

————— Tomo I —————  
La Economía y las Finanzas Públicas

IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN LA  
ECONOMÍA MEXICANA.<sup>1</sup>

Alejandro Somuano Ventura.<sup>2</sup>

I. ANTECEDENTES.

El Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá (TLCAN) se firmó en 1992 y entró en vigor en 1994. Con la adopción de este Tratado, México culminó su proceso de apertura comercial, que inició con la entrada al GAAT —hoy Organización Mundial de Comercio— en 1986, y marcó el principio de una era de transformación en la economía mexicana. Previo al TLCAN, México había firmado sólo dos acuerdos de liberación comercial: el Acuerdo de Alcance Parcial con Panamá en 1986 y el Acuerdo de Complementación Económica con Argentina en 1987.<sup>3</sup> A partir de la firma del TLCAN, México ha suscrito 13 tratados de libre comercio con 44 países (TLCs), 31 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIS) y 9 acuerdos de comercio (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

De acuerdo a Serra (2008), el TLCAN se distingue de otros tratados multilaterales, en por lo menos tres características. La primera, el tamaño del mercado. El puro tamaño del mercado norteamericano y la expectativa de eliminar por completo los aranceles incidieron sobre el grado de apertura de toda la economía nacional. Segunda, el ritmo de reciprocidad. Mientras que Canadá y Estados Unidos abrieron de manera inmediata sus mercados a productos mexicanos en 88% y 61%, respectivamente, México sólo

<sup>1</sup> Agradezco la invaluable asistencia de Irene Navarro y Germán Petersen por sus comentarios al presente trabajo. Asimismo, agradezco y reconozco la ayuda de Emanuel Cabello en la recopilación de información.

<sup>2</sup> El Dr. Alejandro Somuano se desempeña como Director General de Programación y Presupuesto de la H. Cámara de Diputados. Obtuvo la Licenciatura en Economía del Instituto Tecnológico Autónomo de México y el grado de doctorado en Economía de la Universidad de Texas en Austin. Alejandro ha laborado en el sector público por más de 15 años en diferentes cargos del Poder Ejecutivo como la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Comisión Federal de Competencia, Instituto Mexicano del Seguro Social y Comisión Federal de Electricidad. Actualmente, colabora en el Poder Legislativo dentro de la administración de la Cámara de Diputados. En la iniciativa privada se desempeñó algunos años como Vicepresidente de CINTRA y posteriormente como Director Ejecutivo de Planeación en Grupo Aeroméxico. El Dr. Somuano ha incursionado además en el sector de las franquicias y ha asesorado a pequeñas y medianas empresas en diversos sectores. Vive en la Ciudad de México y puede ser contactado en [alejandro\\_somuano@yahoo.com.mx](mailto:alejandro_somuano@yahoo.com.mx).

<sup>3</sup> Información oficial de PROMÉXICO (<http://www.promexico.gob.mx/comercio/mexico-y-sus-tratados-de-libre-comercio-con-otros-paises.html>)

————— Tomo I —————  
La Economía y las Finanzas Públicas

lo hizo en 36%; y fue hasta el décimo año que abrió el grueso de sus mercados a sus socios (42%). Esta asimetría debía beneficiar aún más las exportaciones mexicanas. Y tercera, la protección a la inversión. Existe un capítulo especial en el TLCAN dedicado a establecer los principios de protección de la inversión entre las partes del Tratado. De ahí que haya tenido un efecto importante especialmente en la inversión en industrias manufactureras.

Desde que se anunció la firma comenzó la especulación en los tres países sobre el impacto que tendría dicho Tratado en el comercio, la industria, el empleo, el desarrollo fronterizo, y otras variables económicas. Una vez firmado, el debate se intensificó —tanto en México como en sus socios— llegando a posturas extremas que, o bien depositaban grandes expectativas de crecimiento y bienestar, o bien responsabilizaban al Tratado de cualquier crisis o tropiezo económico.

El TLCAN consta de XXII capítulos en los que se establecen las reglas para la eliminación de aranceles al intercambio de bienes y servicios entre los socios. Ahí se definen las reglas de origen, procedimientos aduaneros y medidas de emergencia para el comercio de productos, así como todas las disposiciones relativas a la inversión y servicios. Por tratarse de sectores estratégicos y de suma importancia entre los socios, el acuerdo contempla también capítulos especiales dedicados a la industria automotriz, bienes textiles y del vestido, energía y petroquímica básica, sector agropecuario, así como telecomunicaciones y servicios financieros.

Por la importancia que reviste, el TLCAN también incluye un capítulo completo dedicado al tema de propiedad intelectual, donde se establecen todas las disposiciones para la protección de derechos de autor y patentes. En contraste, el TLCAN no contempla disposición alguna sobre asuntos ambientales, por lo que las partes decidieron abordar este tema en un acuerdo independiente.

Para ser justos, al TLCAN —como a cualquier otro acuerdo comercial— sólo se le debe evaluar conforme al cumplimiento de objetivos para los que fue firmado, es decir, el mayor intercambio comercial y mayores flujos de inversión extranjera. Y sólo como una observación coincidente con el Tratado se puede ligar la evolución de otras variables.<sup>4</sup>

Una tendencia común en la literatura económica es querer analizar temas de crecimiento, pobreza, migración y distribución del ingreso a la luz del TLCAN, cuando éstos no

---

<sup>4</sup>Esquivel (2014) establece claramente los objetivos inmediatos del TLCAN y los que debieron haber sido los objetivos finales de su firma.

————— Tomo I —————  
La Economía y las Finanzas Públicas

fueron los objetivos del acuerdo.<sup>5</sup> Sin embargo, muy probablemente esto no sea del todo responsabilidad de los analistas que han estudiado al TLCAN. Quizá esto se debe a que la *comunicación social* del Presidente Salinas fue imprecisa. Como ejemplo, basta citar las palabras del propio titular del Ejecutivo el 12 de agosto de 1992, al concluir las negociaciones, cuando exponía los seis beneficios principales del TLCAN:

a) La vinculación a uno de los centros de la economía mundial; b) el acceso amplio y permanente de los productos mexicanos al gran mercado norteamericano; c) la estipulación de reglas claras y certidumbre en el intercambio con Estados Unidos y Canadá; d) la especialización de la producción de acuerdo con las ventajas de los recursos y las habilidades mexicanas; e) el beneficio de los consumidores, en razón de la disponibilidad de más productos, de mejor calidad y menor precio. Por último, se destacaba (con el *sobretodo*) la ventaja más importante: generar *más empleos y mejores remuneraciones* para los mexicanos, gracias a la llegada de capitales e inversiones productivas. Como se añadió posteriormente, el interés de México era el de “exportar mercancías, no personas.

El Presidente Salinas resumía: “En palabras sencillas, podremos *crecer más rápido* y entonces concentrar mejor nuestra atención para *beneficiar a quienes menos tienen...*”

Otro ejemplo es el mensaje del propio Salinas en su discurso durante la ceremonia de graduación del Instituto Tecnológico de Massachusetts en mayo de 1993 cuando decía: “*El TLCAN es un acuerdo de creación de empleos... El TLCAN es un acuerdo de mejoras salariales... El TLCAN es un acuerdo de reducción de la migración...*”

Con estas citas se puede comprender que los beneficios esperados del TLCAN rebasaban por mucho los de la promoción comercial e inversión extranjera. Por el contrario, el discurso oficial proponía al TLCAN como solución al *crecimiento, empleo, salarios y hasta la distribución del ingreso*.

Una correcta evaluación del TLCAN debe resultar de analizar los flujos de bienes y servicios entre los países firmantes, el monto de inversión entre los socios, y con una visión más amplia, quizá los de flujo de tecnología y algunos cambios institucionales muy focalizados, como los mecanismos de controversias comerciales, o, ante el aumento de los flujos comerciales, la necesaria modernización en la operación de las aduanas; pero no problemas estructurales e históricos de la economía mexicana, como el desempleo, la pobreza de un porcentaje muy alto de la población, o la mala calidad de los servicios públicos, por mencionar algunos.

---

<sup>5</sup> Hay autores que han responsabilizado al TLCAN de todo tipo de fenómenos: desde la apertura democrática, o la crisis económica de 1994-95, hasta de enfermedades crónicas como la obesidad y la diabetes, toda vez que la apertura comercial facilitó la vida sedentaria a través de la introducción masiva de electrodomésticos (televisiones, reproductores de video, hornos de microondas, etc) y el acceso a la comida rápida y comida chatarra.

————— Tomo I —————  
La Economía y las Finanzas Públicas

## II. MARCO TEÓRICO.

En estricto sentido, un tratado de apertura comercial no es más que un acuerdo entre socios para eliminar las barreras (arancelarias y no arancelarias) al intercambio de mercancías. De acuerdo a la teoría económica, al eliminar las barreras al comercio, los países socios deberían reflejar correctamente su relativa abundancia en recursos naturales y factores de la producción, junto con sus procesos tecnológicos, con ello sus precios relativos y por ende su ventaja comparativa. Al existir diferencias en los precios relativos de cada país los agentes económicos deberían encontrar oportunidades para comerciar con sus socios.

La literatura económica sobre comercio es vasta y data de mucho tiempo atrás. Quizá entre los primeros modelos económicos de comercio destaca el de Ricardo (1817),<sup>6</sup> mismo que introduce por primera vez el concepto de *ventaja comparativa*. Este modelo demuestra que bajo condiciones de competencia perfecta, la simple diferencia en la tecnología de producción de los países es suficiente para producir ganancias de comercio, y por tanto, incentivos al intercambio. Asimismo, este modelo predice que los países chicos tienen más que ganar que los grandes, lo cual parecería ser el caso de México en el TLCAN.

En los años treinta Heckscher y Ohlin propusieron un nuevo concepto de *ventaja comparativa* basado en la relativa abundancia de los factores de producción, y predijeron que los países deben exportar aquellas mercancías que utilizan más intensivamente aquéllos factores productivos en los que tienen mayor abundancia relativamente frente a sus socios comerciales. Aplicando este modelo al caso del TLCAN, se podría inferir que México debería exportar a sus socios productos intensivos en mano de obra e importar de Estados Unidos y Canadá productos que utilicen de manera intensiva el capital.

En la década de los 1940s, Paul Samuelson introdujo un nuevo modelo para explicar la convergencia en los precios de los factores de producción (trabajo y capital), cuando los países producen los mismos bienes y la tecnología tiene rendimientos constantes a escala, y logró demostrar que el precio de los bienes es directamente proporcional al precio de los factores de la producción. Basado en las predicciones de este modelo, el pago a la mano de obra dependería del precio de los bienes manufacturados, mientras que el costo del capital dependería del precio de los bienes intensivos en capital.

Más tarde Paul Krugman y Helpman desarrollaron una serie de modelos para explicar el comercio bajo condiciones de competencia imperfecta, situación que refleja mejor la realidad económica de los socios del TLCAN. Con este supuesto las predicciones

---

<sup>6</sup>Ricardo (1817).

————— Tomo I —————  
La Economía y las Finanzas Públicas

de la teoría cambian de manera importante. Por una parte, estos modelos anticipan que aún cuando los países observan las mismas condiciones productivas, pueden obtener ganancias del comercio simplemente por las distintas preferencias de los consumidores en cada uno de ellos. Por otra, y quizá más importante, es que las ganancias del comercio no se distribuyen de una manera proporcional entre los países socios, como parece ser el caso del TLCAN.

En resumen, podemos decir que la literatura económica agrupa los modelos de comercio en dos grandes bloques: uno, en el que los modelos explican las causas del comercio, predicen el flujo de mercancías y anticipan el movimiento de los precios de los factores de producción, suponiendo condiciones de rendimientos constantes a escala y/o competencia perfecta. Y otro, que relaja los supuestos de rendimientos constantes a escala y competencia perfecta —como sucede en el mundo real— y predice la existencia del comercio con base en otras variables, como son las preferencias del consumidor, economías a escala y diferenciación de productos, entre otras razones.

Lo que sí es importante aclarar es que no existe una teoría robusta que ligue al comercio con la pobreza o la distribución del ingreso. Si bien existen casos concretos en los que la apertura comercial ha tenido efectos sobre estas variables, ha sido por condiciones iniciales favorables en esos indicadores, pero no por la mera apertura comercial.

### III. IMPACTO DEL TLCAN EN MÉXICO.

El TLCAN dio lugar a un “cambio estructural” de gran calado en la vida moderna del país, y sus efectos se hicieron sentir en múltiples aspectos de la vida cotidiana. A nivel empresarial, hubo cambios profundos en la industria, el transporte de carga, las aduanas, el desarrollo fronterizo, la mayor disponibilidad de insumos y el acceso a nuevos mercados con buen poder adquisitivo. A nivel gubernamental, también se sintieron cambios significativos, que incluyeron desde un nuevo manejo de la política macroeconómica, la actualización de leyes y normas, hasta la reconfiguración de entidades del Gobierno Federal. Y por último, un grupo importante de consumidores también cosechó beneficios al tener un mayor acceso a diversos bienes y servicios.

Sin embargo, no todos los cambios económicos de 1994 en adelante son directamente atribuibles al TLCAN. En algunos casos, sí hubo fuertes impactos —positivos y negativos—, que son consecuencia directa del Tratado, pero también hay otra serie de cambios —buenos y malos— que sucedieron con posterioridad al TLCAN, que más bien son el producto de una combinación de factores, y no el efecto directo del propio

————— Tomo I —————  
La Economía y las Finanzas Públicas

Tratado. Asimismo, hubo otros casos en los que, ingenuamente, la sociedad esperaba grandes impactos positivos del TLCAN y no hubo mejora alguna.

#### IV. IMPACTOS DIRECTOS DEL TLCAN.

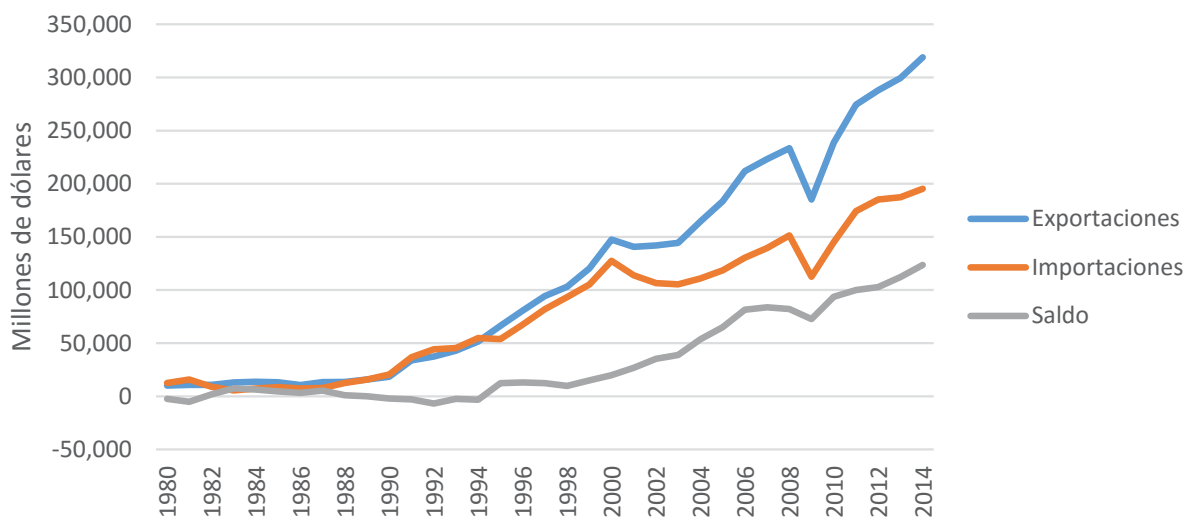
Dentro de los impactos directamente vinculados con el Tratado destacan tres: impacto sobre el comercio y la inversión agregados (con especial énfasis en algunas industrias), impacto sobre la protección a la propiedad intelectual y aquél impacto que hubo sobre la brecha regional norte-sur.

##### A. IMPACTO DEL TLCAN EN EL COMERCIO Y LA INVERSIÓN.

Tal como predice la teoría, los efectos que son contundentes e indiscutiblemente atribuibles al TLCAN son aquéllos sobre las exportaciones, importaciones e inversión. Gracias a la firma del TLCAN, México se convirtió en uno de los diez países más importantes en su participación en el comercio mundial, especialmente en manufacturas, sólo detrás de China. A nivel agregado, las exportaciones a Estados Unidos han pasado de USD \$ 50 mil millones en 1994 a más de USD \$ 300 mil millones en 2014. Por su parte, las exportaciones totales a Canadá aumentaron más de cinco veces con el TLCAN al pasar de USD \$ 2 mil millones a más de USD \$ 10 mil millones.

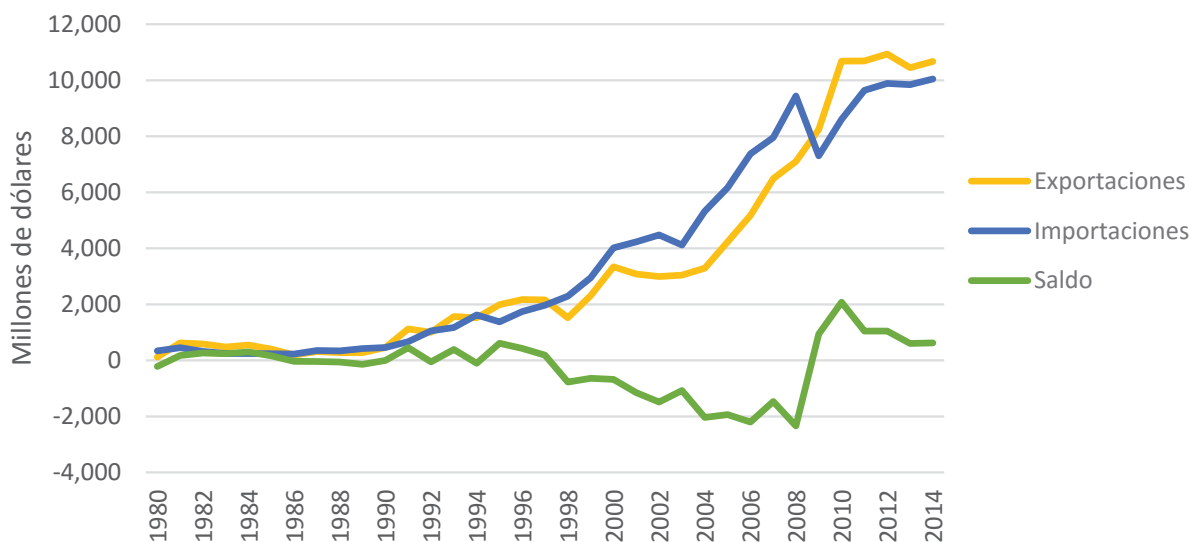
————— Tomo I —————  
 La Economía y las Finanzas Públicas

Balanza comercial México - EUA



Fuente: Elaboración propia con datos del Grupo de Trabajo de Estadísticas de Comercio Exterior, integrado por el Banco de México, INEGI, Servicio de Administración Tributaria y la Secretaría de Economía.

Balanza comercial México - Canadá

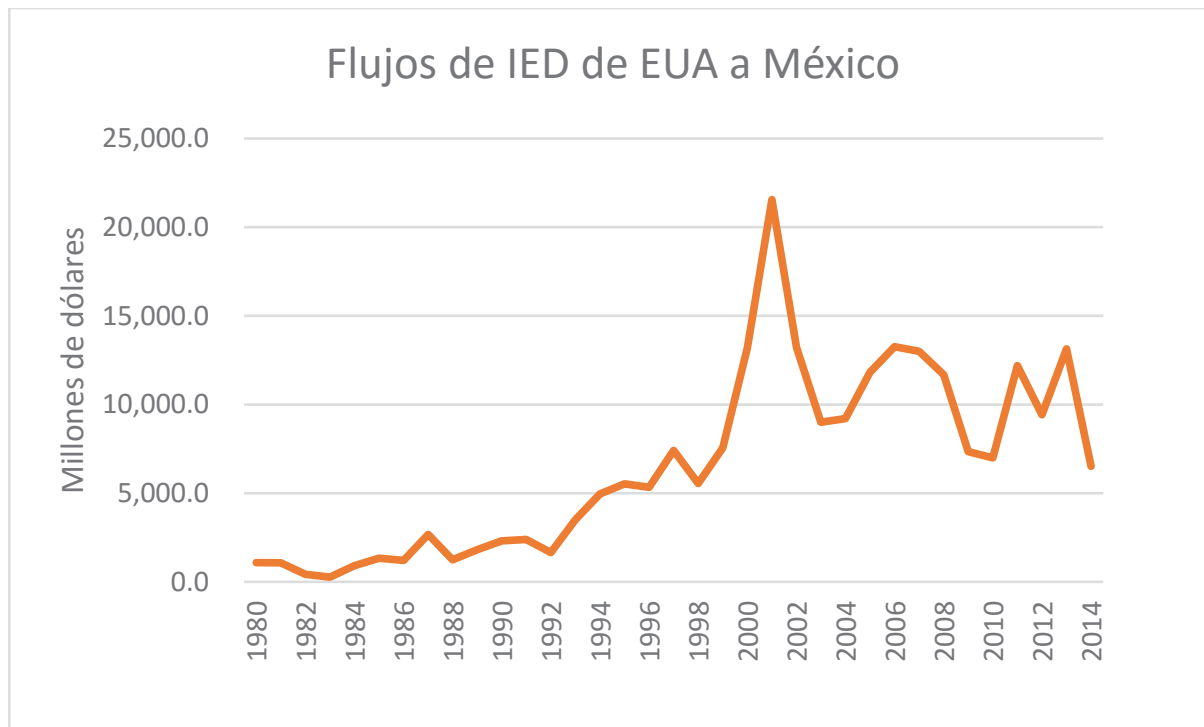


Fuente: Elaboración propia con datos del Grupo de Trabajo de Estadísticas de Comercio Exterior, integrado por el Banco de México, INEGI, Servicio de Administración Tributaria y la Secretaría de Economía.

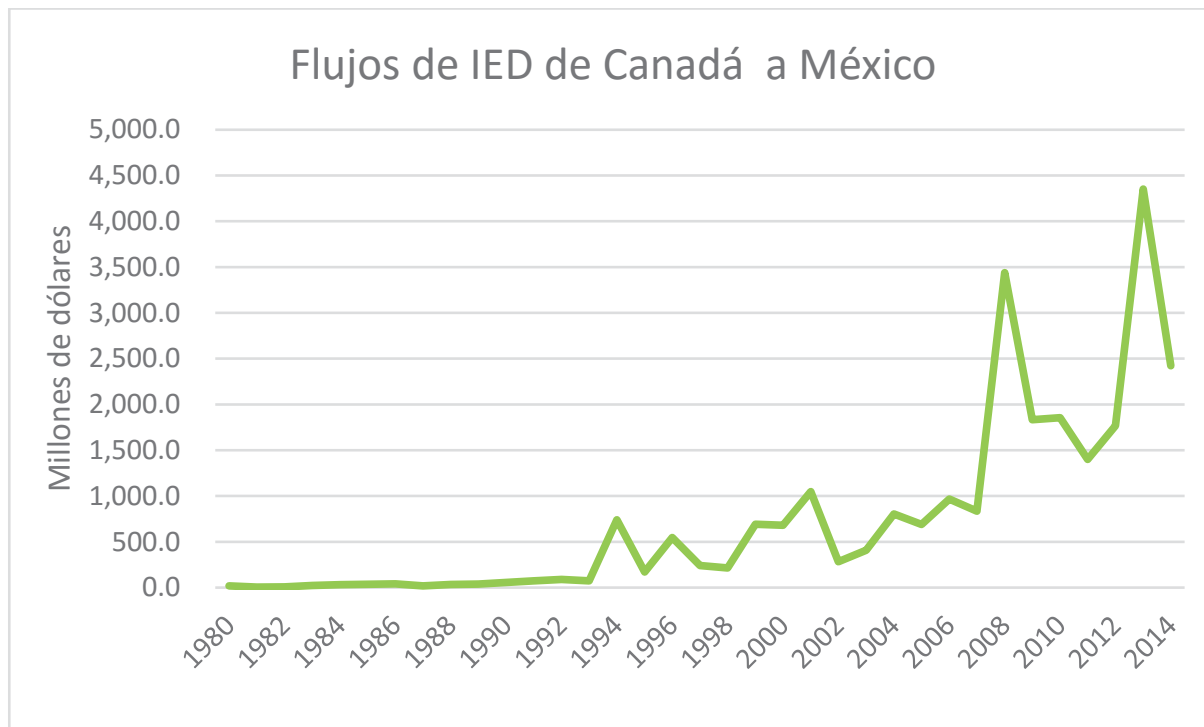
Asimismo, las importaciones a México también registraron un fuerte incremento. Mientras que en 1994 las importaciones de Estados Unidos se ubicaban en USD \$ 50 mil millones, y las de Canadá en poco menos de USD \$ 2 mil millones, para 2014 alcanzaron los USD \$ 200 mil millones y USD \$ 10 mil millones, respectivamente.

————— Tomo I —————  
 La Economía y las Finanzas Públicas

Por su parte, los flujos de inversión extranjera directa —tanto de Estados Unidos como de Canadá— tuvieron también una escalada importante con el TLCAN.



FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía



FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía



————— Tomo I —————  
La Economía y las Finanzas Públicas

Para estudiar el comportamiento de la balanza comercial y de la inversión directa en México los estudios son abundantes y las metodologías variadas; hay desde quien ha empleado modelos de equilibrio general hasta modelos de equilibrio parcial sobre sectores industriales en particular. Por ejemplo, Sánchez, Juárez y Zurita (2011) concluyen que el TLCAN tuvo un impacto muy positivo en las exportaciones y la inversión extranjera, y favoreció la transferencia de tecnología a nuestro país. Por su parte, Núñez y Moreno (2011) estudian los efectos del TLCAN en la economía mexicana y concluyen también que si bien algunos sectores de la industria agropecuaria han aumentado sus exportaciones, como por ejemplo frutas y vegetales, cereales, café, té y cocoa, hay otros que siguen muy rezagados con respecto a los países socios (granos forrajeros: maíz amarillo, sorgo y maíz quebrado).

Moreno-Brid, Rivas y Santamaría (2005) sostienen que el TLCAN puso a México en una senda exportadora que además permitió la adopción de mejores tecnologías. Sin embargo, la dependencia de las importaciones también ha aumentado.

Por su parte, Cardero (2008) utiliza un modelo de insumo-producto para evaluar el impacto de la apertura comercial en México. Sus resultados arrojan que el crecimiento de las exportaciones estuvo acompañado por aumentos similares de las importaciones, por lo que la balanza comercial no tuvo mayor beneficio.

Recientemente, Esquivel (2014) demuestra que en los objetivos inmediatos del TLCAN (comercio e inversión), éste ha sido exitoso, aunque el dinamismo se ha erosionado con el tiempo.

Si bien es cierto que las exportaciones e importaciones crecieron exponencialmente después de 1994, esta conclusión no se sostiene a nivel industria, toda vez que hubo sectores muy exitosos, como el automotriz y la industria electrónica, y otros que resultaron muy lastimados, como la industria textil, los juguetes y el sector agropecuario. A continuación se expone el impacto del TLCAN en estas industrias en particular.

### 1) INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.

El caso de la industria automotriz es quizá el caso más exitoso en México como resultado del TLCAN, aunque probablemente su expansión comenzó desde antes de 1994, gracias a los bajos costos de transporte. Posteriormente, gracias a las provisiones contenidas en el Tratado, México se ha convertido en una de las plataformas de exportación más rentable del mundo, con alta calidad y costos menores que otros países emergentes. La producción se ha incrementado en 6% promedio anual en los

————— Tomo I —————  
La Economía y las Finanzas Públicas

últimos 20 años. Tan sólo en los últimos seis años la producción pasó de 2 millones de unidades en 2007 a 3 millones de unidades en 2013, un incremento de 50%. Mientras que en 1993 había 13 plantas productoras, hoy se registran más de 30.

Los fabricantes japoneses y estadounidenses han aumentado su capacidad productiva en México por las ventajas en localización, tratados comerciales y mano de obra calificada. Mientras que en 1990 únicamente 6% de todos los vehículos ligeros producidos en América del norte se hicieron en México, esta proporción alcanzó el 25% en 2013. En lo que se refiere a camiones pesados, México también ha ganado terreno, pasando de 7% en 2005 a 13.6% en 2013.

La industria automotriz se ha convertido en la generadora de divisas más importante del país: aporta el 23.5% de las exportaciones totales y el 31% del total manufacturero, por encima del petróleo, turismo y remesas. De acuerdo con datos de la Secretaría de Economía, a noviembre de 2013 se captaron más de 90 mil millones de dólares por exportaciones del sector. Hoy en día, la contribución de la industria automotriz al PIB es de 3.8%, cifra que aumentó en 27% en los últimos 12 años.

A la fecha, muchos productores han decidido usar sus plantas en México como plataforma de lanzamiento para algunos modelos (Ford, Nissan, Chevrolet, Chrysler, Fiat, Mazda, Volkswagen, etc.)

En materia de empleo la industria automotriz también ha dado buenos resultados. A pesar de la automatización de muchos procesos, hoy se emplean ya alrededor de 700 mil personas en la industria en México.<sup>7</sup>

Junto con la industria automotriz se ha desarrollado la industria de autopartes. De las 100 corporaciones líderes de autopartes en el mundo, 89 operan en México. Además, varias armadoras han también instalado centros de investigación y desarrollo, donde instituciones, científicos y entidades privadas vienen interactuando en la mejora continua de procesos.

Es de esperarse que el auge de la industria automotriz continúe en México. Para asegurarse de ello, el Gobierno Federal ha presentado el *Programa Estratégico de la Industria Automotriz 2012-2020*, mismo que tiene por objeto ubicar a México en el tercer lugar mundial en el diseño y manufactura de vehículos, autopartes y componentes, y así llegar a producir 4.3 millones de unidades para 2020 (ver Covarrubias (2014)).

---

<sup>7</sup> Ver reporte BBVA (2014).

————— Tomo I —————  
La Economía y las Finanzas Públicas

## 2) INDUSTRIA ELECTRÓNICA.

A partir de los años ochenta y noventa la industria electrónica a nivel mundial entró en un nuevo ciclo industrial, con la creación de nuevos sectores como el de tecnologías de información y telecomunicaciones. México pudo adentrarse y beneficiarse de esta nueva fase de desarrollo gracias a la apertura comercial: empresas asiáticas y europeas se instalaron en el país en busca de menores costos de producción y de exportación hacia el mercado estadounidense.

El establecimiento de grandes empresas productoras se concentró sobretodo en la zona norte del país y están agrupadas en *clusters* especializados, como el del televisor en Tijuana (Sony, Hitachi, Sanyo, Samsung, Matuchita, JVC), el de la computadora en Guadalajara (IBM, Hewlett-Packard, Intel, Solectrón. Flextronic), y otro con mayor diversificación en Ciudad Juárez (Toshiba, Phillips, Thompson, Kenwood, Acer).<sup>8</sup>

El auge de la industria electrónica en la década de los noventa se ve reflejado en las altas tasas de crecimiento de las ventas al exterior, las cuales aumentaron a una tasa del 20% promedio anual en el periodo 1993-2000. Sin embargo, durante 2001 las exportaciones cayeron 7% respecto al año anterior, por la contracción del mercado norteamericano y la competencia de productos provenientes de China.

Entre 1991 y 2000, la industria electrónica se convirtió en el principal exportador de manufactura del país, alcanzando un monto de casi 33 mil millones de dólares, cerca de una tercera parte del total de las ventas externas manufactureras. México pasó a ser el décimo primer exportador mundial de productos electrónicos, superando a países como Francia, Italia o Canadá.<sup>9</sup>

En el 2000, el sector de la electrónica representó casi el 16% de la producción total de manufacturas, mientras que en 1990 ese porcentaje era de apenas 4.5%,<sup>10</sup> asimismo generó 5.8% del PIB manufacturero y aportó 9% de las remuneraciones totales. Para ese mismo año, la industria electrónica era la cuarta actividad en cuanto a personal ocupado en el sector manufacturero.<sup>11</sup> El favorable desempeño de la industria electrónica mexicana generó la atracción de importantes flujos de inversión extranjera directa (IED), mismos que en el período 1994-2001 promediaron 668 millones de dólares.<sup>12</sup>

<sup>8</sup> Ver Dabat (2004).

<sup>9</sup> Ver Dabat (2004).

<sup>10</sup> Ver Ordoñez (2006).

<sup>11</sup> Ver Toledo.

<sup>12</sup> Ver <http://genesis.uag.mx/revistas/escholarum/articulos/cyt/industria.cfm>.

————— Tomo I —————  
La Economía y las Finanzas Públicas

En fechas recientes, México ha tenido que ceder a favor de China la elaboración de productos con bajas especificaciones y alto volumen, como computadoras, impresoras y consolas, que son muy sensibles a los costos laborales, donde ciertamente China lleva ventaja. En contraparte, se ha especializado en computadoras con tecnología de punta, instrumentos médicos y electrónica automotriz. En buena medida por esto se recuperaron las exportaciones electrónicas, que crecieron 51% entre 2003 y 2008.

En 2011, ya recuperado el sector, aportó 3.9% del PIB de la industria manufacturera y 25.5% de las exportaciones de ese sector; en ese mismo año, la industria electrónica empleó a poco más de 250 mil personas y recibió una inversión directa de 623 millones de dólares.<sup>13</sup> De acuerdo con datos de la Secretaría de Economía (SE), México es actualmente el mayor productor de televisiones de pantalla plana en el mundo y el cuarto productor de computadoras. La SE estima que para 2020 el valor de la producción alcanzará un monto de 6,526 millones de dólares, con una tasa de media de crecimiento anual de 7% para el periodo 2011-2020.

Hoy en día la organización de la industria electrónica se caracteriza por un predominio de la empresa trasnacional sobre la nacional; rezago en la inclusión de las fases del diseño dentro de territorio mexicano y una inserción global basada en los bajos costos laborales. Algunos de estos rezagos tienen su origen en la insipiente pobre política pública de fomento a la innovación y la baja investigación y desarrollo.

### 3) INDUSTRIA TEXTIL.

En contraste con los casos anteriores, la industria textil se benefició de forma importante con el TLCAN sólo en sus primeros años de vigencia. De 1990 a 2002, esta industria creció 2.9%.<sup>14</sup> El comercio de textiles entre México y Estados Unidos pasó de 4.1 mil millones de dólares en 1993 a casi 14 mil millones en 1998. La industria recibió importantes flujos de capital durante los primeros diez años del TLCAN<sup>15</sup> y llegó a convertirse en la principal proveedora de Estados Unidos en prendas de vestir.<sup>16</sup>

No obstante, entre 2001 y 2003, las industrias textil y del vestido cayeron 20% y 28%, respectivamente, a raíz de la recesión de Estados Unidos y la competencia de productos provenientes de China. Las exportaciones de dichos sectores bajaron 16% y 15%, respectivamente, y China desplazó a México como principal proveedor de textiles de Estados Unidos.<sup>17</sup>

<sup>13</sup> Ver Monografía: Industria Electrónica en México, Secretaría de Economía (2012).

<sup>14</sup> Ver Mesa y Perilla (2007).

<sup>15</sup> Entre 1994 y 1998, la IED en la industria textil llegó a dos mil millones de dólares. Buena parte de esta inversión la han realizado empresas chinas.

<sup>16</sup> Ver Vega (2001).

<sup>17</sup> Ver Vega (2010).

————— Tomo I —————  
La Economía y las Finanzas Públicas

Del 2003 a la fecha, las exportaciones textiles mexicanas han disminuido 18%, cayendo a una tasa promedio anual del 1%. En contraste, las compras externas del sector han aumentado 28%, a una tasa anual promedio del 3%. Por lo que la balanza comercial del sector desde hace veinte años ha sido deficitaria.

Según datos de la Secretaría de Economía, de 2007 a 2012, la inversión extranjera directa dirigida a la industria textil cayó 43%, pasando de 263 millones de dólares a 151 millones. En ese mismo periodo, el valor de la producción textil cayó 5%. En 2012, la industria textil representó sólo el 0.78% del PIB manufacturero y el 0.13% del PIB total, y empleo a poco más de 58 mil trabajadores, lo que representa sólo un 1.8% del total de empleo manufacturero.

Actualmente, México es el quinto proveedor de prendas de vestir en Estados Unidos después de China, Vietnam, India e Indonesia. La participación de México en las importaciones estadounidenses ha venido cayendo en los últimos diez años, pasando de 8.3% en 2005 a 4.5% en 2015; en contraste, China aumentó su participación de 27.6 a 38.7% en el mismo periodo.<sup>18</sup>

#### 4) INDUSTRIA DEL JUGUETE.

Al igual que los textiles, las exportaciones mexicanas de juguetes se duplicaron en los primeros años del TLCAN. Sin embargo, desde 1999 las exportaciones de la industria juguetera han caído por la entrada de productos chinos al mercado mundial. De 1999 a 2004, las exportaciones de este sector cayeron 43%, a una tasa del 2% anual promedio, pasando de mil millones de dólares en 1998 a poco más de 600 millones en 2004. Mientras que en 1993 la industria registraba 380 fabricantes, dos años después el número pasó a 30, donde la gran mayoría de sobrevivientes eran microempresas.

En cambio, las importaciones de la industria del juguete aumentaron 7% en promedio anual en el mismo periodo, por lo que la balanza comercial de la industria juguetera paso de ser superavitaria en 1999 a deficitaria en 2004. El punto más alto del déficit se dio en 2007, año en que las exportaciones registraban un monto de 1,671 millones de dólares, en tanto que las compras al exterior fueron de 2,766 millones.

La inversión extranjera directa ha disminuido drásticamente (89%) en los últimos diez años. De 2004 a 2014, la IED se redujo a una tasa de 45% anual promedio, pasando de 117.5 millones de dólares en 2004 a cerca de 13 millones en 2014. Al tratarse de una industria intensiva en mano de obra y baja capacitación, China ha logrado captar gran parte de las inversiones norteamericanas en esta industria.

---

<sup>18</sup> *Office of Textiles and Apparel*. US Department of Commerce.

————— Tomo I —————  
La Economía y las Finanzas Públicas

De acuerdo con la asociación mexicana de juguetes (AMIJU), las exportaciones de juguetes mexicanos alcanzaron un valor de 1,600 millones de dólares en 2014. En ese mismo año, las ventas de la industria registraron un crecimiento de 3.8%, llegando a 2,250 millones de dólares, empleando a más de 30 mil personas en forma directa.<sup>19</sup> Algunas de las empresas que forman parte de la AMIJU son Lego, Mattel, Algara, Hasbro y Crayola.

Cabe señalar que otra de las grandes afectaciones a la industria juguetera mexicana ha provenido del contrabando, fenómeno que ha crecido por la incapacidad de las autoridades para vigilar las aduanas, y nada tiene que ver con el TLCAN. Si bien la industria juguetera en años recientes ha alcanzado un crecimiento anual del 7%, la realidad es que tuvieron que pasar muchos años para que este sector comenzara a recuperarse de la devastación; esta reciente recuperación se viene realizando a través de alianzas específicas con empresas extranjeras.<sup>20</sup>

## 5) INDUSTRIA AGROPECUARIA.

La liberalización comercial del sector agropecuario fue uno de los temas más sensibles durante las negociaciones del TLCAN. Para México, representó la apertura a la competencia de su sector dual (una agricultura tradicional de subsistencia y una empresarial de exportación) con los grandes agricultores de alta productividad de Canadá y EU. Por las propias características del agro mexicano, los efectos del TLCAN han sido diferenciados: los productores de frutas y hortalizas del norte del país se han beneficiado del aumento en sus exportaciones, mientras que el sector campesino orientado a cultivos básicos como el maíz y el frijol no se ha beneficiado en términos de inversión e incremento de la producción.<sup>21</sup>

Según datos del Sistema de Información Agroalimentaria de Consulta (SIACON), en los seis años posteriores al Tratado la producción agrícola aumentó a una tasa del 23% anual promedio, pasando de 156 millones de toneladas en 1994 a 239 millones en 2000. Sin embargo, de 2000 a 2013, ese crecimiento se desaceleró registrando una tasa anual promedio de 6%.

El comercio agrícola entre México y Estados Unidos creció regularmente en los primeros cinco años del TLCAN. Las exportaciones mexicanas a ese país pasaron

<sup>19</sup> Ver <http://www.eluniversal.com.mx/finanzas-cartera/2015/industria-juguetera-nacional-incumple-meta-de-ventas-1066943.html> y [http://www.milenio.com/negocios/Amiju-jugueteros-innoven-sobreviviran-mercado-juguetes-ventas-Navidad-productos\\_0\\_428957127.html](http://www.milenio.com/negocios/Amiju-jugueteros-innoven-sobreviviran-mercado-juguetes-ventas-Navidad-productos_0_428957127.html).

<sup>20</sup> Ver Durán (2014).

<sup>21</sup> Ver Vega (2001).

————— Tomo I —————  
La Economía y las Finanzas Públicas

de 3.1 mil millones de dólares en 1993 a 4 mil millones en 1998.<sup>22</sup> No obstante, las importaciones provenientes de Estados Unidos se duplicaron entre 1990 y 1999, principalmente por productos animales, granos y oleaginosas, creciendo a un ritmo del 10% promedio anual. Durante la década de los noventa, a excepción de 1995, la balanza comercial con el vecino del norte fue deficitaria.<sup>23</sup>

Los beneficios del TLCAN en términos de inversión extranjera no se manifestaron en este sector, al menos en sus primeros años de apertura. Entre 1994 y 1998, la IED del sector promedió 18.8 millones de dólares. En tanto que los cinco años previos promedió 39.8 millones de dólares.<sup>24</sup>

En términos generales, el dinamismo del sector agropecuario no fue el que se esperaba con la liberalización comercial. De 1994 a 2003, el PIB del sector primario mexicano creció a una tasa media anual de 1,9%, inferior al 2,5% que registró el PIB nacional.<sup>25</sup>

En los veinte años del TLCAN, las exportaciones agropecuarias se han incrementado en 3%, pasando de poco más de 3 mil millones de dólares en 1994 a 12 mil millones en 2014, de acuerdo con datos del Banco de México.

A pesar de los bajos resultados que resultaron de la apertura comercial, el sector agropecuario sigue siendo muy relevante. En 2013, la IED del sector fue de alrededor de 84 millones de dólares, según datos de la SE. En ese mismo año, el sector agropecuario representó el 3.1% del PIB total y, a septiembre de 2014, la industria agropecuaria empleaba a más de 383 mil personas.<sup>26</sup>

#### A. IMPACTO DEL TLCAN EN PROPIEDAD INTELECTUAL.

El TLCAN incluye un capítulo completo (XVII) para fortalecer los regímenes de propiedad intelectual y custodia de patentes entre las partes. Aunque los tres países ya observaban las disposiciones de propiedad intelectual contempladas por la Organización Mundial de Comercio, estas medidas se reforzaron en el TLCAN. Como consecuencia, México tuvo que reformar su marco jurídico, crear el IMPI, adoptar un sistema de derechos registrados y endurecer sus medidas contra la piratería.

Los efectos de proteger la propiedad intelectual podrían ser ambiguos para la innovación y el comercio. Por una parte, el TLCAN prevé acceso preferencial y mayor

<sup>22</sup> Ver Vega (2010).

<sup>23</sup> Ver Fritscher (2001).

<sup>24</sup> Ver INEGI. Estadísticas históricas de México 2009.

<sup>25</sup> Ver Rosenzweig (2005).

<sup>26</sup> Ver Boletín de información oportuna del sector alimentario (octubre 2014). Disponible en [http://www.inegi.org.mx/prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/integracion/sectorial/biosa/biosa.pdf](http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/integracion/sectorial/biosa/biosa.pdf)

————— Tomo I —————  
La Economía y las Finanzas Públicas

mercado a los socios, lo que debería estimular los incentivos y las oportunidades para la innovación tecnológica. Pero al mismo tiempo, mayor protección también podría inhibir los incentivos a innovar. Además, México y Canadá recibieron mayor competencia de las empresas norteamericanas, típicamente reconocidas por su renovación tecnológica constante, lo que pudo también haber contenido la innovación en nuestro país.

Los resultados son claros: el TLCAN ha jugado un rol importante estimulando el intercambio tecnológico entre los países socios respecto de su intercambio con el resto del mundo. No obstante, como expone Park (2011), el grado y alcance del intercambio varía entre las partes: México, sin duda, ha sido el país que más tecnología ha recibido de sus socios y menos ha aportado; Canadá ha incrementado tanto su producción tecnológica como la adopción de la misma, mientras que Estados Unidos no muestra una diferencia significativa en su intercambio tecnológico con sus socios de TLCAN *vis-á-vis* con el resto del mundo.

### C. IMPACTO DEL TLCAN EN LAS BRECHAS REGIONALES.

Una de las consecuencias negativas directamente vinculada al TLCAN es la de haber acrecentado la brecha de desarrollo entre el norte y el sur del país. La hipótesis parte de que los niveles de infraestructura, tecnología y capital humano en el norte del país son más altos que los del sur, y que la inversión extranjera tiende a localizarse justamente cerca de los consumidores, y donde los costos de instalación y operación son menores en el largo plazo; es decir, donde están los ingenieros, las carreteras, los trenes, los puertos, los servicios públicos y donde ya está ubicada la industria. Como consecuencia, la inversión extranjera derivada de la firma del TLCAN habría de instalarse en el norte del país, abriendo la brecha más aún con los estados del sur.<sup>27</sup>

Dussel (2003), por ejemplo, señala que la principal consecuencia de la liberalización comercial es la polarización económica entre el norte y el sur del país: en concreto subraya la gran disparidad que se ha dado entre el crecimiento del PIB per cápita y la productividad laboral entre entidades como Distrito Federal, Estado de México, Jalisco y Nuevo León con otras del sur del país. Mientras que las primeras cuatro entidades representan el 44.7% del PIB nacional en los ochenta, y esta participación crece a 47.6 en los noventa, estados como Campeche, Tabasco, Chiapas y Oaxaca disminuyen su participación de 3.9% a 1.6%, 2.7% a 1.4%, 2.3% a 1.8% y 1.7 a 1.6%, respectivamente. El análisis de la productividad arroja tendencias similares. Para el periodo 1980-1995 la tasa de crecimiento promedio anual del trabajo fue de 1.3%. No

<sup>27</sup> Ver Esquivel, Lederman, Messmacher y Villoro (2002).



————— Tomo I —————  
La Economía y las Finanzas Públicas

obstante, entidades como Chihuahua, el Distrito Federal y Nuevo León muestran una productividad muy superior a la media nacional, mientras que estados como Colima, Oaxaca, Chiapas y Guerrero presentan niveles muy por debajo del promedio nacional.

Por su parte, Vega (2010) sostiene que el TLCAN ha deteriorado el sector agropecuario y ha aumentado las desigualdades regionales del país. Según el autor, uno de los objetivos estratégicos del TLCAN que cumplió a cabalidad fue el de disminuir la dependencia del petróleo y fomentar la exportación de bienes de mayor valor agregado: manufacturas. Así pues, mientras que en 1985 el sector primario contribuía con 62.4% de las exportaciones, para el año 2000 esta proporción ya era únicamente 5%, mientras que las manufacturas —típicamente localizadas en los estados del norte—, constituían el 95%. Esta composición de las exportaciones sin duda es parte de la lógica circular detrás de las brechas regionales.

Las disparidades en el crecimiento económico de las entidades federativas de nuestro país a la luz de la apertura comercial también las analiza Rodil (2011). Los resultados muestran la coexistencia simultánea de procesos de convergencia y divergencia que ponen de manifiesto la influencia de algunos factores específicos territoriales de cada estado, en especial aquéllos que son frontera con Estados Unidos.

Se puede concluir pues que el TLCAN separó aún más la brecha del desarrollo regional entre el norte y sur de México. La ventaja comparativa de la zona norte —con su cercanía a los consumidores, mayor infraestructura, mejor nivel educativo y más y mejores servicios públicos— atrajo el grueso de las inversiones, y ante la falta de una política pública compensatoria en favor de los estados del sur, se agravó la disparidad en detrimento de los más rezagados.

## V. EFECTOS INDIRECTOS DEL TLCAN.

El TLCAN trajo consigo otros efectos en la vida nacional, que aunque no son un resultado directo del acuerdo comercial, sí se derivan de la incorporación de México a la economía mundial. Entre los más relevantes destacan: el impacto de la apertura en la configuración del Estado, el impacto sobre el ciclo económico, y el impacto en el medio ambiente.

————— Tomo I —————  
La Economía y las Finanzas Públicas

A. IMPACTO DEL TLCAN EN LA ORGANIZACIÓN INSTITUCIONAL DEL ESTADO.

Quizá como consecuencia del TLCAN México tuvo que ajustar la organización del Gobierno Federal y el diseño institucional del Estado. Para ello se reformaron y crearon nuevas dependencias a efecto de poder sincronizar el quehacer gubernamental con las exigencias del TLCAN.<sup>28</sup>

Dentro de los cambios institucionales más notables destacan tres. Primero, los programas federales para impulsar el comercio, como el Programa de Modernización Industrial y de Comercio (PRONAMICE, 1990-94), o el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (PROPICE 1996-2000). Segundo, la modificación de leyes y creación de instituciones. Entre otras:

- Ley de Fomento y Protección a la Propiedad Industrial (1991) para promover la modernización tecnológica del país a través del fortalecimiento de acervos de información tecnológica, y del fomento a la agilidad y transparencia en los procedimientos para registrar y proteger a las patentes, garantizando los derechos de propiedad inherentes a los avances y modernización antes señalada. Asimismo, la creación del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI).
- Ley de Metrología y Normalización (1992) para elaborar, revisar y modificar las normas oficiales mexicanas y establecer el Sistema General de Unidades de Medida. En consecuencia, la creación del Instituto Mexicano de Normalización y Certificación, y Centro Nacional de Metrología.
- Ley de Comercio Exterior (1993) con el objeto de regular y promover el comercio exterior e integrar a la economía mexicana con la internacional. Con ella, se creó la Comisión de Comercio Exterior.
- Ley Federal de Competencia (1993) para regular los mercados concentrados, promover la eficiencia económica y proteger el proceso de competencia y libre concurrencia. Derivado de ella, se creó la Comisión Federal de Competencia.
- Ley de Inversión Extranjera (1993) para definir las reglas para canalizar la inversión extranjera a México y propiciar que ésta contribuya al desarrollo nacional. Al tiempo, la creación de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

Y tercero, cambio constitucional y creación de la Ley del Banco de México (1993) para establecer como objetivo prioritario del banco central la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional, promover el sano desarrollo del sistema financiero, y propiciar el buen funcionamiento del sistema de pagos.

<sup>28</sup> Ver Suárez (2008).

————— Tomo I —————  
La Economía y las Finanzas Públicas

## B. IMPACTO DEL TLCAN EN EL CICLO ECONÓMICO.

En 1994, año en que entró en vigor el TLCAN, la economía mexicana fue sacudida por una fuerte crisis económica. En opinión de algunos ésta se desencadenó por un manejo riesgoso de la deuda externa, que, combinado con la manifestación del Ejército Zapatista en Chiapas en enero y el asesinato del candidato del PRI a la Presidencia en marzo, desataron una corrida contra el peso, que culminó en una devaluación de la moneda del 110%. Sobre este tema hay quienes piensan que el TLCAN fue una de las causas de la crisis, toda vez que se le atribuye el creciente déficit de la cuenta corriente cuyo financiamiento se volvió insostenible con capitales de corto plazo. Por el contrario, hay quienes piensan que gracias al TLCAN y al indiscriminado acceso de las exportaciones mexicanas al mercado norteamericano, con la consecuente entrada de divisas, México pudo recuperarse más pronto de la crisis.

Por otra parte, algunos autores han estudiado la posible convergencia entre los ciclos económicos de México y sus socios —principalmente Estados Unidos—. La hipótesis parte de que al ser el comercio uno de los motores del crecimiento, y que al sostener un mayor intercambio con el exterior —mercado norteamericano—, debería corresponder una mayor integración económica con ese país. Esa mayor integración implicaría una mayor sincronización entre los vaivenes del crecimiento de ambos países, y en el mejor de los casos, mayor crecimiento sostenido.

Serra (2008) realiza un análisis de cointegración entre las series del PIB en ambos países y concluye que, a partir del TLCAN, la producción industrial de México y Estados Unidos tienen una relación de largo plazo (están cointegradas). Anticipa además que la integración de las tres economías miembros del TLCAN continuará en virtud de que existe una complementariedad en la dotación de factores de la producción.

Sánchez, Juárez y Zurita (2011) concluyen también que el TLCAN propició la convergencia macroeconómica, aunque no tuvo ningún impacto en el crecimiento económico. Por otra parte, Vega (2010) argumenta que el TLCAN ha tenido efectos muy favorables para México, y que incluso fue un factor determinante para salir de la crisis macroeconómica de 1994-95. No obstante, no ha incidido significativamente en la productividad y competitividad de la economía mexicana.

Es importante señalar que la convergencia de los ciclos económicos entre México y Estados Unidos no necesariamente es algo deseable, toda vez que obliga al país pequeño (México) a sincronizar también las políticas monetaria y fiscal con aquéllas en Estados Unidos, reduciendo así el margen de maniobra del gobierno mexicano para alcanzar de manera independiente sus propios objetivos.

————— Tomo I —————  
La Economía y las Finanzas Públicas

### C. IMPACTO DEL TLCAN EN MEDIO AMBIENTE.

El TLCAN no contempla medidas explícitas ni vinculadoras para proteger el medio ambiente. No obstante, como complemento al Tratado, las partes firmaron simultáneamente el Acuerdo de América del Norte sobre la Cooperación para el Medio Ambiente (1993), mismo que al no ser vinculatorio y funcionar sólo sobre la base de la cooperación voluntaria, ha tenido resultados muy pobres. Entre otros, destacan la regulación sobre el Registro de Liberación y Transferencia de Contaminantes en México, y los fondos para las comunidades y pequeños negocios para monitorear el cumplimiento de la normatividad ambiental. Además, la creación del Banco de Desarrollo de Norte América, y la Comisión de Cooperación del Medioambiente Fronterizo, que monitorean proyectos de agua y limpieza en la frontera norte y han tratado de evitar que México siga siendo un paraíso de contaminación para las empresas estadounidenses.

El impacto del TLCAN en el medio ambiente de nuestro país ha sido negativo en su mayoría. Aunque hay empresas norteamericanas que trajeron tecnologías limpias, éstas son la excepción y no la regla. De acuerdo a Gallagher (2009), el costo económico de la degradación del medio ambiente promedia el 10% del PIB desde la entrada en vigor del TLCAN. Los residuos peligrosos y la contaminación del aire van en aumento. “Ocho millones de toneladas de desechos peligrosos se generan en México, y México sólo puede absorber un millón al año”. La diversidad biológica y genética se ha visto amenazada por la inundación de importaciones y bioprospectos. La expansión de la agricultura industrial orientada a la exportación ha tenido un costo ambiental muy alto en la forma de uso de agua, carga de nitrógeno y otros agroquímicos. Por otra parte, el deterioro ambiental en las fronteras se ha agudizado debido a las zonas industriales.

Aunque este deterioro no es una consecuencia directa del TLCAN, sí se podría evitar si se fortaleciera la supervisión e intervención de las autoridades y se implementaran políticas públicas que previnieran un mayor deterioro.

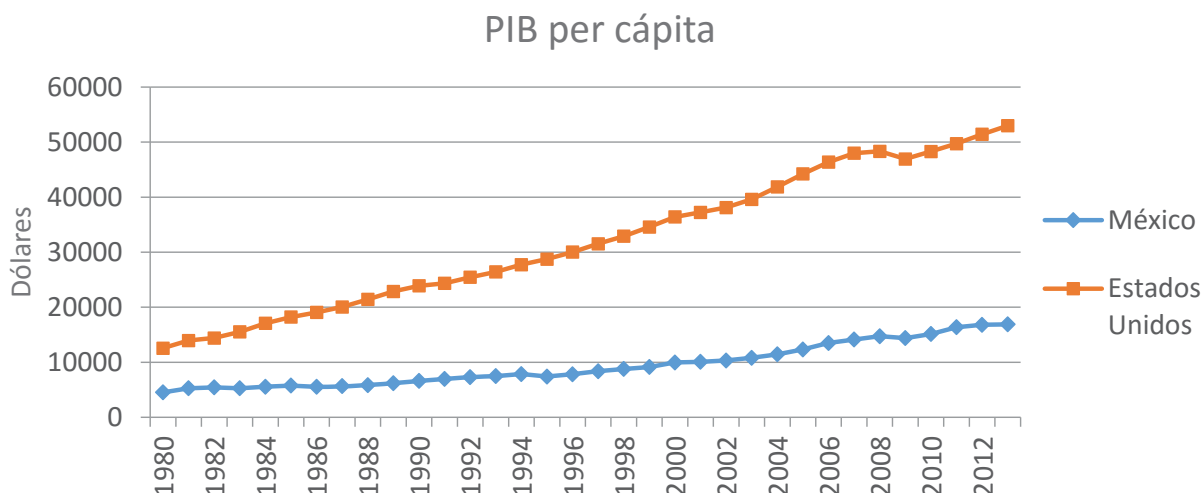
### VI. IMPACTOS AUSENTES.

Finalmente, en este apartado se exponen los efectos del TLCAN prometidos por el gobierno de México que nunca tuvieron lugar; en concreto, el impacto en el ciclo económico y la pobreza, el empleo y la distribución del ingreso.

————— Tomo I —————  
La Economía y las Finanzas Públicas

### A. IMPACTO DEL TLCAN EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO Y LA POBREZA.

En materia de convergencia, Moreno-Brid, Rivas y Santamaría (2005) concluyen que ni el ingreso real promedio ni el estándar de vida en México han alcanzado los de sus socios del Tratado, y demuestran que la relación entre comercio y crecimiento económico se ha deteriorado. Hoy en día la brecha entre el PIB per cápita en México y Estados Unidos es la misma que se observaba en los 1950s. Por su parte, Esquivel (2014) afirma que no existe ninguna evidencia de convergencia en el ingreso per cápita ni PIB por trabajador entre México y Estados Unidos. Al contrario, sí existe alguna tendencia es a la divergencia en el tiempo. Mientras que en 1993 el PIB por trabajador en México era 35% del de Estados Unidos, esta relación ha disminuido a menos de 30%. De igual forma, el PIB per cápita en México pasó de ser un 31% del de Estados Unidos en 1993 a ser menor de 29% en 2012.



Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE. <https://data.oecd.org/gdp/gross-domestic-product-gdp.htm>

En un contexto de bajo crecimiento económico, es de esperarse que los niveles de pobreza en el país no hayan disminuido. De acuerdo con estimaciones de CONEVAL, el porcentaje de población en condiciones de pobreza es el mismo que hace 20 años. En 1992, el 52% de los mexicanos eran pobres de patrimonio, cifra que aumentó con la crisis de 1994-95 y se redujo en años posteriores llegando a 48% en 2008, para después aumentar y establecerse en más del 50% después del 2010.

A pesar de la tendencia observada, algunos autores argumentan que el aumento en la pobreza derivado de la crisis de 1995 habría sido mayor de no haber sido por el TLCAN. De Hoyos (2013) menciona que, en ausencia del Tratado, el conteo de individuos en condiciones de pobreza habría sido 2% mayor al registrado en 1996.

————— Tomo I —————  
La Economía y las Finanzas Públicas

## B. IMPACTO EN EL EMPLEO.

El crecimiento en las exportaciones mexicanas como resultado del TLCAN ha estado concentrado en un número reducido de empresas, las cuales han tenido poca participación en el empleo. Entre 1993 y 1998, las actividades y empresas que concentraban 93.4% de las exportaciones —alrededor de 3,400 empresas incluyendo maquiladoras— sólo participaron con 5.7% del empleo nacional. Para el mismo período, la población ocupada en México aumento en 8.5 millones de personas, mientras que las principales empresas exportadoras, incluyendo maquiladoras, sólo crearon 822,000 empleos.<sup>29</sup>

Asimismo, se esperaba que con el TLCAN la inversión interna complementara la IED y generaran un aumento en la productividad y en el empleo de los sectores industrial, agropecuario y de servicios. No obstante, la IED se concentró básicamente en el sector manufacturero, principalmente en la maquila, incrementando la productividad de este sector en 41% entre 1994 y 2003. Sin embargo, la productividad en el sector servicios, el cual emplea a la mayor proporción de la fuerza de trabajo, ha ido en declive permanente. El resultado neto ha sido un incremento en la productividad de 1% al año.<sup>30</sup>

En lo que se refiere a remuneraciones, tanto el salario real mínimo como los salarios de la industria manufacturera han ido a la baja desde 1980. En junio de 1999, los salarios reales mínimos y manufactureros equivalían a 75% y 74% de los de 1994, respectivamente.<sup>31</sup> En 2001, sólo el 10.3% de la población ocupada obtenía ingresos equivalentes a cinco o más salarios mínimos; mientras que, en 2013, apenas el 8.4% tenía ese nivel de ingresos, y 65 % de los ocupados recibía ingresos iguales o menores a tres salarios mínimos.<sup>32</sup>

En términos generales, la generación de empleo después del TLCAN no ha sido lo que se esperaba: la mayoría de los empleos se han creado en actividades ligadas a las exportaciones, y casi no se han creado oportunidades en el campo, por lo que la migración al norte continúa de manera muy importante. Desde 1994 hasta 2000, el número anual de emigrantes mexicanos a los Estados Unidos se disparó un 79 por ciento, al pasar de 430 mil a 770 mil.<sup>33</sup> A pesar de que el crecimiento de la población de inmigrantes ha disminuido a partir de 2006, los 12.7 millones que se contabilizaron en 2008 representan diecisiete veces el número registrado en 1970.<sup>34</sup>

<sup>29</sup> Ver Dussel (2000).

<sup>30</sup> Ver Vega (2010).

<sup>31</sup> Ver Dussel (2000).

<sup>32</sup> Ver Cordera(2014).

<sup>33</sup> Ver Weisbrot, Lefebvre y Sammut (2014).

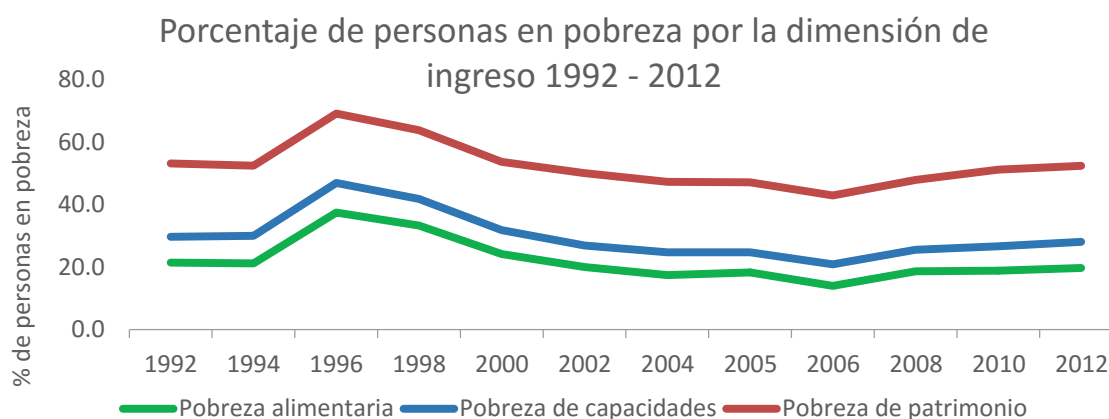
<sup>34</sup> Ver Vega (2010).

## ———— Tomo I ———— La Economía y las Finanzas Públicas

En los veinte años de vida del TLCAN, el crecimiento promedio de la población económicamente activa ha sido de 2.2%, pasando de 35.4 millones de personas en 1994 a 52.8 millones en 2014, una diferencia de 17 millones de personas.<sup>35</sup> Sin embargo, las actividades centrales del tratado tienen bajos efectos multiplicadores en el empleo, pues su encadenamiento con empresas locales también es bajo, dado que se basan en la compra de insumos del exterior. Así, por ejemplo, a pesar de un aumento del 46% en el empleo del sector manufacturero, lo que significó que se crearan 2.3 millones de empleos, éstos no fueron suficientes para resolver el problema del fuerte crecimiento de la oferta de empleo en el periodo.<sup>36</sup>

### C. IMPACTO EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO.

Por último, el impacto del TLCAN en la distribución de la riqueza en México tampoco ha sido relevante. De acuerdo a cálculos de Cortés (2013), y considerando el ingreso total de los hogares, el coeficiente de Gini<sup>37</sup> se ha mantenido en valores de entre 0.44 y 0.49 en los últimos 30 años. De hecho, de 1994 a 1998 tuvo una ligera mejora pasando de 0.49 a 0.46, en 2000 repuntó a 0.49, y desde entonces ha tenido una muy modesta recuperación a 0.44 en los últimos diez años. Si se consideran los resultados anteriores en materia de empleo y de brechas regionales, hace sentido que el TLCAN no haya tenido un impacto significativo en la distribución de la riqueza.



Nota: Las estimaciones de 2006, 2008, 2010 Y 2012 utilizan los factores de expansión ajustados a los resultados definitivos del Censo de Población y Vivienda 2010, estimados por INEGI.

Fuente: Las estimaciones del CONEVAL con base en las ENIGH de 1992 a 2012.

Fuente: Elaboración propia con datos de Cortés (2013).

<sup>35</sup> Ver Ruiz (2015).

<sup>36</sup> Ver Ruiz (2015).

<sup>37</sup> El coeficiente de Gini es una medida de desigualdad ideada por Corrado Gini. Es un número entre 0 y 1, donde 0 implica perfecta igualdad y 1 perfecta desigualdad.

————— Tomo I —————  
La Economía y las Finanzas Públicas

## VII. CONCLUSIONES.

La firma del TLCAN marcó una nueva era en la vida económica de México. Múltiples cambios se hicieron sentir posterior a su entrada en vigor en 1994. Entre los más importantes destacan el aumento de las exportaciones, importaciones e inversión extranjera directa. Lamentablemente la comunicación social instrumentada en torno al TLCAN a principios de los noventa fue muy ambiciosa y prometió mejoras en crecimiento económico, pobreza, empleo y distribución del ingreso que nunca llegaron.

De acuerdo a la teoría económica, el éxito o fracaso del TLCAN debe sustentarse con base en la evolución de los flujos de comercio entre los países firmantes y el monto de inversión entre los socios, pero no en los cambios del resto de las variables económicas, ya que el desempeño de éstas depende, fundamentalmente de otro tipo de políticas públicas, muy distintas a las contenidas en el TLCAN.

Por lo que hace al intercambio comercial, se observa que mientras que en 1994 las exportaciones conjuntas de México a Estados Unidos y Canadá alcanzaron los USD \$ 53 mil millones y las importaciones USD \$ 56 mil millones (dando un saldo deficitario de USD \$ 3 mil millones), en 2014 las exportaciones rebasaron los USD \$ 318 mil millones, las importaciones los USD \$ 195 mil millones y el saldo fue superavitario en USD \$ 123 mil millones. Por su parte, la inversión extranjera directa de Estados Unidos y Canadá a México ha crecido en 32% y 228%, respectivamente, desde la entrada en vigor del TLCAN.

Por otra parte, la teoría económica también predice que el comercio no es un juego de “suma cero,” y que por tanto, hay ganadores y perdedores. En cuanto a los sectores ganadores tenemos claramente al sector automotriz y electrónico, mientras que el textil y juguetes como perdedores. No obstante, es importante señalar que la contracción de algunas industrias locales, difícilmente se puede explicar sólo por el TLCAN, ya que en su mayoría la competencia ha llegado de China. Por su parte, el sector agropecuario mexicano también aumentó su volumen de exportaciones, inclusive más rápido que el promedio de la economía nacional; sin embargo, el magro desempeño de este sector se debe a otras variables estructurales del sector primario, no atribuibles al TLCAN.

A nivel regional también hubo un importante impacto en México: las brechas del desarrollo entre el norte y el sur del país se agravaron. Tal y como se anticipaba, la inversión y el interés de la industria se ubicó en las zonas más prósperas y cercanas a la frontera norte, donde se contaba con infraestructura, educación, servicios públicos, etc. Lamentablemente, la ausencia de otras políticas públicas para compensar esta tendencia agravó la asimetría regional.



————— Tomo I —————  
La Economía y las Finanzas Públicas

El TLCAN y la apertura en general, también trajeron otros efectos indirectos, tales como: la reconfiguración del Estado, la convergencia del ciclo económico con el de Estados Unidos, y el lamentable deterioro del medio ambiente.

————— Tomo I —————  
La Economía y las Finanzas Públicas

BIBLIOGRAFÍA.

- BBVA, Research, “A 20 años del TLCAN el balance para México en el sector automotriz es muy positivo”, *Observatorio Económico México*, 20 de junio 2014, pp. 1-5.
- Cardero, María Elena, “Cambio estructural comandado por apertura comercial: el caso de la economía mexicana”, *Estudios Económicos* 23, (jul-dic. 2008), pp. 203-252.
- Cordera, Rolando, “La gran transformación del milagro mexicano a 20 años del TLCAN: de la adopción a la adaptación” *Problemas del Desarrollo*. Revista Latinoamericana de Economía, vol. 46, núm.180 (2015), pp. 11-25.
- Cortés, Fernando, “Medio siglo de desigualdad en el ingreso de México”, presentación en el seminario Las desigualdades y el progreso en México: enfoques, dimensiones y medición, Colmex/INEGI, 21 de marzo de 2013, pp. 1-30.
- Covarrubias, Alex, “Explosión de la industria automotriz en México: de sus encadenamientos actuales a su potencial transformador”, documento de análisis para *Friedrich, Ebert, Stiftung*, No. 1, 2014, pp. 1-44.
- Dabat, Alejandro, and Ordóñez, Gutiérrez, “Revolución Informática, Nuevo Ciclo Industrial e Industria Electrónica en México”. Universidad Nacional Autónoma de México Instituto de Inv Tig, 2009. Web.
- Dabat, Alejandro. “Globalización, Economía Del Conocimiento y Nueva Industria Electrónica de Exportación En México.” *Problemas del Desarrollo: Revista Latinoamericana de Economía*. Núm. 137 (2004): 11. Web.
- Dussel, Enrique, “La polarización de la economía mexicana: aspectos económicos y regionales”, en *Impactos del TLC en México y Estados Unidos, efectos subregionales del comercio y la integración económica*, Georgetown University, 2003, pp. 41-68
- Dussel, Peters, “El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el desempeño de La economía en México.” (2000)Web.
- Durán, Rafael, “Coyuntura Económica.” *Debate Económico: I*. Web.
- Esquivel, Gerardo, “El TLCAN: 20 años de claroscuros”, *Foreign Affairs Latinoamérica*, diciembre 2014, pp. 1-14.
- Esquivel, Gerardo; Lederman, Daniel; Messmacher, Miguel; y Villoro, Renata; “Why NAFTA did not reach the South”, *World Bank*, mimeo, 2002.
- Fritscher, Magda. “Libre Comercio e Integración En Norteamérica: El Caso de la agricultura (Free Trade and Integration in North America: The Case of Agriculture).” *Revista Mexicana de Sociología*, Núm 63, Vol.4 (2001), pp: 3-36.
- Gallagher, Kevin, “El TLCAN y el medio ambiente: lecciones de México y más allá”, informe del Frederick S. Pardee Center para el *Study for the Longer-Range Future*, Universidad de Boston, 2011, pp. 75-84.
- Gallagher, Kevin; Wise, Timothy; y Dussel, Enrique; “El futuro de la política de comercio en América del Norte: lecciones del TLCAN”, Universidad Autónoma de Zacatecas, 2011.

————— Tomo I —————  
La Economía y las Finanzas Públicas

- García, Emmanuel, and Griego, Alma Gabriela, “Industrias generadoras del desarrollo económico fronterizo en México: caracterización de la industria electrónica en Ciudad Juárez. (Spanish),” *Global Conference on Business & Finance Proceedings* 9.2 (2014): 1154-8. Web.
- Núñez, José; y Moreno, Guillermo; “Impacto del TLCAN en la economía mexicana, contexto actual y retos”, en *Efectos del TLCAN en México después de 15 años de operación*, Tecnológico de Monterrey, 2011, pp. 259-287.
- Ordóñez, Sergio, “Crisis y Reestructuración de la Industria Electrónica Mundial y Reconversión en México.” *Comercio Exterior*, Núm. 56, Vol. 7 (2006), pp.550-64
- Park, Walter G., “Technology trade and NAFTA”, in *Progress in Economics Research*, vol. 25, Nova Science Publishers, Inc., 2011, pp. 1-39.
- Puyana, Alicia, and Romero, José, “Diez Años Con El TLCAN: Las Experiencias Del Sector Agropecuario Mexicano”. *Flacso México*, Colegio de México, 2005.
- Ricardo, David, “On the principles of Political Economy and Taxation”, 1817
- Rosenzweig, Andrés, “El debate sobre el sector agropecuario mexicano en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, CEPAL, 2005.
- Ruiz, Clemente, “Reestructuración productiva e integración: TLCAN 20 años después.” *Problemas del Desarrollo*. Revista Latinoamericana de Economía, vol. 46, núm.180 (2015), pp. 27-50. Web.
- Sánchez, Alfredo; Juárez, Gloria de la Luz; y Zurita, Jesús; “Los efectos del TLCAN en la economía mexicana: una experiencia controvertida”, en *Integración de México en el TLCAN, sus efectos sobre el crecimiento, la reestructuración productiva y el desarrollo económico*, Universidad Autónoma Metropolitana, 2011, pp. 51-77.
- Suárez, Marcela, “El papel de las instituciones en el cambio económico de México”, *Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 39, núm. 154, julio-septiembre 2008, pp. 37-59.
- Toledo, Alejandro, “Auge, Crisis y Competencia China En La Industria Electrónica En México.” Web.
- Vega, Gustavo, “El Tratado de libre comercio en América del Norte: visión retrospectiva y retos a futuro, El Colegio de México, 2010.
- Vega, Gustavo, “La Política Comercial De México En El Sexenio 1994-2000: Crisis Financiera y Recuperación Económica.” *Foro internacional* (2001): 694-730. Web.
- Vega, Gustavo, “2010: Balance y perspectivas del libre comercio entre México y Estados Unidos.” *Foro Internacional* 50.2 (200) (2010), pp. 269-324.
- Weisbrot, Mark; Lefebvre, Stephan; and Sammut, Joseph, “Did NAFTA Help Mexico? An assessment after 20 years”. *Center for Economic and Policy Research* (CEPR), Núm 3, (2014).