral seguirá subiendo el PMgL y con ello lo salarios, por otro lado, E.U.A al tener más oferta laboral su PMgL caerá y con ello los salarios. A tal grado que los dos lleguen a converger en el punto A donde las 2 economías encuentran su producción óptima además de tener el mismo nivel salarial (W^2 - W^{2*}).

Como vemos se esperaba que los salarios en México subieran y en E.U.A bajaran llegando a una convergencia de salarios donde no haya más incentivos para la migración. Aunque en el comercio internacional habrá perdedores y ganadores ya que mientras los trabajadores de México vieron un aumento en su nivel de vida por los salarios altos, los trabajadores de E.U.A se vieron con ingresos menores, disminuyendo su calidad de vida.

Así que teóricamente se esperaba que con el comercio internacional se obtuviera un crecimiento económico mediante la expansión de las exportaciones de bienes, en especial de bienes manufactureros ya que el factor abundante de nuestro país es el trabajo y así exportar indirectamente el trabajo además de la búsqueda de inversiones. Conseguir en el camino una

convergencia salarial con respecto a Canadá y Estados Unidos además de un mercado laboral fuerte esperado por la población mexicana. Sin embargo, los resultados al pasar los años no fueron los esperados,

El libre intercambio permitió que el comercio exterior mexicano aumentara, en 1993 las exportaciones alcanzaron 51 700 millones de dólares, para 2012 fueron de 358 mil millones de dólares, y a su vez, las importaciones 57 600 millones de dólares a 360 mil millones de dólares respectivamente. Antes de la apertura comercial México se caracterizaba por ser una economía exportadora de materias primas, principalmente el petróleo; lo que no alentaba una promoción industrial y manufacturera competitiva. Tras la firma del TLCAN la composición de las exportaciones fue cambiando en 1990 la exportación manufacturera representaba el 64% y en 2012 representó el 75.19% como porcentaje del total de las exportaciones del país. Sin embargo, las importaciones manufactureras representaron el 80.5% respecto del total en 2012. (Bardomiano, 2014).

Para el 2012 el principal socio de México es Estados Unidos, representaba el 77.8% del total de sus exportaciones, y por el lado de las importaciones representaba del total el 50.1%. Mientras que con Canadá sólo representaba el 2.9% del total de las exportaciones mexicanas y con respecto a las importaciones no figuran entre los 5 principales países de los cuales importaba México. (Bardomiano, 2014).

Como vemos el objetivo de incrementar el volumen de las exportaciones e inversiones con el comercio internacional a través del TLCAN funcionó, afirma Martínez (2018) que en los ocho años después de entrado el acuerdo comercial, México creció porcentualmente más que Canadá y Estados Unidos en exportaciones totales.

Las cantidades que se han invertido directamente en los negocios mexicanos desde el extranjero se han incrementado grandemente desde que se implementó el TLCAN, de 1991 a 1993 habían ingresado 4,000 millones de dólares de inversión extranjera directa (IED) a llegar en 2013 a los 47 mil millones de dólares. Eso constituye un crecimiento de 974% en cantidades brutas de dólares, en 20 años. Un aumento de tal magnitud no hubiera sido posible si no se hubiera firmado dicho acuerdo. (Martínez, 2018).

Nos obstante es de opinión Arroyo (2003) que ha aumentado la inversión directa y eso es bueno; pero está poco integrada a las cadenas productivas nacionales y por ello no se multiplican sus efectos en términos de crecimiento y de empleo. Tampoco ha colaborado a disminuir la brecha entre zonas de alta marginalidad y las que gozan de una mayor generación de riqueza, más bien ha reforzado esta enorme disparidad regional. También ha acelerado la desnacionalización de nuestra planta productiva. Ya prácticamente no hay bancos mexicanos, ni cadenas comerciales y las grandes empresas exportadoras en su mayoría son de propiedad mayoritaria extranjera (con muy pocas excepciones). La inversión extranjera directa ha sido muy cuantiosa e importante pero tampoco ha colaborado significativamente al crecimiento y a la generación de empleos ya que una buena parte es compra de empresas ya existentes.

Es de opinión Ornelas (2003) que juzgar los beneficios obtenidos por el TLCAN, únicamente por el aumento de las exportaciones y las importaciones, o del incremento en la inversión extranjera, es simplemente ocultar las desventajas que este tratado ha significado para los diferentes sectores económicos.

Con respecto al empleo en los primeros 9 años del TLCAN la generación total de nuevos empleos en el país fue 8.073.201 pero ello significa un déficit de 46.6% respecto los necesarios para dar empleo a la Población Económicamente Activa (PEA), además estos son malos empleos, el 55.3% de los empleos nuevos generados no cumplen con ninguna prestación social y si tomamos sólo a los asalariados formalmente el 49.5% no cuentan con ninguna prestación. (Arroyo 2003).

Ornelas (2003) señala que, al decidir la estrategia de crecimiento económico, un conjunto de derechos como la salud, la educación, el empleo bien remunerado, la vivienda, la alimentación y acciones encaminadas a modificar la distribución del ingreso en favor del trabajo, habrían de esperar mejores tiempos en tanto lo fundamental, el inmediato, era la inserción a la economía global para lograr el crecimiento económico.

Es de opinión Arroyo (2003) que los Tratados de Libre Comercio buscan en el fondo convertir en ley supranacional el modelo neoliberal y con ello ser una especie de seguro contra cambios democráticos. El TLCAN es mucho más que un acuerdo de apertura comercial de liberalización, de entrada y salida de mercancías. Incluye más temas como la inversión, energía, papel del Estado, compras gubernamentales, es más amplio en materia de

servicios e incluye todo el sector agropecuario que ningún país desarrollado ha liberado tan ampliamente.

Renato Ruggiero ex Director General de la Organización Mundial del Comercio (OMC) expresó: que la negociación de acuerdos internacionales de inversión es como redactar la constitución de la economía de un solo mundo, en el sentido legal del término, que garantiza derechos al capital y prácticamente no impone obligaciones: estos acuerdos delimitan lo que el Estado puede hacer o no en políticas económicas. Ya que las decisiones fundamentales en la estrategia económica ya no recaen en las instituciones de cada país, ahora se fijan en una ley supranacional (Arroyo 2003).

Capítulo II. Firma del TLCAN

2.1 Precedentes de la firma del TLCAN.

La organización de la economía actual en México fue resultado de reformas hechas desde los años 1980, dejando de lado la intervención del Estado en la producción e inversión, poniendo como eje central del crecimiento económico a las exportaciones y la inversión privada. Convirtiendo a México en uno de los países más abiertos al comercio internacional mediante tratados de comercio, siendo uno de los más importantes el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

En este capítulo se repasarán las políticas económicas llevadas a cabo, antes de que el Estado optara por el comercio internacional, empezando por el llamado desarrollo estabilizador que va de los años 1950-1970 el cual estaba enfocado en la industrialización del país, seguido del desarrollo compartido que va de los años 1970-1976 el cual corresponde al sexenio de Luis Echeverría y estaba enfocado en el papel del Estado como eje del crecimiento económico, llegando al llamado auge petrolero en el sexenio de José López Portillo que va de los años 1976-1982, en el cual el petróleo sería la pieza clave para buscar el crecimiento y la estabilidad económica. Llegando así a la apertura comercial.

2.1.1. Desarrollo estabilizador también llamado “el milagro mexicano” 1950-1970.

El llamado milagro mexicano ocurrió entre los años 1950 y 1970, es llamado así porque las políticas aplicadas mantuvieron fuertes las principales variables macroeconómicas. Moreno Brid y Ros (2004) afirman que el Estado tenía la firme convicción de que, para alcanzar el desarrollo, debía participar activamente en la inversión y la producción. Hacia finales de 1940 controlaba los recursos y había aumentado el número de instrumentos de política. La inversión pública aumentó y se canalizó hacia el desarrollo urbano e industrial.

De acuerdo con Shatan y Cabrera (2020) las políticas se centraban en la sustitución de importaciones (SI) y en el desarrollo de la industria enfocada hacia el mercado interno utilizando para ello la protección comercial y los subsidios a la industria. La inversión extranjera directa (IED) que llegaba a México necesitaba aprobación previa, tenía restringido el tipo de sectores en los que podía intervenir, debía tener una participación minoritaria en el total de inversión en las empresas, debía asumir el compromiso de agregar altos niveles de valor local a su producción en el sector manufacturero. El Estado adquirió una presencia muy

importante en el sector productivo a través de la nacionalización del sector petrolero, el sector ferroviario y posteriormente el de electricidad.

En este período México experimentó un periodo de crecimiento sostenido que constituye el episodio más importante en la historia económica del país. Durante este periodo las variables macroeconómicas como el PIB alcanzaron un crecimiento promedio anual de 6.7%, la inflación descendió a un nivel promedio de 2.5% anual en los años sesenta. El período se caracterizó por una prolongada estabilidad cambiaria que duró 20 años de 1956 a 1976, en general la década de 1950 y 1960 se caracterizaron por un bajo desempleo, un rápido crecimiento y una inflación estable. Es por ello que esta etapa es también conocida como el “milagro mexicano” (Aparicio, 2010).

En esta etapa la proporción de personas que vivía en zonas urbanas aumentó explosivamente de 35% a 66% de la población y el total de habitantes del país pasaba de 20 a 70 millones de personas. Las tasas de alfabetización se duplicaron y en 1980 llegaron a 83%. Mientras la escolaridad media de la población se elevó de 2,6 a 7,1 años y la esperanza de vida al nacer aumentó de 24 a 65 años (Moreno Brid y Ros, 2004).

Montserrat y Chávez (2003) afirman que la estrategia política llevada a cabo en esa etapa fue conocida como “Desarrollo Estabilizador” el cual tenía como objetivo primordial promover la industrialización del país mediante una política comercial extremadamente proteccionista.

Gollás (2003) señala que además de la política proteccionista, las políticas económicas se dirigían a la construcción de infraestructura física en carreteras, ferrocarriles, telecomunicaciones, etc., y a la producción de electricidad, hidrocarburos y obras hidráulicas para asegurar al sector privado un suministro de insumos baratos.

Tello (2010) apunta que la industrialización del país, la llevarían a cabo fundamentalmente los particulares con el apoyo del Estado, y se desenvolvería en las manufacturas, bajo un rígido sistema de protección frente a la competencia exterior. Los empresarios y banqueros se comprometían a invertir y a cambio de ello obtendrían grandes utilidades y subsidios otorgados por el Estado, y garantías como la de intervenir para salvar sus empresas si llegaban a quebrar. Con respecto a los sindicatos de trabajadores Tello (2010) señala que el Estado les ofrecía salarios monetarios que en términos reales crecerían; prestaciones sociales,

subsidios a bienes y servicios básicos a cambio de que se comprometieran a mantener las demandas salariales dentro de ciertos límites, el problema radicaba en que estos grupos de trabajadores eran pocos comparados al total de la fuerza laboral urbana.

De acuerdo con Moreno Brid y Ros (2004) para promover las actividades manufactureras se otorgaron incentivos adicionales, como extensiones tributarias. Los gastos federales incluyeron inversiones en educación y bienestar social. Al mismo tiempo, la campaña industrializadora se acompañó de un aumento de la protección comercial, el proteccionismo había sido oficialmente adoptado como objetivo del gobierno.

Afirman Monserrat y Chávez (2003) que para proteger a la industria se creó el llamado “Permiso Previo de Importación”, otorgado a partir de un dictamen que emitía un comité integrado por representantes del sector público y privado, el objetivo de este era frenar el ingreso de bienes industriales que podían desplazar del mercado a los productores nacionales tanto en precio como calidad. Además, se aplicaban otros instrumentos como elevados aranceles y precios oficiales a las importaciones de bienes que consumían grupos sociales con mayores niveles de ingreso.

Moreno Brid y Ros (2004) apuntan que gracias a estas políticas la industria manufacturera se convirtió en motor del crecimiento, entre los años 1945 y 1955 registró tasas de incremento del producto de 7.4% anual y aceleró su ritmo de desarrollo entre 1957 y 1970 al expandirse a tasas de 8.9% al año, gracias al dinamismo del mercado interno que fue su principal demanda. De país agrario, México se transformó en una sociedad urbana semi industrial.

Estas políticas resultaron ser un mecanismo importante para promover el crecimiento y la sustitución de importaciones, sin embargo, ni el sector privado ni el sector público aplicaron políticas destinadas expresamente a fortalecer el potencial exportador de la economía. Además no eran claras las políticas que se estaban aplicando ya que no se pudo complementar la etapa más difícil del proceso de sustitución de importaciones, que involucraba la importación de bienes de capital de alta tecnología, las reformas tributarias fracasaron sistemáticamente y las finanzas públicas dependieron cada vez más de la deuda externa mientras la balanza de pagos se tornó cada vez más vulnerable a las corrientes de capital de corto plazo y están pueden ser desestabilizadoras (Moreno Brid y Ros, 2004).

Afirman Shatan y Cabrera (2020) que el sector manufacturero fue el que más próspero en la etapa del SI, pero la escasa innovación tecnológica, la protección sin condiciones, las limitaciones del mercado interno y la insuficiente preparación de los trabajadores, su productividad no tuvo el avance necesario para ir cerrando la brecha con los países desarrollados.

Debido a la falta de competencia y a las grandes ventajas con los que contaba este sector manufacturero, los empresarios no se vieron motivados a invertir lo suficientemente para innovar ni para aumentar la productividad, como lo hicieron la República de Corea o China. Por lo que la producción no fue competitiva para el mercado mundial limitándose al mercado interno. No ocurrió un avance coordinado ni una retroalimentación entre la educación, la investigación, la innovación y el sistema productivo, como ocurrió en los países asiáticos o en varios otros del norte de Europa (Schatan y Cabrera, 2020).

A pesar de haberse logrado un notable y sostenido crecimiento en el llamado “milagro mexicano”, la distribución de los beneficios fue desfavorable para los sectores más numerosos de la población (Barkin, 1971 *citado en Aparicio, 2010*). El patrón de acumulación de capital adoptado con el desarrollo estabilizador generó tres grandes contradicciones que terminaron por convertirse en fuertes limitantes para la continuidad de este modelo: la concentración del ingreso, el desequilibrio externo y el déficit fiscal (Blanco, 1981 *citado en Aparicio, 2010*).

Además, Gollás (2003) apunta que el empleo en esta etapa no creció al ritmo que el PIB, para 1970 existían 5.8 millones de personas subocupadas, número que representaba el 44.8% de la fuerza de trabajo, de ese total, 60% se encontraba en el sector agropecuario, 14.4% en los servicios, 10% en la industria de transformación, 6.4% en el comercio y, el resto, en actividades insuficientemente especificadas.

Además, en el llamado milagro mexicano, para 1965 la agricultura fue un sector muy afectado ya que la poca atención prestada ocasionó que tuviera dificultades para elevar su producción, su tasa de crecimiento se situó por debajo de la tasa de expansión demográfica. Entre los factores que explican esta caída fue la tendencia adversa de los precios de los productos agrícolas en comparación con la de los precios de los productos manufacturados,

y la baja sostenida de la participación de la agricultura en la inversión pública (Moreno Brid y Ros, 2004).

Moreno Brid y Ros (2004) nos señalan que el modelo estabilizador se agotó, ya que la distribución de los beneficios del crecimiento distaba mucho de ser equitativa. Hacia finales del período, el 20% de la población percibía más del 50% del ingreso total disponible, mientras que un 58% de los mexicanos seguía viviendo en condiciones de pobreza. Por lo que al término de estos años dorados aún quedaban por resolver los problemas de pobreza y desigualdad.

Es de opinión Tello (2010) que la otra cara de la moneda del llamado milagro mexicano era muy diferente a lo que se imaginaban los círculos de poder económico: junto con la solidez monetaria, el crecimiento económico y la aparente estabilidad, estaba la creciente concentración de la riqueza, los rezagos en la atención de los servicios sociales, la concentración de la propiedad de los medios de producción, la penetración del capital extranjero (incluyendo la adquisición de empresas ya establecidas), la insuficiencia agropecuaria, la ineficiencia industrial, el creciente subempleo, el debilitamiento del sector público y la insuficiencia práctica democrática.

Todos estos factores contribuyeron a aumentar la pobreza, a contraer la demanda potencial del mercado interno y a provocar una pérdida de cohesión social que dio lugar a una incipiente inestabilidad social, agotándose así este modelo (Moreno Brid y Ros, 2004).

2.1.2. Desarrollo compartido 1970-1976.

La etapa del Desarrollo compartido que va de los años 1970 a 1976 corresponde al sexenio de Luis Echeverría, como mencionamos anteriormente el modelo estabilizador se había agotado, ya que las políticas económicas enfocadas solamente en la industria provocaron una gran inestabilidad social.

Nos señalan Moreno Brid y Ros (2004) que el argumento central de la política del gobierno de Luis Echeverría, fue que la estrategia de “desarrollo estabilizador” no había logrado resolver el problema fundamental del país, el cual era la desigualdad social. Su estrategia económica sería llamada “desarrollo compartido”, su objetivo principal buscaba que los beneficios del crecimiento económico se distribuyeran más equitativamente.

Los hacedores de políticas económicas pensaban que, si se controlaba una parte importante de la inversión nacional, y se hacía propietario de los sectores “estratégicos” de la economía como la energía, el acero, las comunicaciones, la banca, etc., además de regular el funcionamiento de los precios, se tendría un país más próspero, más equitativo y menos vulnerable a las presiones políticas por parte de los sectores privados, nacionales y extranjeros. Este tipo de políticas hizo que aumentara el número de empresas propiedad del estado (Gollás, 2003).

Monserrat y Chávez (2003) afirman que en este período se instrumentaron programas de fomento, estímulos fiscales, subsidios, evasión de impuestos, depreciación acelerada de los activos fijos, entre otros, para promover la participación de la iniciativa privada en la industria nacional. El gasto público fue el motor del crecimiento económico en dicho periodo, los mayores ingresos públicos provenientes del petróleo y de la recaudación generada por el crecimiento económico del país fueron insuficientes para financiar esta expansión en el gasto, por lo que se empleó una política monetaria expansiva y se contrataron importantes montos de deuda pública externa, para financiar los crecientes y elevados niveles de déficit fiscal generados en este periodo.

Moreno Brid y Ros (2004) señalan que la participación de la mano de obra en el producto nacional neto aumentó de 40% en 1970 a 49% en 1976. Además, el PIB logró un crecimiento anual de 6.1%, sin embargo, estos logros se acompañaron de desequilibrios macroeconómicos.

Gollás (2003) afirma que el comportamiento histórico de las principales variables macroeconómicas empezó a cambiar negativamente. En particular, el gasto del gobierno aumentó sin que se incrementaran sus ingresos, situación que tuvo como consecuencia que el déficit fiscal creciera, así como el déficit de la cuenta corriente con el exterior. La inflación creció también. Las políticas de Echeverría provocaron gran incertidumbre en el sector privado.

Las consecuencias de llevar a cabo estas políticas fueron: el déficit fiscal como proporción del PIB, creció de 2.5% en 1971 a 10% en 1975; el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos creció de 0.9 miles de millones de dólares en 1971 a 4.4 miles de millones de dólares en 1975; la deuda pública creció de 6.7 mil millones de dólares en 1971 a 15.7 miles de

millones de dólares en 1975 y; la tasa de inflación aumentó de 3.4% en 1969 a 17% anual promedio entre 1973 y 1975; el peso se devaluó 40% y disminuyó el PIB (Gollás, 2003).

Moreno Brid y Ros (2004) apuntan que el sector privado no encontró terreno fértil con estas políticas llevadas a cabo en el desarrollo compartido, por lo que la expansión de la economía era impulsada exclusivamente por el gasto. Y la fuga de capitales agravó sustancialmente la situación.

Monserrat y Chávez (2003) afirman que los salarios mínimos reales (descontada la inflación), cayeron en 0.6% promedio anual durante este periodo, es por ello que su poder adquisitivo en términos de la canasta básica, se redujo a los niveles prevalecientes a mediados de la década de los años sesenta.

Al desplomarse la captación de divisas procedentes del petróleo, se hicieron evidentes los desequilibrios estructurales de la economía junto con el déficit externo, el fiscal, la reducción del ahorro interno, el excesivo endeudamiento externo e interno y la acumulación de rezagos productivos, ante lo cual se requería de una respuesta diferente por parte de las autoridades económicas del país. Esto condujo a una caída de la actividad económica, sobre todo en el sector industrial, incrementándose así la tasa de desempleo y a la reducción del ingreso per cápita. La moneda se devaluó bruscamente, impactando negativamente sobre el saldo de la deuda externa expresada en pesos y repercutiendo en la confianza de los agentes económicos, dando lugar a fugas de capital (Monserrat y Chávez, 2003).

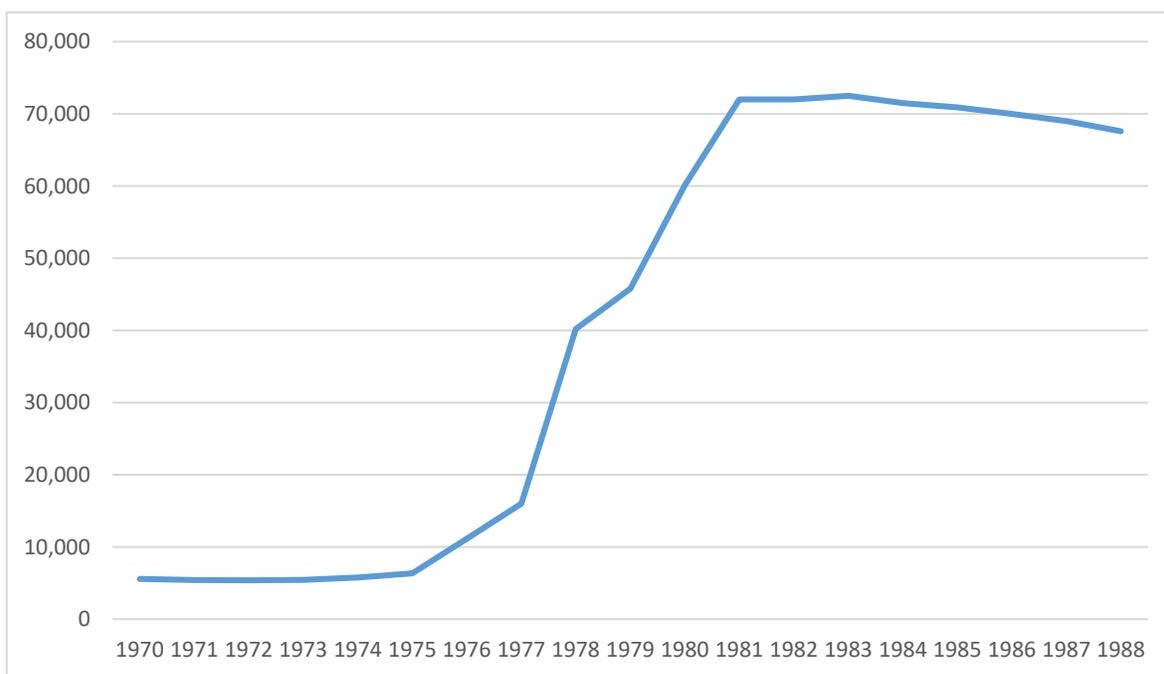
Esta forma de conducir la economía era insostenible, e irresponsable, ya que se llegaría a una grave crisis. La fuga de capitales era la expresión inequívoca de que la economía ya estaba mal. Ante esto el gobierno respondió con medidas adicionales para mantener fija la tasa de cambio y amortiguando la fuga de capitales pidiendo prestado en el exterior. Se empezaron a derrochar las reservas de moneda extranjera y con el tiempo estas reservas se agotaron y por primera vez en la historia de la nación, el peso empezó a flotar en el mercado de cambios. Así que al poco tiempo de haber aplicado esta política el peso se devaluó 40%, el PIB disminuyó su crecimiento, y la inflación creció. Por primera vez en 20 años el gobierno mexicano acudió a la ayuda del Fondo Monetario Internacional (FMI) (Gollás, 2003).

2.1.3. Auge petrolero

Como se comentó anteriormente durante el sexenio de Luis Echeverría que va de los años 1970-1976, la política económica elegida convirtió al sector público en el eje y motor del crecimiento económico, a través de la inversión pública. Al llevar a cabo este tipo de políticas lejos de estabilizar las variables económicas, hicieron que se expandiera el gasto y el déficit público. Además de incrementar la oferta monetaria ocasionando presiones inflacionarias.

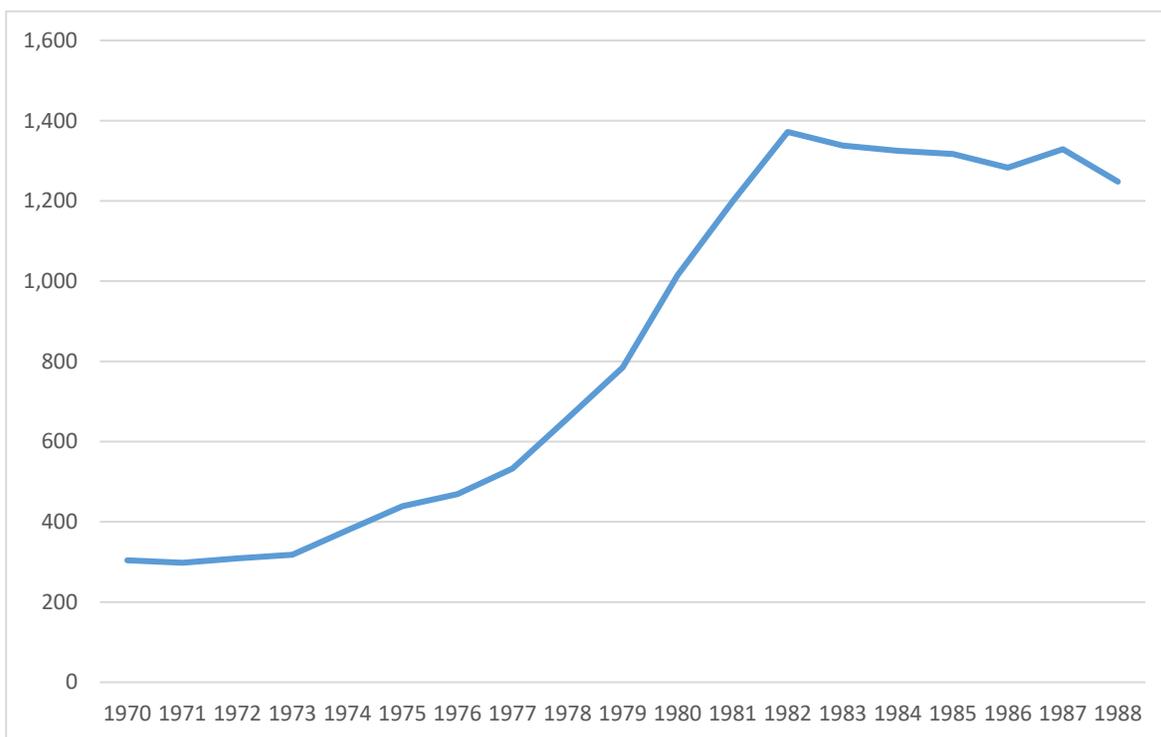
Afirman Castañeda y Villagómez (2006) que, a partir de la segunda mitad de los años 1970, se descubrieron importantes reservas de hidrocarburos. Por lo que a partir de 1977 se aceleró su explotación y exportación.

Gráfica 4. Reservas totales de hidrocarburos millones de barriles.



Fuente: Elaboración propia con datos de Anuario Estadístico de PEMEX 1988.

Gráfica 5. Total de producción de hidrocarburos millones de barriles.



Nota: Incluye crudo, condensado, líquidos del gas natural y gas seco equivalente a crudo.

Fuente: Elaboración propia con información de anuario estadístico de PEMEX 1988.

En el gráfico 4 observamos las reservas totales de hidrocarburos de México, de los años 1970 a 1975 las reservas petroleras no pasaban de 10, 000 millones de barriles, pero a partir de 1976 estas pasaron de 11,160 millones de barriles a 72,002 millones de barriles en 1988.

Así mismo en el gráfico 5 vemos la producción total de hidrocarburos, como vemos justo en el sexenio de López Portillo la producción aumentó, pasando en 1976 de 469 millones de barriles a 1,372 millones de barriles en 1982.

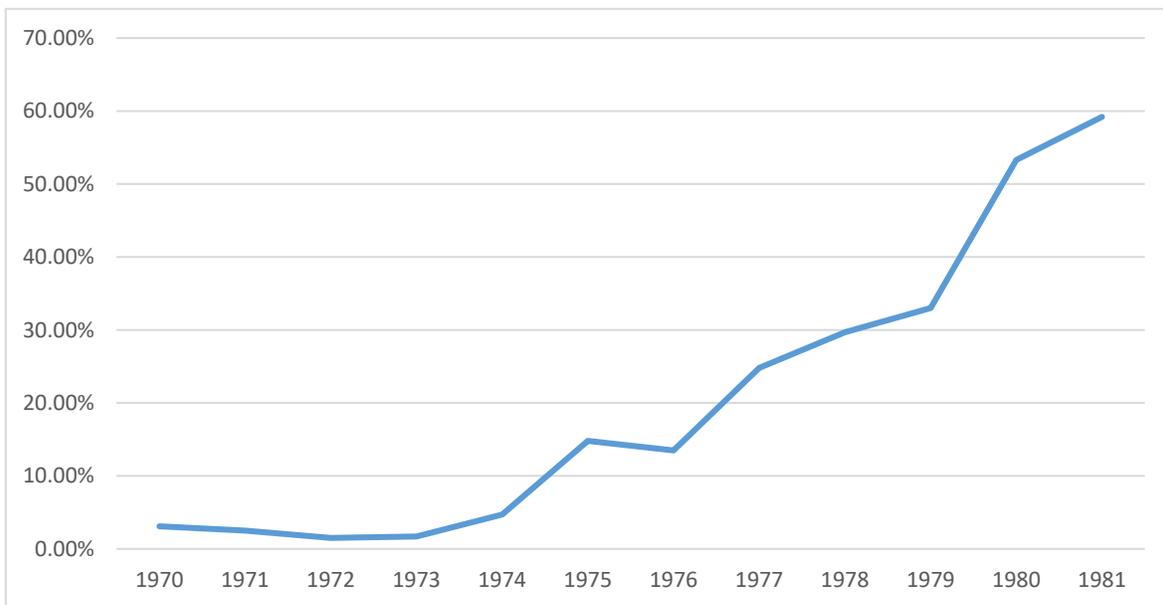
Es por ello que en el sexenio de López Portillo (1976-1982), las políticas económicas se enfocaron en el sector petrolero, se pensó que PEMEX sería la empresa que sacaría a México del estancamiento, y salvaría las finanzas públicas. Se buscó el crecimiento económico a través de este sector en vez de la inversión pública como se había hecho anteriormente (Castañeda y Villagómez, 2006).

En 1976, el PIB petrolero representaba poco más de 2% del PIB total, para 1983 este porcentaje llegó a casi el 13%. Sólo entre 1976 y 1982, la producción de crudo aumentó

alrededor de 220% a una tasa anual promedio de casi 20% (Villagómez, 1983 *citado en Castañeda y Villagómez, 2006*).

En la gráfica 6 observamos las exportaciones de la industria petrolera con respecto al total de las exportaciones del país, estas pasaron de 1.5% en 1972 a 59.20% en 1982. Por lo que más de la mitad de las exportaciones que hacía México en el sexenio de López Portillo provenían del petróleo.

Gráfica 6. Participación de la industria petrolera en el total de las exportaciones de mercancías del país.



Fuente: Elaboración propia con información de la industria petrolera en México, INEGI 1983.

Por otro lado, la recaudación fiscal proveniente de la explotación petrolera llegó a significar casi 45% del total, por lo que esta fase de crecimiento económico caracterizada por una creciente y sustancial dependencia de la economía en el petróleo, denota el concepto de una economía petrolizada (Castañeda y Villagómez, 2006).

Sin embargo, el elevado precio de una materia prima o el descubrimiento de nuevos recursos naturales desata un auge de exportación primaria, el ingreso abrupto y masivo de divisas lleva a una apreciación del tipo de cambio real. Y esto provoca una pérdida de competitividad en otros sectores exportadores, como el agrícola o el manufacturero, y termina por distorsionar la estructura de la economía. Este efecto es llamado la enfermedad holandesa (Rabasa, 2013).

Para tener una idea de cómo afectó la competitividad de los bienes exportables no petroleros, en 1981 el déficit comercial fue de 2,870 millones de dólares, pero si se excluyen las exportaciones e importaciones de PEMEX, este déficit se incrementaba a 16,044.7 millones de dólares. Esto significa que la competitividad del sector exportable no petrolero había sido afectada fuertemente por la política económica (Castañeda y Villagómez, 2006).

Además de la llamada enfermedad holandesa, la temporalidad de los ingresos provenientes de estas materias primas son ingresos sumamente volátiles debido a la variación en su producción y a las fluctuaciones en su precio. Y las consecuencias de ingresos altamente volátiles, es que las economías se vuelven susceptibles a círculos agudos de auge y contracción debido a los altos niveles de gasto en los años de auge, seguidos de fuertes recortes, además de tener efectos negativos en el crecimiento económico, los niveles de inversión, inflación y reducción de la pobreza. Además, dificulta la planeación de los ingresos y del gasto público (Rabasa, 2013).

La mala combinación de la riqueza petrolera con las políticas públicas inadecuadas e irresponsables, hizo que la creciente disponibilidad de reservas de hidrocarburos, al actuar como aval, permitiera mejorar el acceso de nuestro país a los mercados internacionales de capital, relajando una restricción en el financiamiento externo a nuestro crecimiento. Esta política de crecimiento basada en un sobreendeudamiento permitido por la riqueza petrolera favoreció la expansión en el gasto e inversión pública y condujo a altas tasas de crecimiento real, que en promedio durante este lapso fue de 6% anual. Sin embargo, de acuerdo con Castañeda y Villagómez (2006) estas políticas económicas de crecimiento basadas en la abundancia de petróleo generaron desequilibrios sumando las condiciones desfavorables externas, como crecientes presiones inflacionarias, aumentos en las tasas internacionales de interés y una reducción en el precio del petróleo, terminaron por explotar en una nueva crisis en 1982.

El precio del petróleo cayó y el gobierno no ajustó sus cuentas para responder a la disminución de sus ingresos y al impacto negativo de la caída sobre las cuentas externas del país, esto dio por resultado que los inversionistas empezaran a colocar sus capitales en el exterior. El gobierno respondió a esto aumentando la deuda para mantener el valor del peso.

Pero para febrero de 1982 se volvió insostenible esta situación y el peso se devaluó (Castañeda y Villagómez, 2006).

Cuadro 1. Indicadores económicos (1976-1983).

Año	Deuda Externa(%)	Déficit del gobierno federal (%)	Tipo de cambio nominal (pesos por dólar)
1976	22.50%	4.80%	15.7
1977	28.30%	3.50%	22.7
1978	35.30%	3%	22.8
1979	21.90%	3.10%	22.8
1980	18.20%	3%	23
1981	22.20%	6.70%	24.5
1982	36.50%	12.40%	57.4
1983	40%	19%	120.2

Fuente: Rabasa (2013).

El cuadro 1 nos muestra la evolución de las variables macroeconómicas en el sexenio de López Portillo, vemos como al inicio de su periodo en 1976 la deuda externa como porcentaje del PIB era de 22.50%, para 1982 llegó a ser de 36.50%. Así mismo el déficit del gobierno pasó de 4.8% a 12.40% respectivamente. Por su lado el tipo de cambio nominal también tuvo fuertes cambios, en 1976 se daban 15.7 pesos por dólar, llegando a 57.4 pesos por dólar en 1982.

Rabasa (2013) afirma que la estructura de la deuda, era cada vez más desfavorable. Para el final del sexenio de López Portillo, en 1981 los préstamos en el corto plazo representaban la mitad de la deuda externa neta; los intereses sobre la deuda externa alcanzaron 37% de las exportaciones totales. Además, el porcentaje de deuda en dólares pasó de 30% en 1978 a 63% en 1981. Por lo que estas políticas enfocadas a los beneficios obtenidos por las grandes

reservas de petrolero, en vez de ser la palanca del desarrollo, se convirtió en el camino de regreso al endeudamiento y problemas financieros.

2.1.4 Comercio internacional

El auge petrolero que ocurrió alrededor de los años 1976 a 1982, en el sexenio de José López Portillo, provocó que las políticas económicas se basaran en los beneficios que traería esta materia prima al crecimiento del país, sin embargo, estas políticas no fueron las adecuadas.

El núcleo de la crítica al anterior modelo se centró en la polémica sobre los papeles del Estado y del mercado en la economía. Se sostuvo que la regulación de la economía por el Estado distorsionaba los mercados de bienes y factores productivos, lo que conducía a una asignación ineficiente de los recursos.

De acuerdo con Fuji (2008) esto se manifestaba particularmente en cuatro características que fue adquiriendo la economía durante esos años:

1. Al privilegiarse el mercado interno como fuente dinámica de demanda para estimular el crecimiento de la economía, el sistema productivo adquirió un marcado sesgo anti exportador.
2. El privilegio concedido a la industria llevó a considerar a la agricultura básicamente como un sector proveedor de recursos para la industrialización, lo que condujo al rezago del sector agrícola.
3. Con el fin de acelerar la industrialización se aplicaron diversos instrumentos de política económica para abaratar los bienes de capital, tales como la política cambiaria y de crédito, lo que significó que el aparato productivo tuviese una intensidad de capital elevada que no se correspondía con la dotación relativa de factores de la economía.
4. La aspiración de lograr una amplia protección social para los trabajadores, lo que reforzó el sesgo contrario al empleo durante esta fase.

Desde 1981 la caída de los precios del petróleo provocó no sólo un descenso en el volumen y el valor de las exportaciones, sino también un impacto negativo en las percepciones nacionales sobre el petróleo. Esto tuvo un efecto directo sobre el endeudamiento externo a través del aumento de déficit en cuenta corriente y de la sobrevaluación del peso. Ante esta

situación económica a fines de 1982 el gobierno de Miguel de la Madrid, el cual había tomado posesión en diciembre de ese año, definió como objetivos principales de su política económica en el mediano plazo, reducir la inflación y fortalecer la balanza de pagos (Cervantes, 2007).

Para alcanzar estos objetivos el gobierno creó un programa de ajuste económico, el cual necesitaba el apoyo económico del Fondo Monetario Internacional (FMI) (Cervantes, 2007). Por su parte Moreno-Brid y Paunovic (2009) afirman que los principales aspectos de este programa llevado a cabo en el sexenio de Miguel de la Madrid eran el control de la evolución del tipo de cambio, del salario mínimo nominal y de los precios de algunos bienes. Además, se abrieron los mercados locales a la competencia externa al eliminar el sistema de permisos, controles y múltiples aranceles y se redujo drásticamente la intervención del sector público en la esfera económica.

La disminución de la intervención del Estado en la economía se acentuó con la privatización de entidades públicas y la eliminación de la política industrial. La privatización se hizo para dar mayor margen de acción al sector privado y reducir el déficit fiscal (Moreno-Brid y Ros, 2009, *citado en Moreno-Brid y Paunovic 2009*).

Cervantes (2007) afirma que esto suponía un papel importante del mercado y del sector privado en la economía, el crecimiento sería liderado por las exportaciones. Es por ello que estas reformas tenían un corte neoliberal.

Fuji (2008) señala que con esta nueva forma de llevar la economía se esperaba que, el Estado al replegarse de la economía, conduciría a eliminar las distorsiones de los precios en los mercados y de productos y factores, lo que estimularía el crecimiento, en particular las exportaciones, a incrementar la intensidad laboral tanto a través de la reestructuración de la economía hacia los sectores más intensivos en trabajo y por la sustitución del capital por el trabajo en los procesos productivos. El crecimiento y la mayor intensidad laboral, particularmente la intensidad en trabajo poco calificado de las exportaciones, deberían traducirse en el aumento del nivel de empleo, en especial del no calificado, lo que, al reducir el excedente del trabajo, derivaría en mayores salarios, en especial de ellos percibidos por la fuerza de trabajo menos calificada, lo que alteraría la distribución del ingreso tanto en favor

de los salarios y en contra de los beneficios como reduciendo la brecha salarial entre trabajadores de diferentes niveles de calificación.

De acuerdo con Moreno-Brid y Paunovic (2009) la eliminación del régimen proteccionista procedió con la firma de acuerdos internacionales proclives al libre comercio, empezando esta transición con la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) en 1986, convirtiéndose después en la Organización Mundial del Comercio (OMC). Esquivel (2010) apunta que esta decisión tenía un doble objetivo: por un lado, reducir la ineficiencia y baja productividad que caracterizaba a buena parte de la industria mexicana y, por el otro, incentivar las exportaciones de manufacturas ya que se buscaba una mayor diversificación exportadora.

El proceso de apertura continuó en los años subsecuentes y alcanzó su máximo en 1991 cuando el entonces presidente de México, Carlos Salinas de Gortari anunció su interés en firmar un tratado de libre comercio con Canadá y Estados Unidos de América. Consideraba que este acuerdo generaría mayores niveles de vida y nuevas oportunidades de empleo y comercio para los mexicanos, al mismo tiempo que reduciría las presiones para emigrar hacia Estados Unidos de América (Esquivel, 2010).

Este acuerdo entró en vigor el primero de enero de 1994, apunta Vega (2003) que el TLCAN es un acuerdo de libre comercio, cuyo propósito esencial es promover el comercio de bienes servicios y la inversión en la región de América del Norte

La política industrial desapareció del léxico económico en México a partir de la crisis de los ochenta, pero surgió una nueva política la de apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) impulsada con la idea de beneficiar a los sectores sociales más desfavorecidos.

2.2 Puntos que se firmaron el TLCAN y el ACLAN

Como mencionamos anteriormente, tras el aparente agotamiento de la sustitución de importaciones y de la industrialización inducida por el Estado, aunado al término del auge petrolero y la crisis de deuda externa que se estaba presentando, los hacedores de políticas económicas optaron por una nueva forma de llevar la economía del país replegando al Estado. El eje del crecimiento económico sería mediante las exportaciones e inversiones privadas el

también llamado crecimiento hacia afuera. Es por ello que después de ingresar al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus singlas en inglés) se buscó un tratado comercial con dos de las principales economías del mundo, Canadá y Estados Unidos de América.

Las políticas aplicadas en ese periodo fueron:

1. Liberalización de los precios y del comercio interior;
2. Liberalización del comercio exterior, reduciendo o eliminando restricciones arancelarias y no arancelarias;
3. Desincorporación y privatización de empresas paraestatales;
4. Liberalización de reglamentos para la inversión extranjera, eliminando o reduciendo restricciones, introduciendo facilidades para repartir las utilidades, etc;
5. Reducción del gasto público productivo y asistencial;
6. Deterioro de los salarios reales y de los ingresos en las mayorías nacionales;
7. Reducción de la oferta monetaria crediticia;
8. Aumento de los ingresos públicos a través de reformas fiscales y de la revalorización de los bienes y servicios por el Estado;
9. Liberalización de los mercados financieros;
10. Reducción o supresión de las políticas industriales o de fomento económico (Calva,1995 citado en Pino,2020).

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), fue un instrumento suscrito por Carlos Salinas de Gortari, George W.H Bush, presidentes de México y Estados Unidos respectivamente y el Primer Ministro de Canadá Brian Mulroney, el cual entró en vigor el 1° de enero de 1994.

Vega (2003) afirma que el TLCAN tuvo como propósito esencial promover el comercio de bienes y servicios y la inversión de América del Norte. Así como asegurar un acceso seguro y estable de los productos regionales al mercado norteamericano y proteger los derechos de los inversionistas regionales mediante el establecimiento de mecanismos de solución de controversias.

Sin embargo, ninguno de los tres países se propuso a negociar un acuerdo de integración económica más amplia y profundo como una unión aduanera, mercado común y mucho menos una comunidad económica (Vega, 2003).

Las razones por las cuales se escogió un área de libre comercio para negociar y no una comunidad económica son:

- Por el fracaso de otras fórmulas como los acuerdos sectoriales; tanto Canadá como México intentaron en los ochenta negociar acuerdos sectoriales con Estados Unidos, pero fracasaron.
- Esta fórmula facilita dejar fuera de la negociación de temas políticamente delicados o respecto de los cuales se considera que el país no se encuentra preparado o dispuesto a negociar, como la mano de obra o el transporte marítimo (Estados Unidos), las industrias culturales (Canadá), y el petróleo (México), etc. Lo anterior siempre que se cumpla con la regla del artículo 24 del GATT de liberalizar todo el comercio.
- Se escogió la fórmula de un área de libre comercio porque un acuerdo de interacción económica como el que supone una unión aduanera, un mercado común y aún más una comunidad económica, hubiera supuesto una cesión de soberanía a la que ninguno de los tres países estaba dispuesto.
- Y por último los acuerdos de integración económica requieren maduración, y no son simplemente producto de la voluntad política (Vega, 2003).

A diferencia de la integración europea la cual ha sido exitoso porque se han cumplido cuatro condiciones:

- Los países miembros de la Unión Europea tienen niveles similares de desarrollo económico.
- La proximidad geográfica entre estos países.
- La existencia de regímenes comerciales similares o al menos compatibles entre los países miembros.
- El compromiso político con las organizaciones regionales que resultan de los acuerdos.

Gutiérrez (2005) apunta que el TLCAN fue importante en la estrategia que se siguió para integrarse a la nueva etapa de la globalización económica. El gobierno mexicano inspirado por las tesis neoclásicas del comercio internacional, sostenía que México alcanzaría más rápido los niveles de desarrollo y de bienestar de los países del primer mundo si contara con un instrumento jurídico como lo era el TLCAN.

En 1994 se argumentaba y se pronosticaba que el acuerdo elevaría los ritmos de crecimiento económico en los tres países, pero particularmente en el comercio, la productividad y la inversión, México sería el país con mayores beneficios del TLCAN (Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos 1992, *citado en Ruíz, Dussel y Ortiz, 2016*).

Ruíz, Dussel y Ortiz (2016) mencionan que se pronosticaba en 1994 que el proceso de integración permitiría reducir las brechas de desarrollo entre los países miembros y de manera específica en términos del ingreso per cápita y del Producto Interno Bruto (PIB).

López, Rodil y Valdez (2014) señalan que, con el TLCAN las reducciones de las barreras internas podrían impulsar la competitividad de los países miembros, acrecentando la eficiencia relativa de la zona económica del Tratado y de las importaciones y exportaciones. Por lo que, suponiendo la existencia de economías de escala, externalidades y ventajas comparativas dinámicas, las importaciones entre los miembros de la zona reemplazarían a las del resto del mundo.

Moreno-Brid y Paunovic (2009) concluyen que para México el TLCAN, tuvo tres objetivos: el primero fue reducir las presiones inflacionarias en el país, al permitir mayor competencia externa, el segundo fue insertar la economía mexicana en una trayectoria de elevado crecimiento de largo plazo impulsada por las exportaciones hacía el mayor mercado que es Estados Unidos de América, y el tercero fue asegurar la irreversibilidad del proceso de reformas económicas con la firma de un tratado formal con dos potencias económicas en pro del libre comercio.

Se argumentaba que el TLCAN complementarían la inversión interna con la Inversión Extranjera Directa (IED), elevaría la productividad e impulsaría el sector industrial, agropecuario y de servicios, lo que tendría un efecto multiplicador en el empleo y se

recuperaría el poder adquisitivo del salario y al final el crecimiento económico y hasta el desarrollo (Cabrera, 2015).

Según la Oficina de presupuesto del Congreso de los Estados Unidos, la economía mexicana podría crecer entre un 6% y un 12% gracias al TLCAN, mientras que las previsiones de la economía estadounidense eran de apenas un 0,25% (CBO, 1993; Keheo, 1994 *citado en Dussel y Gallagher, 2014*).

Los analistas de la época afirmaban que el acuerdo no provocaría una gran pérdida de empleos de los Estados Unidos de América –tal vez medio millón de puestos de trabajo en más de una década (CBO, 1993 *citado en Dussel y Gallagher, 2013*). Pero si conduciría a un aumento en el salario medio de ese país, y tendría escasos o nulos efectos en la situación de los trabajadores de bajos salarios (Burfisher, Robinson y Thierfelder, 2001 *citado en Dussel y Gallagher, 2014*).

En varios modelos se preveía un superávit cada vez mayor en la balanza comercial de los Estados Unidos de América con México ya que las exportaciones estadounidenses a México continuarían aventajando a las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos de América y conducirían a un superávit en la balanza comercial estadounidense con México de alrededor de 7,000 millones de dólares a 9,000 millones de dólares por año hasta 1995, que se elevaría a entre 9,000 millones de dólares y 12,000 millones de dólares en el período 2000-2010 (Hufbauer y Schott, 1993, pág.14 *citado en Dussel y Gallagher, 2014*).

El TLCAN eliminó barreras arancelarias al libre comercio de bienes, servicios y capitales entre Canadá, E.U.A y México, estableció reglas de origen en varios niveles para gozar de la desgravación arancelaria, la mayoría de los bienes se desgravaron al momento en que entró en vigor y una minoría se desgravó en periodos que iban de cinco a los diez años. Sin embargo, este tratado no estableció la libre movilidad de la fuerza de trabajo, excepto para los directivos y especialistas de las empresas. Con respecto a la inversión, se otorgó trato nacional y de nación más favorecida a los capitales de los países firmantes, se eliminaron requisitos de exportación o de contenido nacional al capital de los tres países, y se abrieron las compras de los sectores públicos a la inversión extranjera de los países miembros (Kessel, 1994 y Holter, 1993 *citado en De la Garza, 2003*).

La eficiencia de México mejoraría debido a que el TLCAN incluía regímenes como el de derecho de propiedad intelectual, eliminaba los requisitos de valor agregado nacional e incorporaba explícitamente a los sectores de servicios y transporte. La sustitución de las cuotas con aranceles en sectores específicos, la eliminación de aranceles a largo plazo, el trato nacional para inversiones y empresas regionales, la inclusión de estándares laborales y ambientales como acuerdos complementarios y una noción general de complementariedad entre México y los Estados Unidos de América alimentaron las expectativas de resultados positivos para México en general y para la industria manufacturera y los servicios en particular (Hufbauer y Schott, 1993; Weintraub, 1991 *citado en Dussel y Gallagher, 2014*).

Desde que comenzó el debate para la aprobación de este nuevo tratado comercial, las organizaciones empresariales CONCANACO (empresarios del comercio) y COPARMEX (sindicato patronal) opinaban que se necesitaba flexibilizar el mercado del trabajo, ya que el nuevo contexto de globalización del mercado y la producción, la modernización de los procesos productivos, la necesidad de proporcionar mayor confianza a los inversionistas y elevar la productividad, así lo requería. Para lograr así una mayor competitividad (Bensunsán, 1995 y De Buen, 1989 *citado en De la Garza 2003*).

Este acuerdo comercial representaba un cambio radical, debido a la gran asimetría entre las tres economías involucradas. La economía mexicana en su conjunto equivalía únicamente a 10% de la economía norteamericana, incluso era menor que la economía del estado de California. La brecha en términos de ingresos era abismal, el ingreso per cápita de los mexicanos en 1992, ajustado por la paridad de poder adquisitivo, representaba solamente el 26% del de los estadounidenses (Esquivel, 2010).

El TLCAN ponía en primer lugar a las transnacionales, estas fueron las más beneficiadas con la apertura comercial por las nuevas garantías de inversión que ofrecía el acuerdo, por otra parte, las demandas provenientes de las organizaciones sociales y políticas preocupados por los problemas derivados de la eliminación de las barreras comerciales, por las marcadas diferencias tanto económicas, jurídicas y políticas que existían entre los tres países miembros no se tomaron en cuenta. Los encargados de la política nunca consideraron los efectos negativos que se pudieran generar sobre los salarios y los empleos de los trabajadores en

México por la gran movilidad de capital que se generaría con este acuerdo (Bensunsán, 1994).

El conjunto de la estrategia neoliberal utilizada por los gobiernos, el debilitamiento de las organizaciones sindicales y el haber puesto en primer término los intereses del capital transnacional, explicaron la ausencia de mecanismos para contrarrestar el impacto negativo del libre comercio sobre los salarios y el empleo (Bensunsán, 1994).

Los opositores al TLCAN criticaron la estrategia que siguieron los tres países miembros, ya que dejaron de lado la participación de organizaciones laborales, ambientales y de derechos humanos en las negociaciones, mientras el sector empresarial tuvo un papel protagónico, el sector privado creó la Coordinación de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), integrado por los empresarios mexicanos que fungieron como asesores a lo largo de todas las negociaciones, ellos rechazaron cualquier tipo de regulación en materia laboral, bajo el argumento de que el trabajo no era artículo del comercio, al contrario buscaron mayor flexibilidad laboral, mientras que el movimiento obrero oficial mexicano, dejó en las manos del gobierno los intereses de sus agremiados (Bensunsán, 1994).

En los tres países surgieron debates sobre los posibles efectos y las repercusiones económicas de participar en un tratado de libre comercio como lo era el TLCAN con altas diferencias entre los países miembros. En México, se planteó que el TLCAN podría destruir industrias domésticas por la alta superioridad tecnológica de las empresas estadounidenses: la agricultura y servicios como la banca serían los sectores más perjudicados, mientras que el sector manufacturero establecido en México sería el más beneficiado y con un potencial de convergencia regional (Donahue 1991, citado por Dussel y Gallagher 2013, *citado en Ruíz, Dussel y Ortiz, 2016*).

Y la preocupación en Estados Unidos se centraba en que el TLCAN podría generar pérdidas masivas de empleo por los bajos salarios en México (Blecker y Esquivel 2010, *citado en Ruíz, Dussel y Ortiz, 2016*).

Las autoridades de algunas naciones fuera del TLCAN manifestaron preocupación porque las normas de origen del acuerdo eliminarían algunas ventajas comparativas de los socios comerciales que formarían parte del TLCAN y producirían una desviación del comercio,

desde este punto de vista las tres partes miembros del acuerdo podrían eventualmente sufrir pérdidas de bienestar debido al aumento de los precios relacionado con las normas de origen. La adhesión de otros países sólo se discutió en los años noventa con respecto a Chile sin embargo no volvieron a tocar ese tema. Ni la eventual repercusión de las actividades comerciales de otras naciones como las asiáticas y en particular las Chinas (Dussel Peters 2000 *citado en Dussel y Gallagher, 2013*).

Samaniego (2018) afirma que dada la diversidad económica entre los países miembros y sus muy distintos niveles salariales, el acuerdo provocó un gran debate en temas como empleo y migración. Los opositores hablaban de que provocaría una salida masiva de empleos de Estados Unidos a México, mientras que quienes lo impulsaban sostenían que la elevación de los salarios y el empleo en México tendería a reducir la migración laboral hacia Estados Unidos y a reducir la brecha en los niveles de vida (Samaniego, 2018).

La propuesta del acuerdo paralelo vino de parte del gobierno estadounidense, por lo que se pudo ver que la polémica con respecto al TLCAN en Estados Unidos fue más intensa y dividió a los partidos políticos y a los empresarios (Moncayo y Trejo, 1993 *citado en De la Garza 2003*). Además, los sindicatos estadounidenses a través de la AFL-CIO (La Federación Estadounidense del Trabajo y el Congreso de Organizaciones Industriales por sus siglas en inglés, es la principal federación sindical de Estados Unidos) se preocuparon por los problemas vinculados a la ineffectividad de la legislación laboral y los bajos salarios mexicanos. Ya que lo veían como un dumping social (Bansunsán, 1994).

Al ver esta situación el gobierno de Estados Unidos propuso un acuerdo laboral paralelo al acuerdo comercial, llamado Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN), surgió como un instrumento político con el propósito central de contribuir a la aprobación del TLCAN por parte del Congreso de los Estados Unidos de América. Ya que por un lado estaban los sindicatos estadounidenses y canadienses que denunciaban la falta de observancia de “normas laborales básicas” en países exportadores menos desarrollados, en este caso México. Ellos percibían como una práctica comercial desleal o “dumping social” la ventaja que obtendrían las empresas exportadoras cuyos costos de producción disminuirían al estar situadas en México donde la normatividad laboral era menos favorable al trabajador o donde no se aplicaba cabalmente (Franco, 2001).

El ACLAN está contemplado para vigilar la aplicación efectiva de las leyes laborales en los tres países, además del intercambio de información, publicación, estadísticas, investigación y el compromiso de que cada país promueva mejores condiciones de trabajo y niveles de vida, así como once principios laborales para proteger, mejorar y hacer valer los derechos de los trabajadores (Commision for Labor Cooperation, 1996 y Fernández, 1993 *citado en De la Garza, 2003*).

Hernández (1998) apunta que los objetivos, propósitos y los 11 principios laborales que se acordaron en el ACLAN, no establecían normas comunes entre los países ya que se tenía que respetar la soberanía de cada uno de los países miembros:

Cuadro 2. Objetivos y Propósitos del ACLAN.

Objetivos y propósitos	Interpretación de la autora
a) Mejorar las condiciones de trabajo. b) Promover los principios laborales acordados.	Compromiso por otorgar a los trabajadores un marco legislativo que los proteja, con base en principios comunes vigentes en la legislación de cada país.
c) Estimular la cooperación sobre productividad y calidad. d) Intercambiar información y fomentar publicaciones, estadísticas y estudios conjuntos. e) Proseguir la cooperación en materia laboral.	Proseguir con las acciones de cooperación en materia laboral iniciada desde 1991 con Estados Unidos, y desde 1992 con Canadá.
f) Fomentar la aplicación de la legislación laboral. g) Promover la transparencia en la administración de la legislación laboral.	Asegurar la vigencia de la normatividad laboral, a través del respeto a los procedimientos internos de cada país.

Fuente: Hernández (1998).

Los 11 principios laborales son:

- 1) Libertad de asociación y protección del derecho a organizarse: que los trabajadores tengan el derecho de instituir libremente organizaciones y unirse a ellos por elección propia con el fin de defender sus intereses.
- 2) Derecho a la negociación colectiva: que los trabajadores tengan el derecho de negociar libremente los términos y las condiciones del empleo.
- 3) Derecho de huelga: con el fin de defender sus intereses colectivos.
- 4) Prohibición del trabajo forzado: excepto tipos de trabajo obligatorio que son aceptados por cada una de las Partes como el servicio militar, obligaciones cívicas, el trabajo en las prisiones y el trabajo requerido en casos de emergencias.
- 5) Restricciones sobre el trabajo de menores
- 6) Condiciones mínimas de trabajo: tales como un salario mínimo, pago de tiempo extra, incluyendo a trabajadores que no están protegidos por un contrato colectivo.
- 7) Eliminación de la discriminación en el empleo: por causa de raza, sexo, religión, edad.
- 8) Salario igual para hombres y mujeres
- 9) Prevención de lesiones y enfermedades ocupacionales: aplicando normas que minimicen las causas de lesiones y enfermedades ocupacionales.
- 10) Indemnización en los casos de lesiones de trabajo o enfermedades ocupacionales: el establecimiento de un sistema que prevea beneficios y compensaciones para los trabajadores o para quienes dependen de ellos en caso de lesiones, accidentes o muertes.
- 11) Protección de los trabajadores migratorios: proporcionar a los trabajadores migratorios en territorio de cualquiera de las Partes la misma protección legal que a sus nacionales, respecto a las condiciones de trabajo.

Bensunsán (1994) afirma que la incorporación del ACLAN al TLCAN respondió a la necesidad de obtener los votos necesarios en el Congreso estadounidense más que al interés de cuidar el mercado laboral de las decisiones excluyentes y autoritarias por parte del sector empresarial, por el contrario, el acuerdo permitió que México conservara los bajos salarios y la subordinación sindical como factores decisivos para la atracción de las inversiones.

Como vimos anteriormente los objetivos, propósitos y principios en los que se basa este acuerdo paralelo al TLCAN se limitan a recomendaciones de cómo debería funcionar el mercado laboral en los tres países miembros. Afirma Bensunsán (1994) que el sindicalismo oficial mexicano se opuso a la creación de comisiones supranacionales, la adopción de sanciones comerciales, y a la homologación de las normas laborales. Ya que cualesquiera de estas medidas atentarían contra la soberanía nacional y propiciaría la división del movimiento obrero. La defensa de la soberanía nacional justificó la decisión de evitar cualquier medida armonizadora en el terreno social. Sin embargo, la utilización de este argumento de la soberanía no impidió la creación de órganos supranacionales o la adopción de sanciones para proteger otro tipo de intereses, como los vinculados a la propiedad intelectual.

Becker, Moreno-Brid y Salat (2018) afirman que el TLCAN pareció haber tenido éxito en sus objetivos inmediatos, como el de promover mayores volúmenes de comercio no petrolero y de flujos de inversión extranjera directa (IED) a México. El comercio subregional se incrementó durante las dos primeras décadas de vigencia del Tratado al pasar de \$290 mil millones en 1993 a más de \$1.1 billones en 2016. Los flujos de IED a México paso de 1.2% del PIB en el periodo 1980-1993 pasó a 2.7% del PIB en 1994-2016.

Con los autores mencionados anteriormente podemos concluir que el TLCAN para los opositores en México, representaba solo una ventaja para el sector empresarial los cuales verían incrementadas sus ganancias acosta del incumplimiento de las leyes laborales aunado del débil sindicalismo que se vivía en México y de los bajos salarios, lejos de llegar a una convergencia salarial. A pesar de haberse creado un acuerdo enfocado en el mercado laboral para vigilar la aplicación efectiva de las leyes laborales no se acordaron sanciones comerciales ni multas en caso de incumplimiento de las mismas.

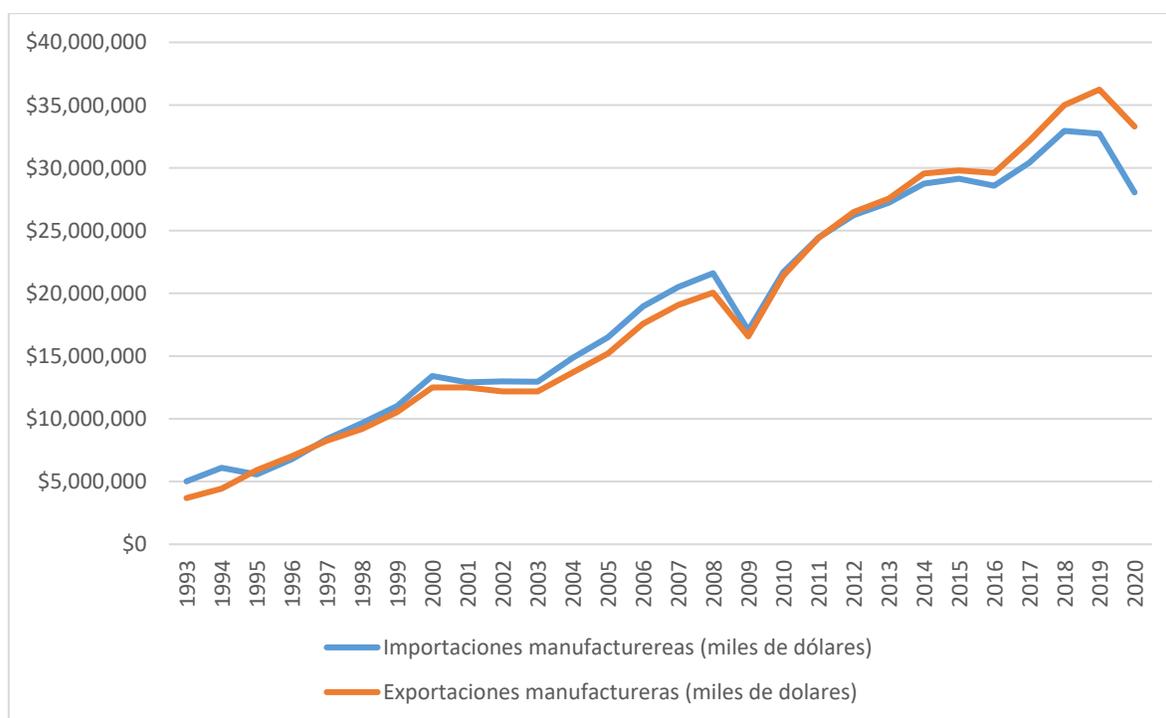
Capítulo III. El empleo tras el TLCAN

Como mencionamos anteriormente el eje del crecimiento económico de la economía mexicana se basaría en las exportaciones debido a la apertura comercial. En este capítulo se analizará si tras la firma del TLCAN se dieron los resultados tocantes a la mayor generación de empleo, la convergencia salarial y la disminución de la migración resultado de mejores oportunidades laborales en México.

3.1 Importaciones y Exportaciones de bienes manufactureros

Para empezar el análisis veremos el comportamiento que han tenido las exportaciones e importaciones antes y después del TLCAN.

Gráfica 7. Importaciones manufactureras y exportaciones no petroleras (miles de dólares) 1993-2020.

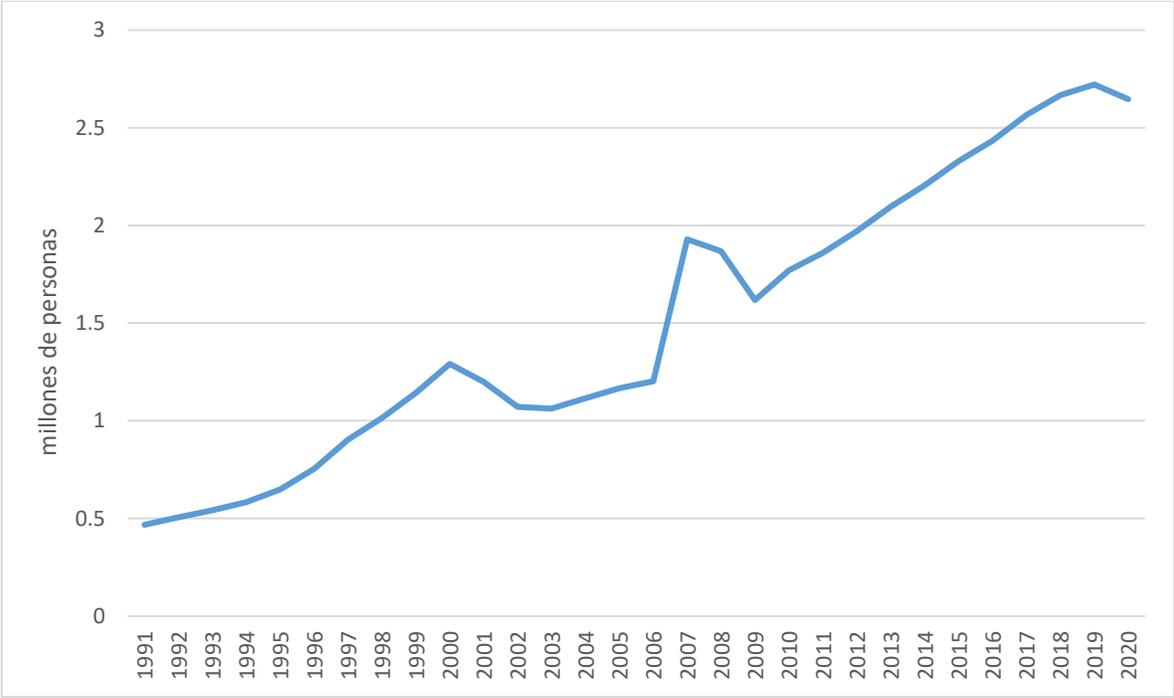


Fuente: elaboración propia con datos del BIE, INEGI.

En la gráfica 7 vemos la evolución que han tenido las importaciones y exportaciones manufactureras, las exportaciones aumentaron en valor absoluto, sin embargo, debe resaltarse que las importaciones de bienes manufactureros también aumentaron de manera importante por lo que si bien esperaba que el mayor volumen de exportaciones pudiera

generar más empleo también debe señalarse que el mayor volumen de importaciones destruye empleo.

Grafica 8. Población ocupada en la industria manufacturera 1991-2020.



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

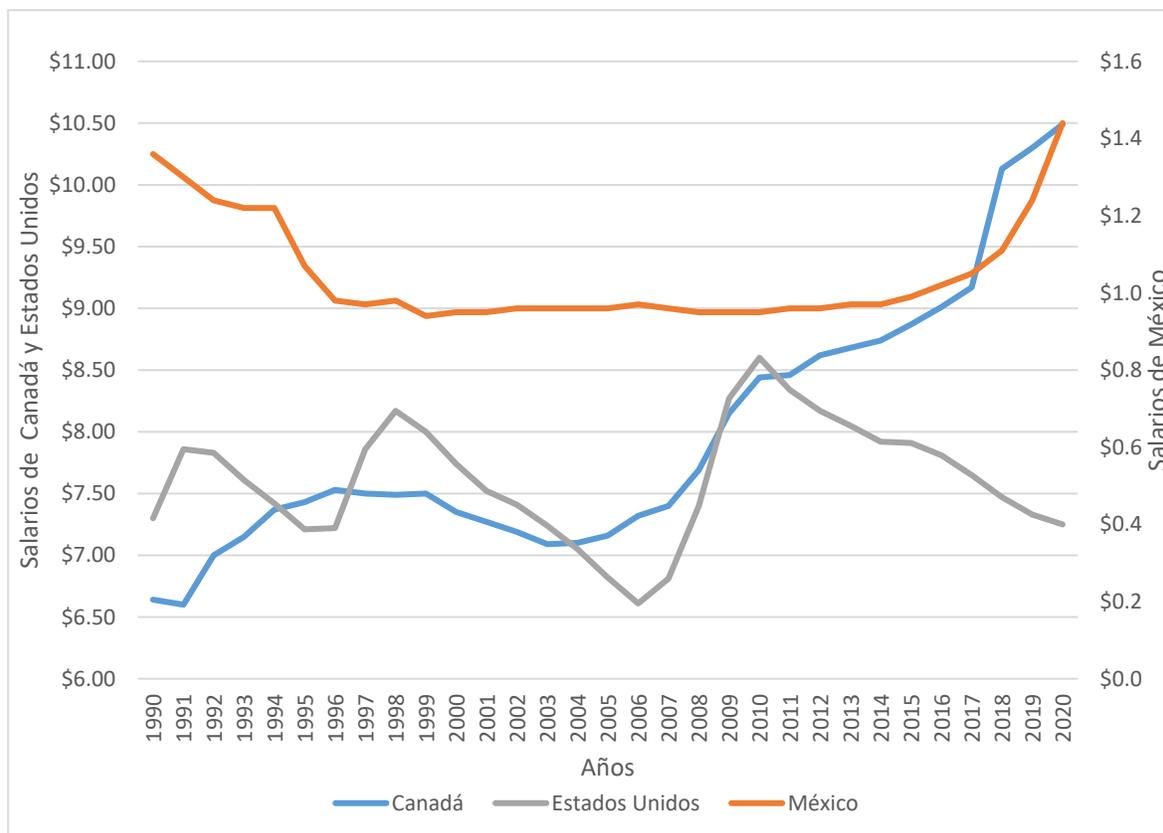
En la gráfica 8 observamos que la población ocupada en la industria mexicana después del TLCAN también ganó velocidad, pasando de 648,162 personas en el año 1995 a 1 291,130 personas en el año 2000 personas. Tanto en la gráfica 7 y 8 vemos que hay una desaceleración debido a la recesión económica que surgió en Estados Unidos de América y la entrada de China a la OMC. Sin embargo, desde el año 2011 volvieron a ganar velocidad, llegando a 2 721,434 personas ocupadas en la industria.

Con estas dos graficas se podría decir que la implementación del TLCAN si cumplió con su propósito principal aumentar las exportaciones y el empleo en valor absoluto, pero a continuación veremos si estos números fueron suficientes para concluir que el TLCAN ayudó al mercado laboral en México.

3.2 Evolución de los salarios tras el TLCAN

Después de revisar el comportamiento que han tenido las importaciones y exportaciones manufactureras se analizará la evolución que han tenido los salarios en Canadá, Estados Unidos y México para ver si ha sido beneficioso el acuerdo comercial para México.

Gráfica 9. Salario mínimo real por hora 1990-2015 (dólares PPA =2019).



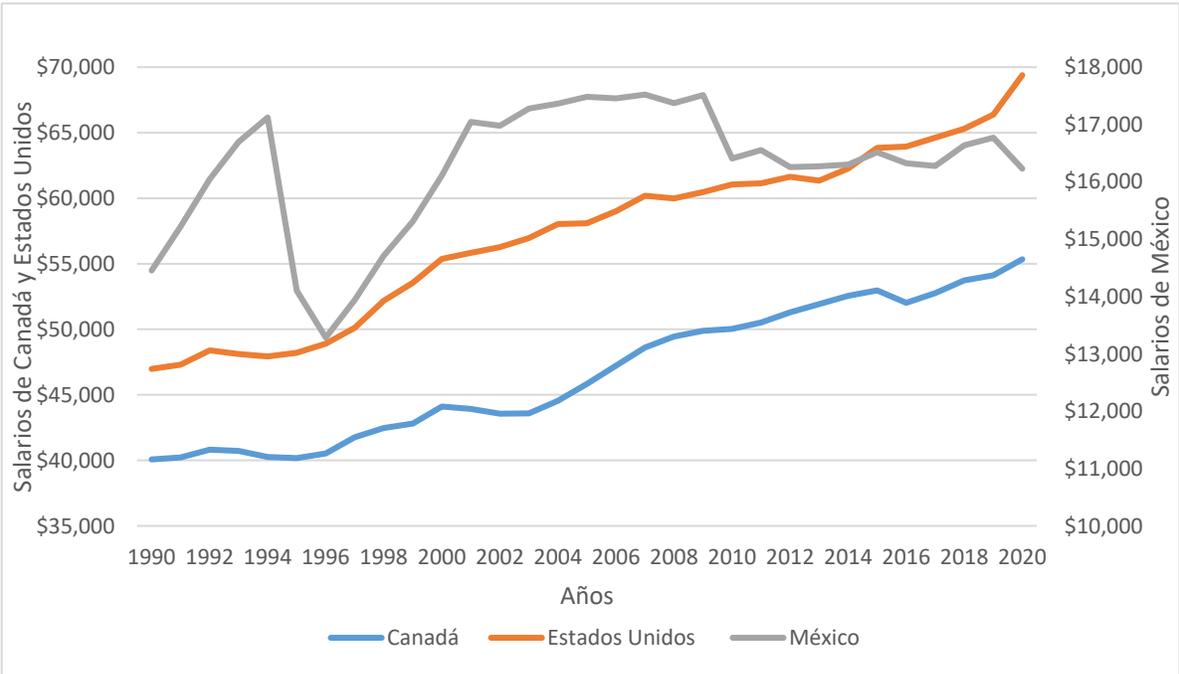
Fuente: elaboración propia con datos de la OECD.

En la gráfica 9 se muestra el salario mínimo por hora pagado en dólares estadounidenses de los países miembros del TLCAN, en el eje derecho se miden los salarios en México y en el lado izquierdo se miden los salarios de Canadá y Estados Unidos. De 1990 - 1994 los salarios en México ya iban perdiendo valor, ya que pasó de 1.4 dólares a 1.2 dólares por hora. Se puede ver claramente la gran asimetría entre las tres economías ya que en 1990 en Canadá y Estados Unidos se pagaban 6.6 y 7.3 dólares respectivamente.

De 1995-2020 ya implementado el TLCAN los salarios en México bajaron aún más llegando a 1 dólar por hora, manteniéndose en ese nivel de 1996-2015, subiendo hasta el 2020 a 1.4 dólares, el mismo nivel salarial que se tenía en 1990. Sin embargo, este aumento no fue consecuencia del TLCAN si no de una política salarial interna que ha seguido el país en los últimos 5 años con la idea de recuperar el poder adquisitivo del salario mínimo.

Si bien en Estados Unidos se pagan más dólares por hora, vemos que la evolución en los salarios de ese país no ha crecido ya que en 2020 llegó a 7.25 dólares por hora, llegando al mismo nivel salarial que tenían en 1990. La única convergencia entre Estados Unidos y México fue que ninguno tuvo un cambio ni para bien ni para mal, en términos generales. Por su parte Canadá fue el único país en el que los salarios incrementaron a lo largo del período llegando a 10.4 dólares por hora.

Gráfica 10. Salario medio anual a precios constantes en USD PPA de 2020.

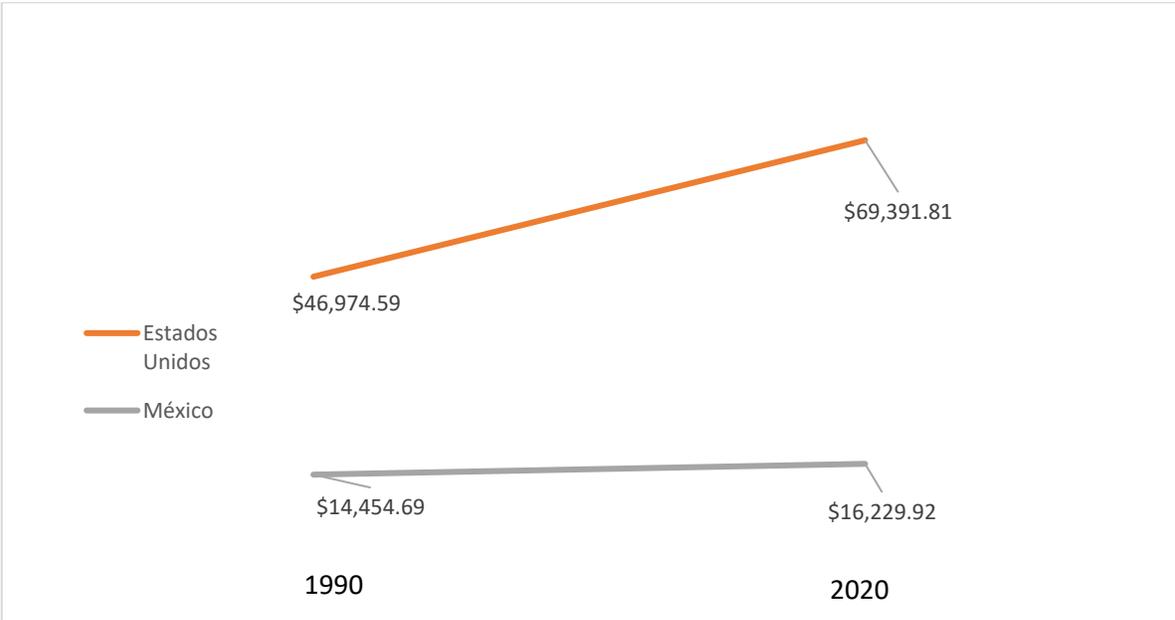


Fuente: elaboración propia con datos del OECD.

En la gráfica 10 de lado izquierdo están representados los salarios medios anuales de Canadá y Estados Unidos y de lado derecho los salarios medios anuales de México en dólares

constantes PPA del año 2020, como podemos observar se mantiene la misma brecha salarial entre México y los otros dos países miembros, de 1990 a 1994 los salarios medios en México iban creciendo, pero para 1996 estos cayeron drásticamente debido a la crisis en México llegando a 13, 285 dólares, recuperándose hasta 2001 alcanzando casi al mismo nivel que se veía en 1994. Sin embargo, después de la crisis de 2009 se observa una clara tendencia a la baja. Por su parte en Estados Unidos y Canadá se puede apreciar que, a pesar de tener una diferencia entre ellos, los salarios fueron creciendo sostenidamente a lo largo del periodo.

Grafica 11. Brecha salarial de Estados Unidos en USD PPA (2020 -1990).



Fuente: elaboración propia con datos del OECD.

Para confirmar los resultados anteriores en la gráfica 11 se muestra el salario medio anual de Estados Unidos y México antes y después del TLCAN, como se puede apreciar la brecha salarial no disminuyó al contrario al pasar los años esta fue creciendo.

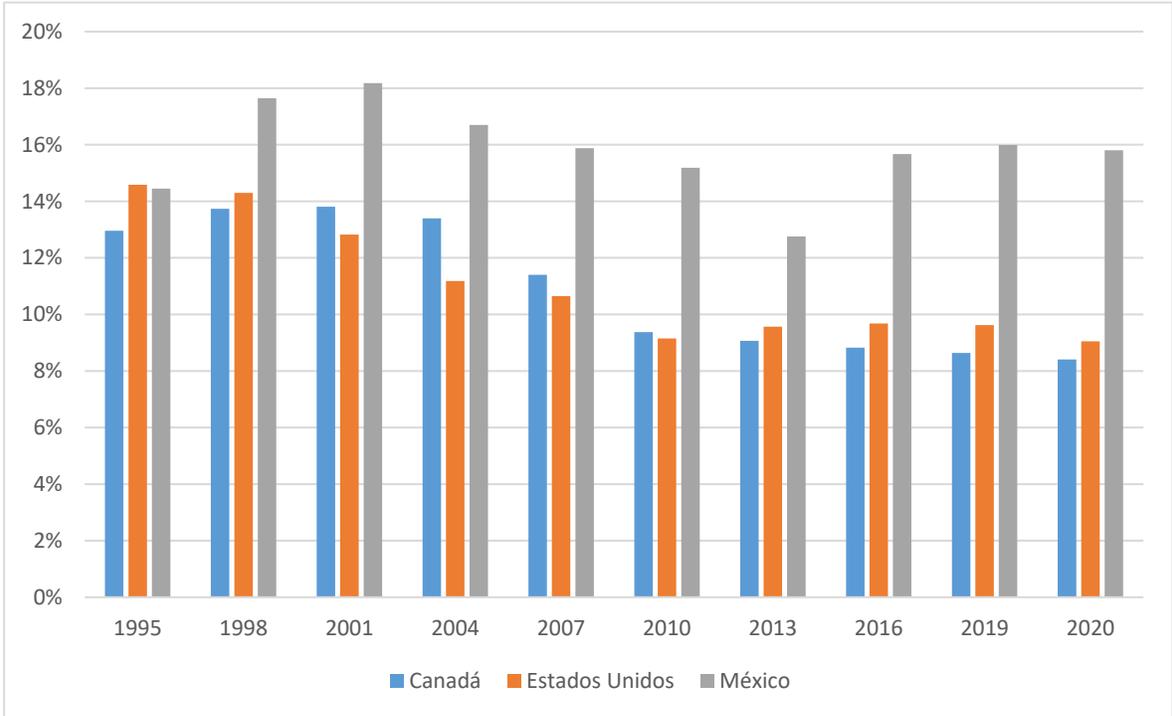
Es relevante lo que nos muestran estas gráficas ya que la teoría mencionada en capítulos anteriores nos dice que el libre comercio llevaría a una convergencia en los precios de los factores productivos, en este caso el del factor trabajo. Pero vemos que esto no ocurrió ya que la brecha salarial entre los tres países sigue siendo grande. La generación de empleos y los salarios fueron las principales razones por las cuales aseguraban que era necesario la firma de este acuerdo comercial, pero vemos que el TLCAN no dinamizó el empleo manufacturero

ni los salarios convergieron, si bien los salarios en México aumentaron no fue resultado del acuerdo sino de las políticas salariales llevadas a cabo por el gobierno.

3.3 Población ocupada

Como vimos anteriormente las exportaciones en valor absoluto aumentaron, pero no convergieron los salarios mexicanos con los de Estados Unidos, al contrario, se abrió cada vez más esta brecha. En las gráficas siguientes veremos el comportamiento de la población ocupada en Canadá, Estados Unidos y México.

Gráfico 12. Porcentaje de población ocupada en la industria manufacturera de Canadá, Estados Unidos y México 1995-2020.

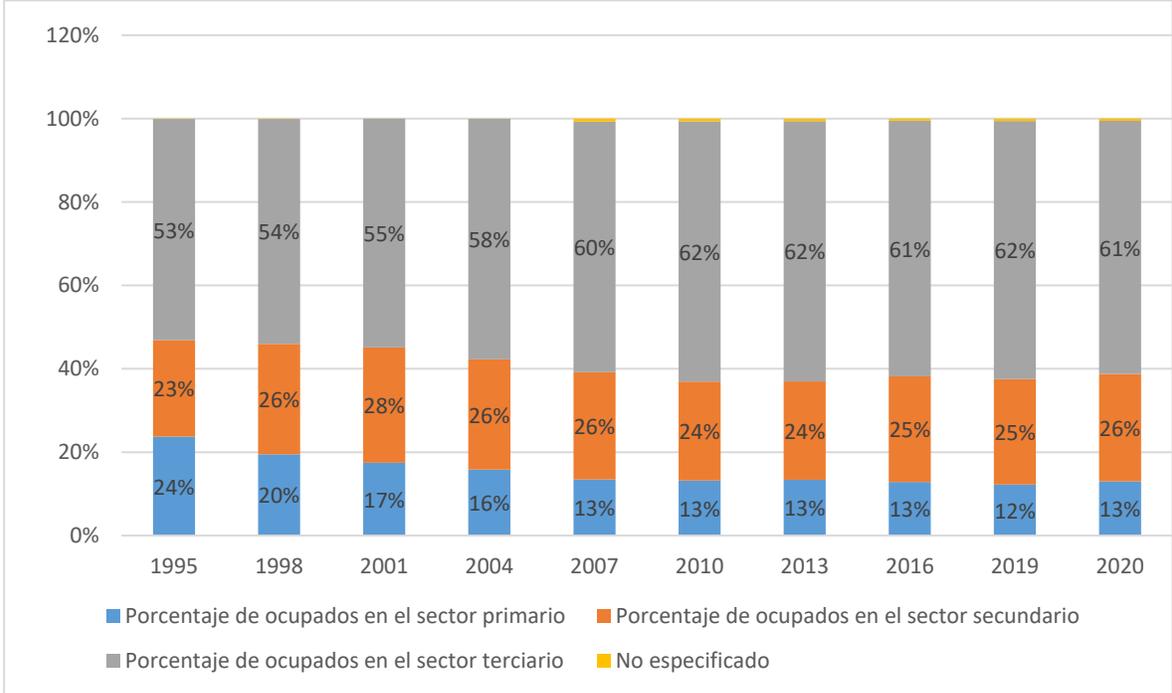


Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI y OECD.

En la gráfica 12 se muestra el porcentaje de la población ocupada en la industria manufacturera con respecto al total de la población activa de los tres países miembros del acuerdo de 1995 al 2020, como podemos apreciar en México después de 1995 fue aumentando el porcentaje de la población ocupada en el sector manufacturero a diferencia de Canadá y Estados Unidos que fue disminuyendo el porcentaje durante todo el periodo, esta situación se puede explicar debido a la movilidad de empleos que se mandan a México debido a los bajos costos laborales, como lo vimos en la gráfica 9 y 10. A pesar de que en México

el porcentaje de ocupados en el sector manufacturero es mayor que en los otros dos países miembros, este no se dinamizó como se esperaba ya que en el año de 1995 era de 14% llegando en 2020 a 16% del total de la población ocupada.

Gráfico 13. Porcentaje de población ocupada por actividad económica en México.



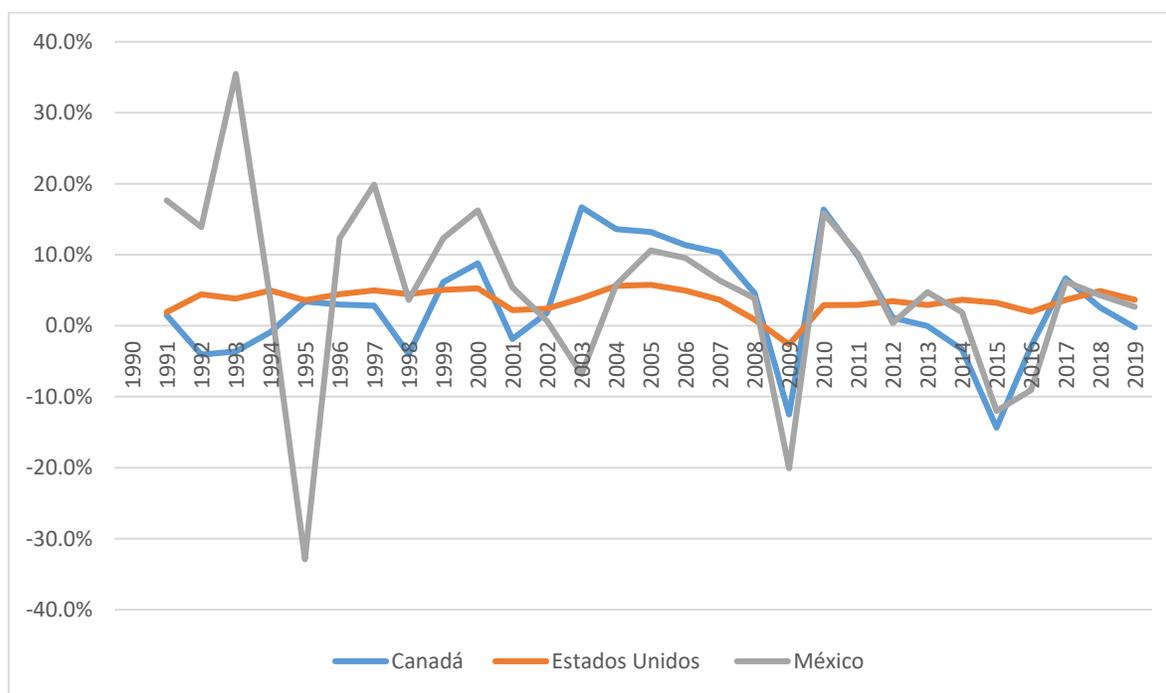
Fuente: elaboración propia con datos de la ENE y ENOE, INEGI.

El porcentaje de la población ocupada en México por sector de actividad económica la encontramos representada en la gráfica 13, como se puede apreciar el sector primario en todo el período que va de 1995 a 2020 fue perdiendo peso, pasando de 24% en 1995 a 13% para el año 2020. Por su parte el comportamiento del sector secundario en 1995 representó 23%, para 2001 llegó a un máximo de 28%, por lo que tuvo un ligero incremento tras el TLCAN el cual no se mantuvo a lo largo del periodo ya que para 2020 disminuyó a 26% creciendo sólo un 3% pasados 25 años de implementado el acuerdo comercial. Este sector no tuvo la capacidad de absorber a los desocupados del sector primario, con el TLCAN no se generaron los empleos necesarios para absorber a los desocupados del sector primario, teniendo estos que migrar al sector terciario incluso migrar a Estados Unidos. El sector terciario fue aumentado su porcentaje durante todo el periodo pasando de 53% en 1995 a 61% en 2020. Se ve la tercerización de la economía mexicana pero la intención de la introducción del TLCAN era industrializar el país.

3.4 PIB per cápita

Por otro lado, la variable del PIB per cápita nos muestra el grado de desarrollo que tienen los países, cuando un país muestra bajos niveles se considera en desarrollo ya que sus habitantes no cuentan con los bienes y servicios suficientes para tener una buena calidad de vida. En la gráfica 14 se muestra el comportamiento que ha tenido la tasa de crecimiento del PIB per cápita de los tres países antes y después del TLCAN.

Gráfica 14. Tasa de crecimiento del PIB per cápita (US\$ a precios actuales) 1990-2019.



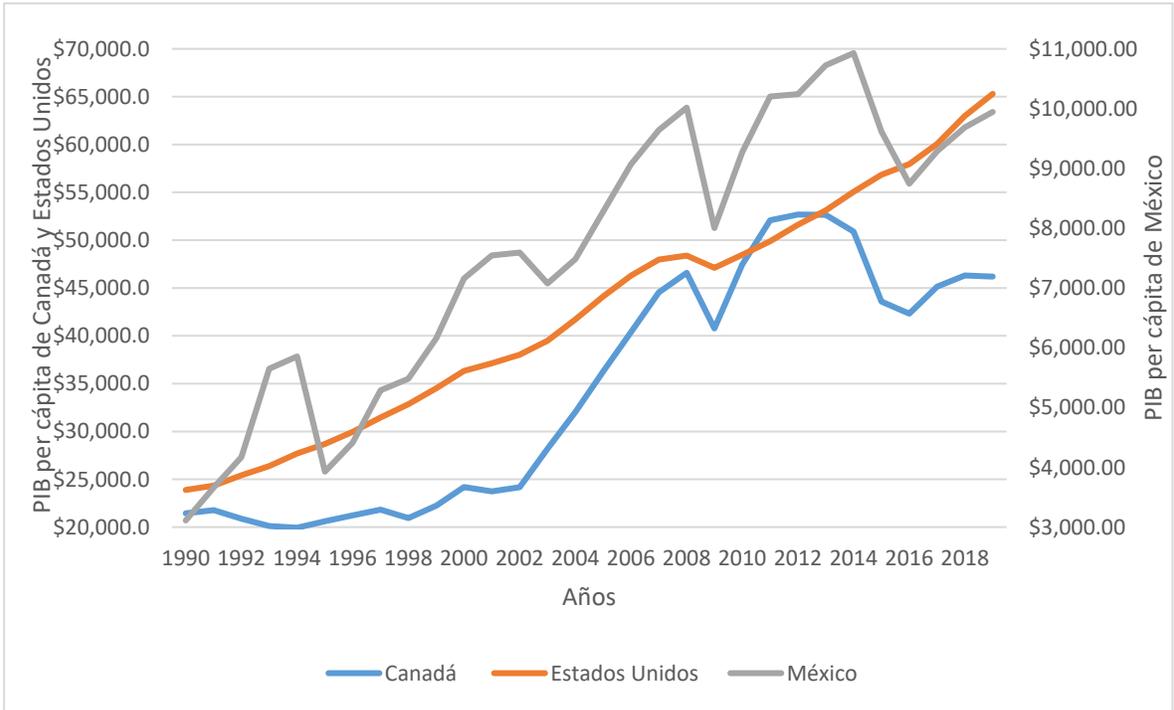
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

La tasa de crecimiento del PIB per cápita de los años 1990- 2019 de los tres países miembros del acuerdo se representa en la gráfica 14. En México esta tasa presentaba tasas de crecimiento muy altas llegando en 1993 a 35%, para 1994 este cayó debido a la crisis económica que se presentó, y no logró recuperarse a los niveles que se tenía en 1993, esta variable a lo largo del periodo es muy inestable ya que en unos periodos parece ir recuperándose, pero al siguiente año caer drásticamente. De los tres países sólo en Estados Unidos se mantiene esta tasa relativamente estable.

En la gráfica 15 vemos que si bien México presenta en algunos años tasas de crecimiento positivas, manteniendo casi la misma tendencia que Canadá desde 2005, incluso teniendo tasas más altas que las de Estados Unidos, en términos absolutos México está muy por debajo de los 2 miembros, en el eje izquierdo se mide el PIB per cápita de Canadá y Estados Unidos y de lado derecho el de México.

En México para el año 1990 el PIB per cápita era de \$3,112.27 dólares mientras que en Estados Unidos para el mismo año era de \$23, 888.60 dólares, para el año 2019 llegó a \$9,946.03 y \$65,297.52 respectivamente, como podemos ver hay una gran asimetría en la calidad de vida de los habitantes de los 2 países.

Gráfica 15. PIB per cápita (US\$ a precios constantes) 1990-2019.



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

Cuadro 3. Brecha del PIB per cápita entre México, Canadá y Estados Unidos.

	1990	2019	Reducción en la brecha del PIB per cápita
Canadá	6.9	4.6	2.2
Estados Unidos	7.7	6.6	1.1

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

El cuadro 3 nos muestra la relación que hay entre el PIB per cápita de México con respecto al de Canadá y Estados Unidos de los años 1990 y 2019. Vemos que en 1990 por cada dólar que se ganaba en México en Canadá se ganaba 6.9 dólares y en Estados Unidos 7.7 dólares para el año 2019 por cada dólar pagado en México se ganaban 4.6 y 6.6 dólares respectivamente.

Como podemos ver la brecha de México con Estados Unidos si logró reducirse, pero en 29 años esta brecha se redujo tan sólo 1.1 dólares por lo que no se ha eliminado por completo, esto quiere decir que tendrían que pasar 174 años si todo permanece constante para que esta brecha se cerrara completamente.

3.5 Paradoja Leontief, modelo de insumo producto para México y Estados Unidos.

El Modelo H-O visto en el capítulo 1 menciona que el libre comercio permite a los países especializarse en la producción de bienes que son intensivos en el factor del cual tienen abundancia relativa, México al contar con abundante factor trabajo se especializaría en la producción de bienes intensivos en trabajo, e importaría bienes intensivos en capital ya que Estados Unidos contaba con abundante capital.

Ruíz Nápoles puso a prueba el teorema H-O para la economía mexicana usando la misma metodología que usó Leontief, el modelo de insumo-producto. En el cuadro 4, se muestra la dotación relativa de factores productivos con los que contaba México y Estados Unidos antes y después del TLCAN. Vemos que la tasa de trabajo (L) capital (K) es más alta en México con respecto a Estados Unidos en todos los años de estudio.

Cuadro 4. Dotación relativa de factores Trabajo/Capital (L/K) en México y Estados Unidos.

	México	Estados Unidos
Año	L/K	L/K
1980	16	5.1
1990	14.4	4.8
2003	15.1	3.7
2013	8.1	3

Fuente: Elaboración propia con datos de Ruíz (2020).

Cuadro 5. Requerimientos internos de capital y de trabajo por un millón de dólares de exportaciones mexicanas y de productos sustitutos de importación, 1980 y 1990.

	1980		1990	
	Exportación	Importación	Exportación	Importación
Capital (millones de dólares)	16.60	47.60	55.60	65.70
Trabajo (personas por año)	347.60	727.90	668.30	1,281.30
Capital/trabajo (dólares)	47,893.60	65,339.40	83,217.80	53,944.20
Trabajo/capital (número de personas)	20.90	15.30	12.50	18.50

Fuente: Elaboración propia con datos de Ruíz (2020).

En el cuadro 5 vemos que para el año 1980 la cantidad absoluta de trabajo por millón de dólares en las exportaciones era menor que la cantidad de trabajo por millón de dólares en las importaciones, así como la cantidad de capital es menor en las exportaciones que en las importaciones para el mismo año, es por ello que la relación trabajo/capital era mayor en las exportaciones a la de las importaciones de 20.9 y 15.3% respectivamente, por su parte la relación capital en las exportaciones era de 47 893.6 y 65 339.4 en las importaciones, esto nos dice que en ese año las exportaciones eran intensivas en trabajo y las importaciones eran intensivas en capital.

Para el año 1990 se siguió esta misma tendencia, pero la cantidad absoluta de trabajo por millón de dólares aumentó más en las importaciones (1281.3) que en las exportaciones (668.3), así que la relación trabajo/capital era mayor en las importaciones (18.5) que en las exportaciones (12.5).

Cuadro 6. Requerimientos internos de capital y de trabajo por un millón de dólares de exportaciones mexicanas y de productos sustitutos de importación, 2003 y 2013.

	2003		2013	
	Exportación	Importación	Exportación	Importación
Capital (millones de dólares)	18.30	26.80	18.50	29.50
Trabajo (personas por año)	505.50	913.90	304.50	601.20
Capital /trabajo (dólares)	36,177.90	29,360.30	60,680.00	49,044.20
Trabajo/capital (número de personas)	27.60	34.10	16.50	20.40

Fuente: Elaboración propia con datos de Ruíz (2020).

En el cuadro 6 se observa que la tendencia se mantiene, para 2003 un millón de dólares de exportaciones incorpora más capital/trabajo (36 177.9) que las importaciones (29 360.3), y la relación trabajo/capital es mayor en las importaciones (34.1), mientras que en las exportaciones fue de (27.6). Para 2013 en México la relación capital/trabajo es mayor en las exportaciones que en las importaciones, mientras la relación trabajo/capital es mayor en las importaciones que en las importaciones.

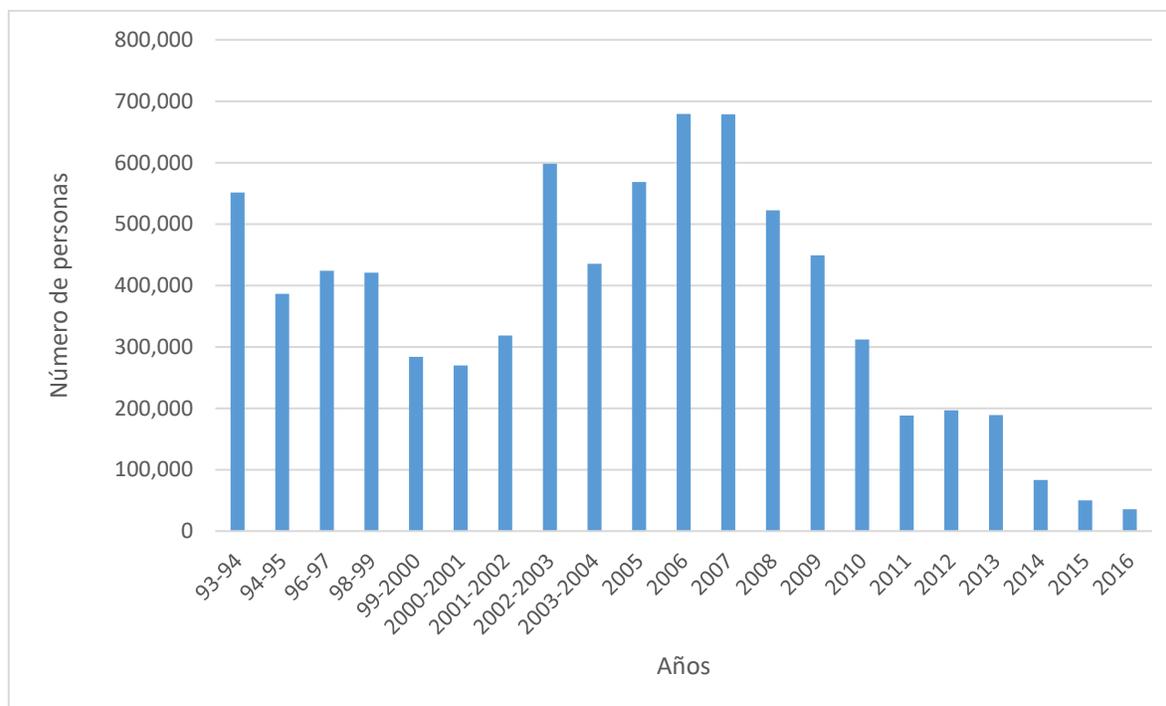
Esto nos dice que en 1980 antes de la liberalización económica México sí exportaba trabajo, y para 1990 cuando la economía empezó a liberarse ocurrió lo contrario ya que se importaba trabajo. Para 2013 ya pasados 19 años el TLCAN no provocó que México se especializara y exportara factor trabajo del cual tiene relativamente abundancia.

3.6 Migración

Tras firmarse el TLCAN se esperaba que la migración de trabajadores mexicanos a Estados Unidos disminuyera, debido a la generación de empleos, la convergencia salarial y a la disminución en la asimetría de calidad de vida de los países. Por lo que ya no habría incentivos para que los mexicanos buscaran internarse ilegalmente al país vecino.

La gráfica 16 nos ilustra el número de mexicanos que cruzaron hacia el país vecino norte con la intención de trabajar, estos datos incluyen personas con papeles para trabajar y personas que no, desde 1994 hasta 2002 se puede ver una disminución gradual en el número de personas que cruzaron, pero de 2002 a 2007 volvió a incrementar este número incluso mayor que los que se registraron en 1994 llegando a 855,682 personas. Desde 2007 hasta 2016 se logra ver que disminuyó el número de personas que cruzaron anualmente. Sin embargo, esto puede ser resultado de políticas anti migratorias que reforzó Estados Unidos, lo que ha impedido que las personas logren cruzar, no causado por los beneficios laborales que se generaron en el país con el acuerdo.

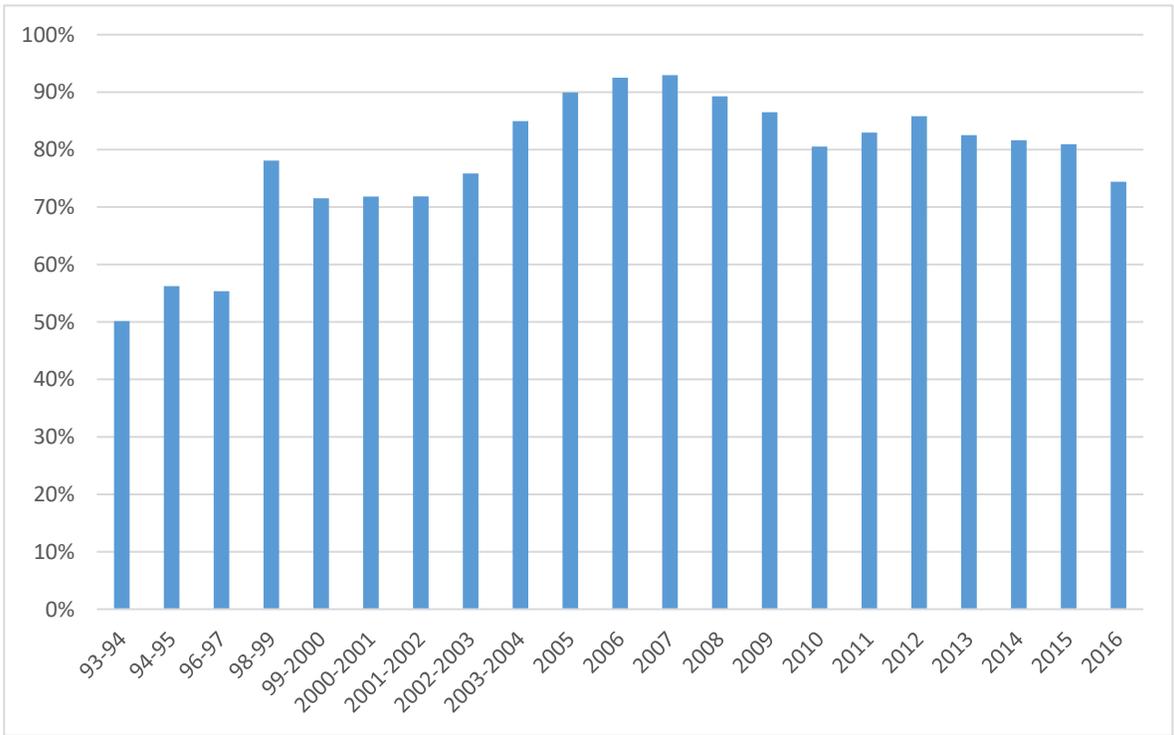
Gráfica 16. Mexicanos que cruzaron hacia Estados Unidos para trabajar 93-2004.



Fuente: Elaboración propia con datos de EMIF.

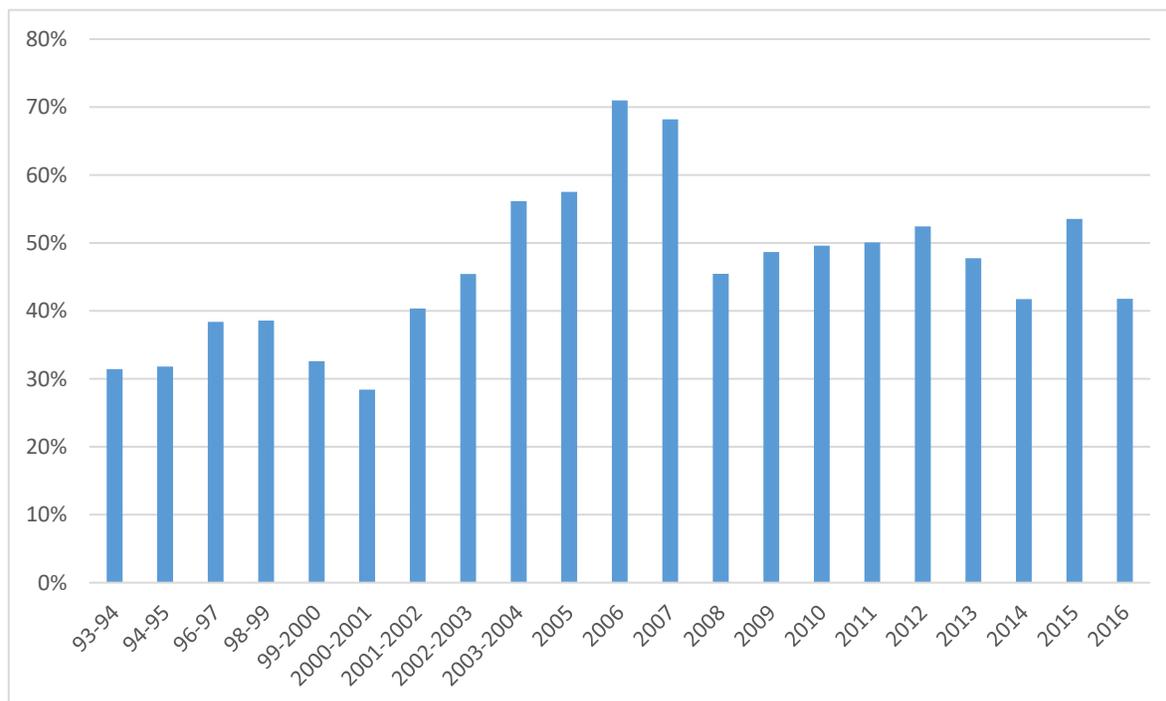
Aunque los mexicanos que han cruzado hacia Estados Unidos han disminuido en los recientes años, el porcentaje del total que cruzaron sin documentos para trabajar o dicho de otra forma ilegales mostrados en la gráfica 17 ha ido en aumento. En el año 1994 50% de los que cruzaron eran ilegales, se esperaba que tras la implementación del TLCAN este porcentaje disminuyera gradualmente debido a los beneficios económicos que traería dicho acuerdo. Sin embargo, para 2016 el 74% de los que cruzaron lo hicieron de manera ilegal.

Gráfica 17. Porcentaje de mexicanos que migraron hacia Estados Unidos sin documentos para trabajar con respecto al total que cruzaron 93-2016.



Fuente: Elaboración propia con datos de la EMIF.

Gráfica 18. Porcentaje de mexicanos que migraron hacia Estados Unidos que quisieran quedarse permanentemente con respecto al total que cruzaron 93-2016.



Fuente: Elaboración propia con datos de la EMIF.

Por su parte el porcentaje de mexicanos que cruzaron háblese legal o ilegalmente y que quisieran quedarse en ese país indefinidamente que se muestra en la gráfica 18, no ha disminuido desde la implementación del acuerdo, por el contrario, ha ido aumentando desde 1994 en todo el periodo llegando a 42% en 2016. Esto puede ser resultado de los mejores salarios pagados y la mejor calidad de vida que se tiene en Estados Unidos.

3.7 La participación de China en el área del TLCAN

En 1994 cuando se firmó el acuerdo nunca se planteó en los modelos económicos que países ajenos al acuerdo, con ventajas comparativas en sectores importantes en Estados Unidos de América y México pudieran poner en peligro los objetivos planteados del TLCAN, como lo hizo China al entrar a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001 (Dussel y Gallagher, 2014).

Las expectativas del TLCAN de conformar una zona económica de gran dinamismo para la región norte del continente americano, se vieron superadas por un tercero no invitado, al que ni siquiera se le contempló tras la firma. El alto crecimiento de las exportaciones chinas, que sin ser miembro del TLCAN, sino solamente contando con la membresía a la OMC, impactó

fuertemente al área comercial norteamericana (Pino 2020). Ya que los países pertenecientes a esta organización tienen la certeza de que pueden acceder a mercados extranjeros.

China se convirtió en un importante socio comercial, tanto para México como para los Estados Unidos de América. Como vemos en el cuadro 7, mientras que en el año de 1994 China no figuraba en el top de los cinco principales socios comerciales de México para el año 2003 este país llegó a ser el segundo socio comercial más importante, con respecto a Estados Unidos de América ocurre casi lo mismo, en el cuadro 8 se observa que para el año 1993 China no logra aparecer en el top de los cinco socios principales, pero para el 2005 China ya aparece como el segundo socio comercial desplazando a Canadá país perteneciente al TLCAN (Dussel y Gallagher, 2014).

Cuadro 7. Principales socios comerciales de México 1994-2009.

Orden de importancia de los socios comerciales					
Año	1	2	3	4	5
1994	Estados Unidos	Japón	Alemania	Canadá	España
2000	Estados Unidos	Canadá	Japón	Alemania	Rep. De Corea
2003	Estados Unidos	China	Japón	Alemania	Canadá
2009	Estados Unidos	China	Canadá	Japón	Alemania

Fuente: Dussel y Gallagher (2014).

Cuadro 8. Principales socios comerciales de Estados Unidos de América 1993-2009.

Orden de importancia de los socios comerciales					
Año	1	2	3	4	5
1993	Canadá	Japón	México	Reino Unido e Irlanda del Norte	Alemania
1999	Canadá	México	Japón	China	Alemania
2003	Canadá	México	China	Japón	Alemania
2005	Canadá	China	México	Japón	Alemania
2009	Canadá	China	México	Japón	Alemania

Fuente: Dussel y Gallagher (2014).

Ésta pérdida de mercado que tiene México con respecto a Estados Unidos afirman Dussel y Gallagher (2014) se debe a que tanto México como China tienen perfiles exportadores muy similares y compiten desde hace ya tiempo con manufacturas que no requieren mano de obra especializada.

Los efectos de China en la región TLCAN da un panorama desfavorable para la región y sus miembros, a nivel macro se encontró una relación de largo plazo negativa de las exportaciones de China sobre el PIB de México, esto quiere decir que las exportaciones de China han generado un retroceso en la capacidad productiva de México (De la Cruz y Veintimilla 2012, *citado en Ruíz, Dussel y Ortiz, 2016*).

López, Rodil y Valdez (2014) afirman que China se ha convertido en un actor destacado del comercio mundial, en particular en América del Norte, a pesar de que el gigante asiático no ha firmado ningún acuerdo comercial con los países signatarios del TLCAN, se ha introducido en esta zona y ha ganado terreno como proveedor de bienes.

Los capítulos del petróleo, automotriz, autopartes y eléctricos representaron 50.19% y 57.90% del comercio total del TLCAN e intra-TLCAN en 2014. Estos capítulos y respectivas cadenas de valor son “estratégicas” para el proceso de la región TLCAN. Sin embargo, el análisis de constant market y share (CMS) refleja que China logro entrar en los capítulos de electrónica y autopartes, con aumentos en la cuota de mercado durante 2001-2014 llegando 76.6% y 74% respectivamente (Ruíz, Dussel y Ortiz 2016).

La participación de los productos mexicanos en el mercado estadounidense fue aumentando hasta alcanzar el 11.6% en 2002, mientras que la participación de China se incrementó repentinamente al 12.1% en 2003 y continuó acrecentándose desde entonces. En 2010 los productos chinos representaban el 19.1% de las importaciones estadounidenses, mientras que la cuota de mercado de México era del 12.1%, mientras que los Estados Unidos de América también están perdiendo terreno en los mercados mexicanos a medida que crece la participación de China. En los primeros cinco años posteriores al TLCAN, la participación estadounidense en los mercados de importaciones mexicanos bordeaba el 75%, cifra que se redujo al 48% en 2009. Mientras China representaba menos del 0.75% del mercado mexicano en 2000, esa cifra alcanzó al 15,13% en 2010 (Dussel y Gallagher, 2014).

Las inserciones de las mercancías chinas llegan afectar hasta las áreas más tradicionales de la economía mexicana, las importaciones de productos chinos que imitan artesanías mexicanas y de otros productos que tradicionalmente distinguen a México, iconos como la Virgen de Guadalupe o el Santo niño de Atocha “Made in China” han tocado fondo en la cultura mexicana (pino, 2020). Además de esta inserción de productos que imitan las

artesanías u otros productos, las importaciones chinas ilegales al mercado interno mexicano lo van destruyendo aún más (Dussels, 2007 citado en Pino 2020).

Este efecto negativo de la competencia china en México ha sido especialmente en la industria textil, del vestido y el calzado. Este ha llegado a tal grado que los mismos industriales mexicanos han trasladado sus fábricas al exterior, y en particular hacia China (Gutiérrez, 2003 citado en Pino, 2020). Para poder mantenerse competitivos.

A diferencia de los países de América Latina y el Caribe, México ha sido el país más perjudicado por China en el mercado estadounidense, mientras que los otros países latinoamericanos no enfrentan un proceso de sustitución y competencia generalizado por China y se han posicionado como proveedores de materias primas (De la Cruz y Marín 2011, *citado en Ruíz, Dussel y Ortiz, 2016*).

Al pasar el tiempo los productos hechos en China tienen mayor cobertura y penetración en el mercado mundial. Son mercancías de marca reconocidas mundialmente, tanto de empresas transnacionales como de compañías chinas. Así como hay productos sin marca, pero de reconocida procedencia, por lo general son productos cuya principal característica es su mala calidad, frecuentemente como resultado de la piratería, la cual se mejora y está logrando cambiar su prestigio a buena calidad (Pino, 2020).

La gran participación de China en el comercio mundial se debe a que la intervención del Estado para delimitar una estrategia de mayor penetración a nivel mundial ha sido exitosa. Evolucionó el nivel de sus exportaciones al incorporar mayor tecnología propia y contar con proveedores locales, sin dejar de lado su estrategia comercial, al ofrecer, de acuerdo con las ventajas competitivas un precio más competitivo y una cada vez más alta calidad (castillo, 2006 *citado en Pino 2020*).

Por lo que las políticas gubernamentales chinas han tenido mayor relevancia en el desarrollo exportador. El gobierno de esa nación ha establecido mejores mecanismos institucionales para la creación y actualización de ventajas competitivas, permitiéndole una especialización más eficiente dentro de la división internacional de la producción y, que sus industrias ganen cuotas de mercado internacionales (Neme Castillo, 2006 citado en Pino, 2020).

Además, las cargas sociales a cargo del empresario chino, como seguros y aportaciones de seguridad social son prácticamente bajos en comparación con las de nuestro país. Así mismo, otros gastos de producción tanto fijos (alquiler de locales) como variables (energía) también están muy por debajo de las tarifas norteamericanas, mexicanas o europeas, lo que implica un costo de producción final muy barato y explica la competitividad de los productos chinos (Levy-Dabbah, 2005 *citado en Pino, 2020*).

La política industrial en China se centra en el desarrollo de la ciencia y tecnología el cual se basa en tres ejes:

1. El desarrollo de tecnología propia a partir de la instalada en el país, y la creación de empresas locales con el uso de esa tecnología.
2. El encadenamiento productivo a partir de empresa local conectada a la transnacional.
3. Un cambio significativo de la calificación de la mano de obra, al pasar de ser sumamente barata y poco calificada a una con un alto nivel de calificación. La inversión en mano de obra calificada se da a través de la emigración de su población a un lugar foráneo que tenga una reconocida oferta educativa, para que obtenga una alta calificación y regrese al país de origen a dar los rendimientos de la inversión que se haya hecho (Piketty, 2015 *citado en Pino, 2020*).

De acuerdo con Pino (2020) China se ha estado convirtiendo de un receptor a un gran inversor, empresas de capital chino ya miran hacia otro lado al momento de instalar grandes fábricas, no tanto por los beneficios de los que goza el país, sino por los que carece, como la ubicación geográfica o las materias primas. O simplemente como una estrategia comercial imperialista de dominación mundial. China ha evolucionado hacia un estadio de desarrollo superior al contar con mejores sueldos, el crecimiento y diversificación de sus empresas, el proceso de repatriación de capitales, entre otros que lo ubican ahora en una posición de gran inversor.

Afirman Dussel y Gallagher (2014) que China constituye el factor principal de la desintegración comercial. La penetración de los productos chinos en los 20 principales rubros de exportación de México a los Estados Unidos de América y viceversa se ha incrementado notablemente desde 2000.

Pino (2020) es de opinión que debido a la presión que ejerce China a nuestro país, es necesario primero proteger la industria nacional en lo que se fortalece para lograr una mayor competitividad frente a la invasión china. Pero esto sólo será posible con estrategias diseñadas desde el Estado (Pino, 2020).

El marco de integración regional del TLCAN era anticuado, pues se creó a comienzos de los años noventa sobre la base de una organización industrial de fines de los años ochenta que ya no existe. La mayoría de los productores textiles y de accesorios han dejado la región y Asia se ha convertido en el principal productor mundial de estos artículos. Además, los Estados Unidos de América han concedido grandes beneficios a los otros países con los que han firmado acuerdos de libre comercio y que no forman parte del TLCAN. En consecuencia, desde esta perspectiva empresarial, las normas de origen y otros requisitos legales del TLCAN eran cada vez más obsoletos e imposibles de cumplir (Dussel y Gallagher, 2014).

Además, de acuerdo con Pino (2020) en un modelo económico como el mexicano, que depende de la IED para su crecimiento, resulta peligroso para su funcionamiento que los inversionistas vean una opción más atractiva que cambie a México como destino para su instalación. Mientras el Estado mexicano no busque generar y consolidar sus propias empresas, resulta necesario que el país mantenga e incluso incremente las condiciones para embelesar a los capitales extranjeros. Al contrario de China, que también inició su modelo dependiendo de los capitales extranjeros, ha afianzado inversiones para expandirse en diferentes latitudes. Con ello disminuye su dependencia del exterior.

México a diferencia de China, abandonó la edificación de la plataforma tecnológica y fue ineficiente en el desarrollo de proveedores, mientras que en China la existencia de una base de proveeduría y clústeres la consolida (Pino, 2020).

China se ha convertido en un masivo exportador de bienes de capital al TLCAN, en 1991 sólo 1.4% de las importaciones de bienes de capital del TLCAN provenían de China, en 2014 paso a 33.4%. El TLCAN enfrentó una creciente fragilidad comercial, traducida en pérdida de dinamismo intra-TLCAN y un empobrecimiento del contenido de su comercio intra-TLCAN ante China (Ruíz, Dussel y Ortiz 2016).

3.8 T-MEC

Como se comentó anteriormente tras la implementación del TLCAN no se obtuvieron los resultados esperados, las exportaciones no petroleras especialmente las manufactureras no tuvieron el crecimiento esperado incluso perdieron velocidad, no se dinamizó la generación de empleos, los salarios nunca lograron converger con los de Canadá ni Estados Unidos de América, el PIB per cápita de los mexicanos solo logró en 29 años cerrar la brecha con Canadá y Estados Unidos de América 2.2 y 1.1 dólares respectivamente. El TLCAN no logró ser el impulso para lograr industrializar a México y con ello obtener el tan buscado crecimiento económico, aunado a estos problemas la entrada de China a la OMC en 2001 provocó que sus exportaciones se tradujeran en pérdida de empleo tanto en Estados Unidos de América como en México.

Las críticas hacia el TLCAN surgieron de los dos lados incluso antes de que se firmara este acuerdo, pero este tema fue crucial en la campaña presidencial de Donald Trump, ahora ex presidente de los Estados Unidos de América. Blecker, Moreno-Brid y Salat (2018) mencionan que en la percepción de la población estadounidense con respecto a la globalización y la integración subregional no han tenido buenos resultados en términos de su bienestar económico. Investigaciones muestran que en Estados Unidos de América se han dado efectos significativos adversos en ciertos mercados de trabajo locales tanto en salarios como en el desplazamiento de trabajadores menos capacitados como resultado de la apertura comercial que trajo el TLCAN (Hakobyan y McLaren, 2016 citado en Blecker, Moreno-Brid y Salat (2018)).

Así mismo Blecker, Moreno-Brid y Salat (2018) afirman que la economía mexicana post-TLCAN no ha ganado dinamismo y permanece inmersa en una plataforma de lenta expansión, creciente desigualdad, incidencia de la pobreza en gran parte de la población.

Las ideas radicales y proteccionistas del ex presidente Donald Trump hicieron que a mediados del año 2017 su gabinete empezara a renegociar un nuevo acuerdo comercial que reemplazara al TLCAN ya que él consideraba que este afectaba a su país principalmente en el ámbito laboral ya que se habían perdido millones de empleos en especial en el sector automotriz, fue tiempo de mucha incertidumbre ya que el expresidente Trump anunciaba que si consideraba que este nuevo acuerdo comercial no favorecía a su país no se firmaría,

además planteó la posibilidad de tener sólo un acuerdo bilateral entre Estados Unidos de América y México, y otro entre Canadá y Estados Unidos porque consideraba que la balanza comercial con Canadá no era tan desfavorable.

Tras dos años de negociaciones el nuevo acuerdo comercial trilateral entró en vigor el 1 de julio de 2020, fue llamado Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) consta de 34 capítulos, a diferencia del TLCAN se agregaron diez nuevos temas incluyendo el laboral, este tema ya no fue dejado en segundo plano.

Ya que una de las principales ventajas competitivas que México ha construido en los últimos 25 años, son los bajos salarios que perciben los obreros calificados de la industria automotriz, los cuales ya son los más bajos del mundo, las otras Partes del TLCAN no estaban dispuestos a mantener esta situación (Linares,2020). Es por ello que en el capítulo 23 del T-MEC se aborda el tema laboral, a continuación, se verán los puntos relevantes que contiene este capítulo con respecto a este tema.

Artículo 23. 4: No derogación

Las partes reconocen que es inapropiado fomentar el comercio o la inversión mediante el debilitamiento o reducción de las protecciones otorgadas en las leyes laborales de cada Parte. Por consiguiente, ninguna Parte renunciará a aplicar o derogará de otra forma, ni ofrecerá renunciar a aplicar o derogar de otra forma, sus leyes o regulaciones:

Artículo 23.5: Aplicación de las leyes laborales

1. Ninguna Parte dejará de aplicar efectivamente sus leyes laborales a través de un curso de acción o inacción sostenido o recurrente en una manera que afecte el comercio o la inversión entre las Partes después de la fecha de entrada en vigor de este Tratado.
2. Cada parte promoverá el cumplimiento de sus leyes laborales a través de medidas gubernamentales adecuadas, tales como:
 - a) Nombrar y capacitar inspectores;
 - b) Vigilar el cumplimiento e investigar presuntas violaciones, incluso mediante visitas de inspección “*in situ*” no anunciadas, y dar la debida consideración a las solicitudes para investigar una presunta violación a sus leyes laborales;
 - c) Buscar garantías de cumplimiento voluntario;

- d) Requerir informes y el mantenimiento de registros;
- e) Fomentar el establecimiento de comisiones obrero-patronales para abordar la regulación laboral en el centro de trabajo;
- f) Proveer y fomentar los servicios de mediación, conciliación y arbitraje;
- g) Iniciar, de una manera oportuna, procedimientos para procurar sanciones o remedios adecuados por violaciones a sus leyes laborales;
- h) Implementar remedios y sanciones impuestos por el incumplimiento con sus leyes laborales, incluyendo la recaudación oportuna de multas y la reinstalación de los trabajadores.

Artículo 23.7: Violencia contra trabajadores

Las partes reconocen que los trabajadores y los sindicatos deben poder ejercer los derechos establecidos en el Artículo 23.3 en un clima que esté libre de violencia, amenazas e intimidación, y el imperativo de los gobiernos para abordar de manera efectiva los incidentes de violencia, amenazas e intimidación contra los trabajadores. Por consiguiente, ninguna Parte fallará en abordar casos de violencia o amenazas de violencia contra trabajadores, directamente relaciones con el ejercicio o el intento de ejercer los derechos establecidos en el artículo 23.2, a través de un curso de acción o inacción sostenido o recurrente en una manera que afecte el comercio o la inversión entre las Partes.

Artículo 23.8: Trabajadores Migrantes

Las partes reconocen la vulnerabilidad de los trabajadores migrantes con respecto a las protecciones laborales. Por consiguiente, al implementar el Artículo 23.3, cada Parte asegurará que los trabajadores migrantes estén protegidos conforme a sus leyes laborales, sean o no nacionales de la Parte.

Artículo 23.14: Consejo Laboral

Las partes establecen por el presente un Consejo Laboral integrado por representantes gubernamentales de alto nivel, ya se ministerial u otro nivel, de los ministerios de comercio y trabajo, según lo designe cada Parte.

3. El consejo Laboral podrá considerar cualquier asunto dentro del ámbito de aplicación de este Capítulo y realizar otras funciones que las Partes podrán decidir.

Durante el quinto año después de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, o salvo que las Partes decidan algo diferente, el Consejo Laboral revisará el funcionamiento y efectividad de este Capítulo y posteriormente podrá llevar a cabo revisiones subsecuentes según lo decidan las Partes.

Anexo 23-A

Representación de los trabajadores en la negociación colectiva en México

México:

- a) Establecerá en sus leyes laborales el derecho de los trabajadores a participar en actividades concertadas de negociación o protección colectivas y a organizar, formar y afiliarse al sindicato de su elección, y prohibir, en sus leyes laborales, el dominio o interferencia del empleador en actividades sindicales, discriminación o coerción contra los trabajadores por virtud de actividad o apoyo sindical, y la negativa a negociar colectivamente con el sindicato debidamente reconocido.
- b) Establecerá y mantendrá órganos independientes e imparciales para registrar las elecciones sindicales y resolver controversias relacionadas con contratos colectivos y el reconocimiento de los sindicatos, mediante legislación que establezca:
 - Una entidad independiente para conciliación y registro de sindicatos y contratos colectivos, y
 - Tribunales Laborales independientes para la resolución de controversias laborales.

La legislación dispondrá que la entidad independiente para conciliación y el registro tenga la autoridad para imponer sanciones apropiadas contra quienes violen sus órdenes. Los funcionarios de la entidad independiente que retrasen, obstruyan o influyan en el resultado de cualquier proceso de registro a favor o en contra de una parte involucrada estén sujetos a sanciones conforme al Artículo 48 de la Ley Federal del Trabajo.

- c) Dispondrá en sus leyes laborales, a través de la legislación acorde con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, un sistema efectivo para

verificar que las elecciones de los líderes sindicales sean llevadas a cabo a través de un voto personal, libre y secreto de los miembros del sindicato.

En el TLCAN el ámbito laboral era considerado un tema que no concernía a los tratados comerciales, sin embargo, en el T-MEC como vimos anteriormente el tema laboral fue abordado con gran importancia, se hace hincapié en que es inapropiado fomentar el comercio y la inversión mediante el debilitamiento de las leyes laborales, como lo fue en el caso mexicano ya que para atraer inversiones los salarios fueron duramente castigados como lo vimos en las gráficas 9 y 10, en el cual a lo largo del TLCAN estos se mantuvieron estancados y fueron los más bajos con respecto a los otros dos socios. Así que las Partes que firmaron este acuerdo se comprometieron a promover el cumplimiento de las leyes laborales en el caso mexicano las que se encuentran en la Ley Federal del Trabajo, autorizando a inspectores que investiguen posibles violaciones a estas leyes y no quedando solo en reportes, también se les autoriza a aplicar sanciones lo cual es destacable ya que el ACLAN se limitaba a hacer recomendaciones sobre cómo debería ser el mercado laboral.

En el Anexo 23-A se describe el sistema sindical que deberá seguir México ya puesto en marcha este tratado, se puede apreciar que a diferencia del TLCAN los sindicatos en el T-MEC son un tema primordial ya que con ello se asegura que los trabajadores contarán con una asociación que en verdad vele por sus intereses y no por los intereses de las empresas. Creando órganos independientes que registren las elecciones sindicales, que resuelvan las controversias que surjan, así como tener la autoridad para aplicar sanciones.

Afirma Linares (2020) que con el TLCAN la industria automotriz instalada en México atrajo diversas firmas asiáticas, europeas y norteamericanas, estas fueron atraídas por las ventajas competitivas por los bajos salarios, movilidad de la mano de obra, diversos estímulos fiscales y la cercanía al mercado de los Estados Unidos de América, esto convirtió a México en un referente mundial en la producción y exportación de automóviles.

Esta situación se frenó cambiando las reglas de origen, estas reglas determinan la procedencia nacional de los bienes. Estas son importantes ya que establecen que bienes gozaran de tasas arancelarias preferenciales entre los países miembros de los tratados comerciales.

Algunas de las reglas de origen que tuvieron cambios respecto a lo fijado en el TLCAN son las aplicadas en el sector automotriz. El T-MEC establece reglas de origen más estrictas para el sector automotriz que las establecidas en el TLCAN; el requerimiento de Valor de Contenido Regional (VCR), que representa el valor del producto que fue producido o es originario de la región de América del Norte, se elevó para autos y camiones ligeros el porcentaje de su valor que debe ser originario de la región pasó de 62.5% a 75% bajo el T-MEC. Además, se agregaron requerimientos sobre el Valor de Contenido Laboral (VCL) que implican un valor mínimo de producción con un salario mayor de \$16 dólares por hora y sobre el uso de acero y aluminio regional, al menos el 70% del material usado en un producto automotriz debe ser de origen norteamericano (IMCO, 2020).

Los cambios en los temas laborales y de contenido regional en el T-MEC fueron primordiales para Estados Unidos de América, no porque le interesen los trabajadores mexicanos, sino para parar el dumping social que se estaba realizando en México. Ya que sólo así México era atractivo para atraer inversiones extranjeras.

Conclusiones

Tras el cambio en la forma de conducir la economía del país en la década de 1990 liberando la economía poniendo como eje de crecimiento las exportaciones no petroleras e inversiones extranjeras, los hacedores de políticas económicas de la época aseguraban que la implementación de acuerdos comerciales como el TLCAN produciría en México crecimiento del producto y con ello crecimiento en el empleo.

Es por ello que en este trabajo se analizó si la teoría Heckscher-Ohlin (H-O) y la de Factores específicos fue válida en el caso mexicano, como vimos anteriormente la teoría H-O menciona que el libre comercio permite a los países especializarse en los factores productivos de los cuales tiene mayor dotación relativa, en este caso México al contar con mayor factor trabajo que Estados Unidos (véase cuadro 4) exportaría bienes que utilizaran en su elaboración más trabajo. Sin embargo, los resultados que se obtuvieron con la matriz insumo-producto para el caso mexicano, demostraron que en 1980 cuando la economía estaba muy protegida se exportaba bienes con mayor dotación de trabajo que capital (véase cuadro 5), tras la apertura total de la economía ocurrió lo contrario (véase cuadro 6) la relación entre trabajo/ capital era mayor en las importaciones que en las exportaciones, con estos resultados vemos que la teoría H-O no es válida para economía mexicana.

Estos resultados pueden ser debido a que al abrir la economía mexicana a la competencia exterior, si bien aumentaron las exportaciones manufactureras lo hicieron de igual manera las importaciones manufactureras como se muestra en la véase gráfica 7 y este mayor volumen en las importaciones destruye empleos, así que la población tuvo que moverse a otros sectores de la economía en este caso al sector terciario como se observa en la gráfica 13 el cual fue aumentando su porcentaje de ocupados desde 1995, llegando a absorber el 61% del total de la población económicamente activa de México en 2020.

Por su parte la teoría de los Factores Específicos menciona que se puede llegar a una convergencia salarial ya que el trabajo al ser el único factor productivo móvil se podría llegar a una convergencia salarial debido a la movilidad internacional del trabajo.

Como lo muestra la gráfica 9 los salarios mínimos pagados en México en 1994 eran de 1.2 dólares por hora, mientras que en Canadá y Estados Unidos de América para el mismo año se pagaban 7.37 y 7.42 dólares respectivamente. Se esperaba que al abrir la economía

mexicana la población accedería a nuevos mercados laborales, los trabajadores al ver mejores oportunidades laborales migrarían a Estados Unidos disminuyendo así la oferta en México subiendo así los salarios, incrementándose la oferta laboral en Estados Unidos de América disminuyendo los salarios, llegando a largo plazo a un equilibrio.

Sin embargo, como vemos en la gráfica 11 esto no sucedió ya que al pasar los años la brecha salarial entre Estados Unidos y México fue creciendo cada vez más, debido a que el TLCAN solo fue elaborado para eliminar las restricciones al comercio. Por lo que la teoría de los Factores Específicos no fue válida para el caso mexicano ya que el supuesto de libre movilidad del factor trabajo no se cumplió.

A pesar de contar con el ACLAN el acuerdo laboral paralelo al TLCAN, este no estableció leyes laborales comunes, ya que decían se tenía que respetar la soberanía de los países. Por lo que nunca se logró tener un mercado laboral común. Este acuerdo sólo fue creado para calmar a los sindicatos estadounidenses y canadienses que temían la pérdida de empleos debido a la situación precaria laboral en México.

La gráfica 12 nos muestra que el porcentaje de ocupados en el sector manufacturero en Canadá y Estados Unidos disminuyó a partir de 1995, por su parte el porcentaje de ocupados en el sector manufacturero en México fue aumentando, pero no fue debido a la dinamización del sector manufacturero si no a los bajos costos laborales, sin embargo, el porcentaje de ocupados en México pasó de 14% a 16% en 2020. Si bien aumentó la población ocupada en este sector no lo hizo con los resultados que se esperaban. El TLCAN no dinamizó el sector manufacturero.

El PIB per cápita a pesar de ser una variable que no asegura la distribución de la riqueza entre todos los habitantes de los países, es una variable que nos acerca a ver la calidad de vida que existe en los países. En el cuadro 3 vemos la brecha del PIB per cápita de Estados Unidos y México comparada con la de México. En 1990 por cada dólar que se pagaba en México, en Estados Unidos se pagaba 7.7 para 2019 por cada dólar pagado en México se pagaban 6.6 dólares en Estados Unidos, tras 29 años la brecha del PIB per cápita entre Estados Unidos y México disminuyó, pero esta disminución es de tan sólo en 1.1 dólares. Esto nos quiere decir que para que en México se tenga la misma calidad de vida que en Estados Unidos tendrían que pasar 174 años permaneciendo todo constante. Por lo que

tras el TLCAN tampoco se obtuvo el crecimiento económico esperado, ni se redujo la asimetría de la calidad de vida entre países.

Como hemos comentado anteriormente la nueva forma de conducir la economía enfocado en los beneficios que traería el libre comercio en México, y específicamente tras la implementación del TLCAN no generó los empleos suficientes para absorber a la población económicamente activa, los salarios no convergieron con los de Estados Unidos, la asimetría en la calidad de vida siguió siendo muy grande es por ello que en la búsqueda de mejores oportunidades los mexicanos siguieron viendo en el país vecino norte la mejor opción para mejorar su calidad de vida (véase gráfica 16 y 17).

Sin embargo, Blecker, Moreno-Brid y Salat (2018) afirman que la pérdida de empleo en Estados Unidos de América como en México también es atribuible a las mayores importaciones desde China. Esto quiere decir que la implementación del TLCAN no es la única razón por la cual la nueva forma de llevar la economía no dio los resultados esperados en el ámbito laboral.

México optó por una estrategia pasiva en la modernización industrial. Si bien se alentó a las empresas para mejorar su tecnología y producir bienes con mayor valor agregado, se dejaron las decisiones sobre qué, cómo, y para quién producir en manos de los actores privados y extranjeros (Lora, 2009 *citado en Pino, 2020*).

Los países no tienen éxito por las diferencias en los regímenes de participación de inversionistas extranjeros, el tamaño del mercado interno y su crecimiento, costos laborales y de operación, calidad de la fuerza de trabajo, economías de aglomeración, costos de transportación, incentivos fiscales para la IED, productividad, la geografía, disponibilidad de recursos naturales, sistemas de proveedurías, fortalezas de la moneda, infraestructura, disponibilidad y costos de servicios complementarios, sistemas aduaneros, estructura económica, compromisos corporativos, instituciones e historia (Duana Ávila, 2016 *citado en Pino, 2020*).

Se concluye que la implementación de políticas que sólo estén enfocadas en los supuestos de la teoría del libre comercio no es suficiente para poder llegar al desarrollo y crecimiento económico de países industrializados, la participación del Estado en la vida económica es de

suma importancia, un ejemplo de ello es China. Este país inició con los mismos perfiles exportadores que México, su mano de obra no era especializada y muy barata por lo que sus productos eran de muy baja calidad. Pero al pasar los años las políticas implementadas por el Estado chino evolucionaron el nivel de sus exportaciones incorporando mayor tecnología y mano de obra especializada. Logrando cambiar el estatus de sus productos y pasando de receptor de inversiones extranjeras a invertir en países que complementen sus ventajas comparativas. Mientras en México se mantuvo un bajo nivel de especialización en la mano de obra porque eso llevaría a un aumento en los salarios y esto dejaría de ser atractivo a las inversiones extranjeras.

México fue perdiendo las ventajas comparativas que le permitieron la instalación de IED, por la falta de un proyecto de desarrollo nacional, a la vez que otros países fortalecían las propias, entre ellos los del sudeste asiático, sobresaliendo China e India. La competitividad mexicana fue decayendo a medida que las de aquellas latitudes aumentaban. Mientras allá se creaba una base productiva y tecnológica, aquí se perdía la existente (CEPAL, 2014 *citado en Pino, 2020*).

En México se necesitan dos revoluciones como las que proponen Soskice e Iversen (2019): una económica y una política. En la primera se necesita que las empresas desarrollen nuevas estrategias productivas y lleven a cabo importantes inversiones e innovaciones tecnológicas, lo cual debe ir acompañado de la formación de un capital humano cada vez más preparado para operarlas. Con respecto a la revolución política se necesitan de políticos que no privilegien a grupos empresariales cercanos al gobierno o al gobierno mismo, y que sean capaces de realizar las reformas indispensables para el desarrollo, como la fiscal, las de competencia, la educativa y las legales. Si el Estado brinda una certeza jurídica y un marco de Estado de derecho que, de confianza al sector privado, las políticas industriales darán buenos resultados para realizar inversiones. Asimismo, las instituciones públicas son clave para promover mercados competitivos y evitar prácticas monopólicas anticompetitivas que limiten la innovación, sin privilegiar a grupos empresariales cercanos al gobierno o miembros del mismo gobierno (Cabrera y Schatan, 2020).

La transición hacia sectores con mayor contenido tecnológico, con capacidad de incorporarse a las cadenas globales de valor en un contexto global sumamente competitivo requiere no

solo de políticas industriales adecuadas, sino también de arreglos institucionales sofisticadas que promuevan dos procesos fundamentales:

1. La innovación, el avance tecnológico y la adopción de nuevas tecnologías.
2. El desarrollo de habilidades y capacidades en la población que les permita incorporarse a estos sectores:
 - Sistemas entre universidades, escuelas técnicas, centros de investigación y el sector empresarial.
 - Una coordinación entre miles de escuelas, maestros y alumnos que implementen nuevos programas educativos de formación técnica (Doner y Schneider, *citado en Cabrera y Schatan, 2020*).

Se puede concluir que los tratados comerciales no deben ser catalogados en su totalidad como algo negativo a las economías en desarrollo como México, estos pueden ser un buen impulso para el desarrollo industrial del país, pero como se mencionó anteriormente el Estado debe participar activamente y no dejar todo al libre mercado. Además de prestar especial atención a los trabajadores, dejar de tomar como ventaja competitiva la precariedad laboral. Ya que sólo se ven beneficiados los empresarios haciendo la brecha social cada vez más grande aunado al estancamiento económico.

Con respecto a la migración si bien ha disminuido el número de personas que cruzaron a Estados Unidos de América, no fue resultado de los beneficios del libre comercio, si no de políticas anti migratorias que se han reforzado en ese país ya que la migración ilegal ha ido en aumento (véase gráfica 15, 16 y 17).

Bibliografía

- Aparicio, A. (2010). Economía mexicana 1910-2010: balance de un siglo. ECOES, 1-39.
- Arroyo, A. (2003). Promesas y realidades: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en su noveno año. Economía y ciencias sociales (2), 167-195.
- Bardomiano, O. (2014). Sobre el comercio exterior mexicano y el TLCAN. Economía informa (386), 77-82.
- Banco Mundial. PIB per cápita (US\$ a precios actuales) – Canadá, México y Estados Unidos de América. Recuperado de <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD?end=2015&locations=CA-MX-US&start=1990>.
- Bensunsán, G. (1994). Entre candados y dientes. La agenda laboral del TLCAN. Perfiles Latinoamericanos (4), 109-141.
- Blecker, R., Moreno-Brid J. y Salat, I. (2018). La renegociación del TLCAN: un enfoque alternativo para la convergencia y la prosperidad compartida. Economía Informa (408), 4-15.
- Cabrera, S. (2015). Las reformas en México y el TLCAN. Problemas del desarrollo (180), 77-101.
- Cerezo, V. (2013). Comercio Internacional y crecimiento: análisis empírico de la ley de Thirlwall para el caso de México 1961-2010. Tesis de maestría. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Contreras, T. (2007). Deuda externa, crisis y crecimiento en México. Economía informa (349), 104-118.
- Dussel, E y Gallagher K. (2014). El huésped no invitado del TLCAN: China y la desintegración del comercio en América del Norte. TECHINT (343), (pp. 13-43)
- De la Garza, E., y Salas, C. (2003). Cap 3 NAFTA y MERCOSUR: procesos de apertura económica y trabajo (pp. 77-122). Buenos Aires: Clacso.

EMIF. Tabulados y series históricas. Recuperado de <https://www.colef.mx/emif/tabulados.html>.

Franco, C. (2001). Normas laborales en el comercio internacional: el ACLAN. Foro internacional (164), 309-323.

Ffrench, R., Teubal, M., y Jaime, R. (1990). Cap. 1 Elementos para el diseño de políticas industriales y tecnológicas en América Latina (pp. 14-25). Santiago de Chile: Naciones Unidas.

Fuji, G., y Cervantes, M. R. (2010). Liberalización comercial y empleo en México. Economía mundial (26), 107-133.

Gollás, M. (2003). Cap. 1 y 2 México crecimiento con desigualdad y pobreza (pp.10-55). México: El colegio de México.

Gutiérrez, E. (2005). Impacto del Libre Comercio de América del Norte en las relaciones de trabajo en México. Papeles de población (46), 9-44.

INEGI. (1983) La industria petrolera en México (pp. 12).

INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>.

INEGI. Banco de Información Económica. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>.

Instituto Mexicano Para la Competitividad (2022). Panel de solución de controversias respecto a las reglas de origen del sector automotriz. 1-5.

Krugman, P., y Obstfeld, M. (2006). Cap.4 Economía internacional teoría y política (pp.55-82). Madrid: Pearson.

Krugman, P., Obstfeld, M., y Melitz, M. (2012). Cap. 4 Economía internacional (pp. 52-72). Madrid: Pearson.

Linares, J. (2020). La industria automotriz en México y el T-MEC: retos y perspectivas en: Factores críticos y estratégicos en la interacción territorial desafíos y escenarios futuros. Universidad Nacional Autónoma de México y Asociación Mexicana de Ciencias para el desarrollo regional A.C (pp.1-22), Ciudad de México.

López, J., Rodil, O., y Valdez S. (2014). La incursión de China en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y sus efectos en el comercio intraindustrial. CEPAL (114) 89-106.

Lustig, N., y Esquivel, G. (2010). Cap. 1 Crecimiento económico y equidad (pp. 35-78). México: El colegio de México.

Martínez, B. (2018). Los efectos y las limitaciones del TLCAN. Análisis Plural (primer semestre), 63-80.

México ¿cómo vamos? (2018). Del TLCAN al T-MEC (pp.1-24).

Monserrat, H., y María, C. (2003). Tres modelos de política económica en México durante los últimos sesenta años. Análisis Económico (37), 55-80.

Moreno-Brid, C., y Jaime, R. (2004). México: las reformas del mercado desde una perspectiva histórica. CEPAL (84), 35-57.

Moreno-Brid, J. C., y Paunovic, I. (2009). Crisis financiera internacional y sus efectos en la economía mexicana. Economía y Teoría práctica (1), 63-80.

OECD. Estadísticas Coyunturales del Mercado Laboral. Recuperado de https://www.google.com/search?q=traductor&rlz=1C1CHBD_esMX983MX983&oq=traductor&aqs=chrome..69i57j0i131i433i512j0i512j0i433i512l4j0i131i433i512l2j0i433i512.2808j0j4&sourceid=chrome&ie=UTF-8.

Ornelas, J. (2003). El tratado de libre comercio de América del Norte y la crisis del campo mexicano. Aportes, 25-48.

PEMEX. (1988) Anuario Estadístico (pp. 29-28).

Pino, J. (2020). China, un actor no invitado al TLCAN-TMEC. Factores críticos y estratégicos en la interacción territorial desafíos actuales y escenarios futuros. Universidad

Nacional Autónoma de México y Asociación Mexicana de Ciencias para el Desarrollo Regional, 319-342.

Ruiz, P. (2020). El teorema Hecksher-Ohlin y la economía mexicana. Una visión crítica de la economía neoliberal. *El trimestre Económico* (345), 99-131.

Schatan, C., y Cabrera, C. (2020). *Hacia una Política de desarrollo productivo en México: un análisis de economía política*. Friedrich Ebert Stiftung.

Tello, C. (2010). Notas sobre el desarrollo estabilizador. *Economía informa* (364), 66-71.

Tovar, R. (2016). 30 años de apertura comercial en México: del GATT al Acuerdo Comercial Transpacífico. *El Cotidiano* (200), 76-88.

Valencia, R., y Leal, A. (2018). Export-led growth and inflation targeting: Foreign and internal restriction of growth in Mexico. *Issues in Business Management and Economics* (1), 14-30.

Vega, G. (2003). El TLCAN: El punto de vista de México. *Jornadas sobre México y los tratados de libre comercio* (pp. 47-56).