

DESPUÉS DE 13 AÑOS: EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE Y SU INCIDENCIA EN EL EMPLEO “EL CASO MÉXICO”

Alfredo Mora Heredia

Profesor Asignatura

Universidad Autónoma del Estado de México

alfredomora@hotmail.com

Resumen

En este documento se pretenden establecer los efectos del EL NAFTA en el mercado laboral mexicano, después de 13 años de vigencia. Se comprueba, empíricamente, utilizando el modelo de competencia imperfecta de (Krugman y Obstfeld: 106). Con el cual se puede explicar cómo afecta el libre comercio a las economías subdesarrolladas como la mexicana. Reforzando mi hipótesis mediante la construcción de bases de datos con indicadores del empleo y desempleo en México. Los cuales generan conjeturas interesantes, dando pie para descartar o ratificar la hipótesis de trabajo.

Empíricamente se demuestran ciertas ventajas del TLCAN, la creación de empleos en las maquiladoras, pero de muy mala calidad. Mientras en otros sectores donde se es poco competitivo, principalmente en capital, suscita la destrucción de empleos.

Palabras claves: TLCAN, mercado laboral, competitividad, empleo, ventajas comparativas, ventajas competitivas, factores de la producción y problemas estructurales.

INTRODUCCIÓN

1. Introducción al objeto de estudio de la investigación

A principios de la década de los ochentas se da fin al modelo de industrialización por sustitución de importaciones (MISI) y, emerge el modelo secundario exportador en su variante neoliberal. Se comienza la transición de una economía cerrada a una economía abierta. Una de las estrategias adoptadas por la nueva élite gobernante fue la apertura comercial, siendo uno de sus principales convenios el TLCAN, con Canadá y Estados Unidos, acuerdo firmado en 1992 y entrando en vigor en enero de 1994.

Después de 13 años, los beneficios no son tan visibles en muchos rubros de la economía mexicana. Uno de ellos es el impacto en el mercado laboral.

En la actualidad, en México, se observa el crecimiento de la economía informal y un amplio éxodo de mexicanos hacia los Estados Unidos de Norteamérica en busca de un empleo y así acceder a un salario digno para el sustento familiar cotidiano y, con ello poder gozar de una mejor calidad de vida.

En el 2003, 9.9 millones de mexicanos estaban trabajando y perviviendo en el país vecino del norte (CONAPO, 2004). Mientras otros, sin la misma suerte para emigrar, se integraban al sector informal. En 2005 el 26 por ciento de la población económicamente activa se encontraba trabajando en la economía informal (INEGI, 2006). Los datos muestran la disminución de fuentes de empleo formal en México. ¿Qué es lo causante de tal situación? Con este breve trabajo de investigación intento dar respuesta, explicar y demostrar empíricamente cual es el peso que tiene el TLCAN en el mercado laboral mexicano.

2. Estructura y contenido de los capítulos

La investigación está dividida en 4, abreviados, capítulos. En el primero de ellos, establezco como marco referencial un examen breve pero completo sobre el transito de la economía mexicana por 3 modelos de desarrollo económico. El actual es el modelo económico secundario exportador en su variante neoliberal. Adoptado desde 1983 hasta la fecha para incentivar el crecimiento y desarrollo económico en México. El cual fue acogido por todas las economías capitalistas, unos con mayor amplitud y otros con restricciones, todo dentro del contexto de la globalización. En

el capítulo 2, realizo un sucinto recorrido sobre que es un tratado comercial y la importancia de la política de apertura comercial dentro del nuevo modelo de acumulación capitalista. En el tercer capítulo, hago referencia a los beneficios del TLCAN en la economía mexicana. En el capítulo 4, se presentan los efectos del TLCAN en el empleo. Lo demuestro empíricamente utilizando el modelo de competencia imperfecta de (Krugman y Obstfeld: 106). Con el cual se puede explicar como afecta el libre comercio a las economías subdesarrolladas como la mexicana. Finalmente, refuerzo mi hipótesis mediante la construcción de bases de datos con indicadores del empleo y desempleo en México. Los cuales generan conjeturas interesantes, dando pie para descartar o ratificar mi hipótesis de trabajo.

Capítulo 1. Breve marco referencial

1. 1. Del paradigma de industrialización por sustitución de importaciones al paradigma neoliberal en México

La economía mexicana ha transitado por 3 modelos económicos, el primero fue el primario exportador; en donde se priorizo la exportación de productos agrícolas y minerales. Siendo el sector primario el motor de la economía mexicana desde finales del siglo XIX hasta fines de los años treinta (Tello, 2007).

Las coyunturas internacionales, como La depresión económica del periodo (1929 – 1933) y las guerras mundiales, pusieron de manifiesto la incapacidad del modelo de desarrollo primario exportador para seguir comandando el proceso de desarrollo. En ese marco, se hizo perceptible la amplia dependencia que dicho modelo creaba respecto al mercado internacional y la necesidad de dar impulso a un proceso de industrialización que contribuyera a disminuir la vulnerabilidad de la economía mexicana (Cordera, 1983). Ante este panorama, surge el modelo de sustitución de importaciones con un enfoque keynesiano- estructuralista (Villarreal, 1984), el cual promoverá el desarrollo de la industria nacional con el objetivo de producir internamente los productos manufacturados que ellos mismos requerían y ser autosuficientes para impulsar el mercado interno. Estructurándose en 3 etapas: 1.- sustitución de bienes finales de consumo duradero, 2.- sustitución de bienes intermedios y, 3.- sustitución bienes de capital. Para lograr los objetivos se recurre a políticas macroeconómicas apropiadas para incentivar la producción interna. Como una política fiscal y de gasto público consistentes en fortalecer las economías internas. Políticas de comercio exterior para incentivar las

exportaciones de bienes de la industria extractiva¹ y una política de tipo de cambio sobrevaluado; diseñada fundamentalmente para promover y proteger a los nuevos industriales, portadores del desarrollo capitalista en el país. De esta manera de los años cuarentas hasta principios de los ochentas, el crecimiento económico estará sustentado en un modelo de industrialización por sustitución de importaciones.

En este sentido, el Estado mexicano se convertirá en el promotor del capitalismo industrial debido a la carencia de una clase burguesa vigorosa que promoviera un avance autónomo y sólido del capitalismo mexicano. El poder de decisión acerca del desarrollo económico y del proyecto nacional quedará en manos de la entidad estatal (Hansen, 1983).

Este paradigma económico comienza a manifestar su agotamiento a partir de la década de los setentas. Nuevamente, los acontecimientos internacionales adversos lo hacen perceptible. La no convertibilidad del dólar en oro en agosto de 1971 y la primera devaluación del dólar en diciembre del mismo año, marcan el inicio de la crisis del Sistema Monetario Internacional que culmina con la segunda devaluación del dólar en febrero de 1973 y la flotación de los tipos de cambio a partir de marzo de ese año, crisis del Sistema de Bretón Woods, (Block, 1989). Este hecho aunado con el primer choque petrolero y el comienzo de la crisis energética en octubre de 1973, con el segundo conflicto árabe - israelí (Marks, 2007), hace patente la crisis de las economías capitalistas.

En 1976, la economía mexicana no escapa a los efectos de los acontecimientos internacionales; suscitándose la primera crisis económica (Tello, 1983). Mostrando el agotamiento del modelo de industrialización por Sustitución de importaciones (M.I.S.I.). No obstante, el descubrimiento de nuevos yacimientos petroleros en Campeche en 1978 y siguiendo una estrategia económica bajo un enfoque macroeconómico Keynesiano simple, esto es, dándole prioridad al gasto público expansivo, dejando de lado la reestructuración del modelo de sustitución de importaciones simple (bienes de consumo) hacia la producción de bienes más complejos; le da sustento permitiendo todavía mantenerlo vigente unos años más. En 1982 llega a su fin con la crisis de deuda, originada a fines del sexenio presidido por José López Portillo (Guillen Romo H., 1984).

¹ Aranceles elevados para las importaciones de bienes de consumo y subsidios para las empresas exportadoras.

Con la crisis deudora acontecida a principios de la década de los años 80s, el paradigma teórico-económico con un enfoque keynesiano llega a su fin. Emerge la nueva escuela clásica y con ella los novísimos gestores de la política económica, quienes abogaran por el establecimiento de un sistema de mercado global, donde predominen los mecanismos automáticos de regulación. Se establecen como puntos clave: instrumentos de política fiscal y monetaria restrictiva, apertura de la economía, privatización de paraestatales y desregulación económica y financiera (Zapata, 2005). Con ello se pretende demostrar, desde la perspectiva tecnocrática mexicana (Lindau, 1993), la eficiencia del mercado sobre el Estado en su rol de empresario.

1.2. Una síntesis: El nuevo modelo de desarrollo económico en México (1983- 2008)

La crisis suscitada a principios de la década de los ochentas, permite la llegada al poder de los tecnócratas, quienes se sentirán los encargados de llevar por buen rumbo la economía mexicana, hacia el tan ansiado desarrollo económico. Comienza la transición de una economía cerrada, a través de un modelo de desarrollo por sustitución de importaciones, hacia una economía totalmente de mercado y abierta (Guillen Romo, A., 2001), en donde el crecimiento y desarrollo económico se suscitara desde el paradigma de acumulación secundario exportador en su variante neoliberal (Valenzuela, 1990). Dentro de este nuevo modelo de acumulación capitalista, se abandona la figura del Estado benefactor, paternalista y empresario. Y se adopta una imagen de Estado mínimo, eficiente y eficaz en su funcionamiento.

La nueva élite gobernante califica al Estado social de innecesario, catalogándolo de creador de ineficiencias y corruptelas. Establecen que es el momento de reducir la presencia gubernamental en la vida cotidiana para devolver al mercado su vitalidad y, su capacidad de distribuir los recursos de acuerdo con la eficiencia y la productividad de los diferentes actores económicos (Aspe, 1993). Los políticos tradicionales son desplazados por esta nueva élite de jóvenes tecnócratas egresados de universidades estadounidenses. Donde su habilidad radica en el conocimiento y la manipulación de variables macroeconómicas, sin tener la capacidad de construir una estrategia eficaz para solucionar los problemas

estructurales de la economía mexicana que hasta la fecha perduran y llevan al fracaso de toda estrategia económica².

Con Miguel de la Madrid Hurtado – primer presidente tecnócrata - comienza la transición de una economía cerrada a una abierta. Se suscita el comienzo de la liberalización del comercio. Se reducen los aranceles y los tipos de importaciones que requerían licencia gubernamental. Da inicio la venta de algunas empresas estatales y se flexibilizan las reglas sobre la propiedad extranjera (Jarques, 1994).

Tres años después, en 1988, Carlos Salinas de Gortari, termina de dar el impulso final a las reformas económicas introducidas por su antecesor, Miguel de la Madrid, llevando a la economía mexicana a un crecimiento económico moderado, sustentado en la inversión extranjera. En 1992 se firma el TLCAN, entrando en vigor en 1994. En ese mismo año, la economía mexicana se vera sumida en una crisis financiera sin precedentes. Llegara al poder Ernesto Zedillo Ponce de León quien durante toda su administración aplicara políticas macroeconómicas restrictivas para estabilizar la economía y se abandonara la política de pactos instaurada bajo el salinato (Ortiz, 1995). Se adopta una política cambiaria de flotación peso - dólar y se da paso a la privatización del sistema de pensiones, venta de puertos y aeropuertos.

Con la administración de Zedillo se terminan 71 años en el poder del partido revolucionario institucional. Llega a la presidencia la extrema derecha representada por el Partido Acción Nacional. Queda en manos de Vicente Fox Quezada dirigir los destinos del país, el cual continuara aplicando la misma política macroeconómica sin cambio alguno. Termina su administración y en unas elecciones bastante accidentadas llega al poder el candidato panista, Felipe Calderón Hinojosa el cual después de año y medio en la presidencia continua aplicando la misma estrategia económica de sus antecesores, de igual cuño neoliberal.

1.3. Modelo económico y la globalización

Con el nuevo paradigma adoptado en la mayoría de las economías capitalistas, se redefine el papel del estado (Garduño, 2006), mientras el mercado, adquiere relevancia con la aplicación de políticas neoliberales, donde los neoliberales consideran a la globalización como el triunfo de la autonomía individual y del

² Baja productividad del trabajo y del capital, problemas intersectoriales y gran dependencia de bienes intermedios y de capital del exterior.

predominio del mercado sobre el Estado. Mientras, las políticas de corte keynesiano, en donde el Estado fue el principal promotor de la economía, llegan a su fin con el viejo esquema de producción (Palley, 2005).

La política económica con un enfoque neoliberal es, en gran medida, la respuesta a las propias exigencias del nuevo paradigma tecno-económico (Albuquerque, 2003). Comienzan a tener gran difusión hacia la década de los años 70 y 80. La caída del Muro de Berlín en 1989 marca el derrumbe de las economías socialistas y reafirma la confianza mundial en el sistema económico capitalista liderado por los Estados Unidos, momento en que se intensifican las tendencias globalizadoras, donde el neoliberalismo será el sustento ideológico - político de la globalización (Ramos, 2001).

Bajo el paradigma actual se generan transformaciones institucionales particularmente en función de la globalización, entre ellas la transformación del GATT en Organización Mundial del Comercio (OMC).

En esta tesitura, la metamorfosis del viejo proceso productivo trae consigo un cambio acelerado de la economía cerrada a la globalización económica.

Capítulo 2. Antecedentes y caracterización del TLCAN dentro del paradigma neoliberal

2.1. ¿Qué es un tratado de libre comercio?

De la teoría clásica del comercio internacional se desarrolla el enfoque de las uniones aduaneras y, más tarde de ahí se derivaron las tipologías de las formas básicas de la integración económica internacional (Balassa, 1980).³

El área de libre comercio es una de las fases del proceso de integración económica y se caracteriza por una sucesión de pasos en los cuales las barreras para la libre movilidad de mercancías y factores de la producción, (principalmente capital), van siendo progresivamente aminoradas, hasta su total eliminación.

El tratado de libre comercio de América del Norte (TLCAN) es por lo tanto, un área de libre comercio y la primera fase de una integración económica.

2.2. La apertura comercial en México

La apertura comercial es una de las estrategias de cambio estructural adoptada bajo el nuevo modelo de acumulación capitalista en México.⁴ La política de apertura

³ Fases de la integración: área de libre comercio, unión aduanera, mercado único, unión económica y monetaria.

comercial se inicia en 1986 con la entrada en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), ahora Organización Mundial de Comercio (OMC). En 1992 ingresa en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), en la APEC en 1993 y en la OCDE en 1994.

Sin embargo, esta política se acelera y profundiza a partir de 1994 con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Este tratado supuso el anclaje irreversible de México en un esquema de regionalismo abierto, y de vocación norteamericana. No olvidemos, el TLCAN nace del acuerdo de libre comercio firmado en 1989 entre Canadá y Estados Unidos (Gutiérrez, 2002).

No obstante, es importante mencionar que, con ser el más significativo, el TLCAN no es el único acuerdo de libre comercio firmado por México en su región. Tiene otros acuerdos semejantes con otras naciones⁵ (véase cuadro 1)

Cuadro 1. Acuerdos comerciales de México con otros países

TRATADO	PAÍSES	ENTRADA EN VIGOR
TLCAN	Estados Unidos y Canadá	1º de enero de 1994
TLC-G3	Colombia y Venezuela*	1º de enero de 1995
TLC México - Costa Rica	Costa Rica	1º de enero de 1995
TLC México - Bolivia	Bolivia	1º de enero de 1995
TLC México - Nicaragua	Nicaragua	1º de julio de 1998
TLC México - Chile	Chile	1º de agosto de 1999
TLCUEM	Unión Europea 25 países. Ampliación UE: Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa y Eslovaquia.	1º de julio de 2000 1º de Mayo 2004
TLC México - Israel	Israel	1º de julio de 2000
TLC México - TN	El Salvador, Guatemala y Honduras	15 de marzo de 2001 con El Salvador y Guatemala y 1 de junio de 2001 con Honduras.
TLC México - AELC	Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza	1º de julio de 2001
TLC México - Uruguay	Uruguay	15 de julio de 2004
AAE México Japón	Japón	1 de abril de 2005.
Dentro de ALADI. México – Argentina	Argentina	Año 2006.

Fuente: Secretaría de Economía. * A partir del 19 de noviembre en el TLC del G-3 solo participan México y Colombia.

⁴ Políticas de cambio estructural: Privatización de paraestatales, apertura comercial y financiera, desregulación económica y financiera.

⁵ En esta investigación solamente nos centraremos en el impacto y efectos del TLCAN en el mercado laboral mexicano, debido al espacio.

2.3. EL TLCAN

El TLCAN, es un acuerdo comercial firmado entre Estados Unidos, Canadá y México con el fin de eliminar obstáculos en el comercio entre estos países del norte.

El acuerdo permite la libre circulación de bienes y de servicios a través de las fronteras de los países miembros. Se da la eliminación progresiva de todas las tasas arancelarias sobre bienes que sean considerados provenientes de América del Norte. Total erradicación de las prohibiciones y restricciones cuantitativas, como cuotas o permisos de importación que se aplican en las fronteras de los respectivos países integrantes del acuerdo comercial (Blanco, 1994)

Con el TLC se derriban las barreras al comercio y se impulsa la inversión entre los países miembros. Se prometen fuentes de empleo en los Estados Unidos, México y Canadá en igualdad de condiciones. Con el convenio, también, se pretende promover una competencia leal en la zona de libre comercio; proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada uno de los países miembros. Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias y establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este convenio (SECOFI, 1994).

Capítulo 3. El TLCAN y los beneficios para México

El TLCAN ha permitido a México obtener un superávit en la balanza comercial con Canadá y Estados Unidos (véase cuadro 2). Aumentaron más las exportaciones en relación a las importaciones. Los productos exportables mexicanos fueron y siguen siendo petróleo y sus derivados sin procesar y, productos maquilados (véase cuadro 3).

En 2006 las exportaciones se conformaron de la siguiente forma: manufacturas 81.10%, petroleras 15.60%, extractivas no petroleras .50% y agropecuarias 2.80%.

Mientras las importaciones fueron: Bienes intermedios 73.70%, bienes de capital 11.90% y bienes de consumo 14.40%.

Los beneficios comerciales a nivel macroeconómico son inobjetables porque han permitido convertir el déficit comercial en superávit durante los años de vigencia del tratado comercial, las cifras lo demuestran.

Cuadro 2. Balanza comercial de México con Canadá y E.U. 1993 – 2007. Millones de dólares

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial
1993	44419,5	46470	-2050,50
1994	53127,90	56411,20	-3283,30
1995	67255,00	55202,80	12052,20
1996	82017,10	69279,70	12737,40
1997	95235,90	83970,30	11265,60
1998	103667,70	95548,60	8119,10
1999	121975,70	108216,20	13759,50
2000	149783,90	131551,00	18232,90
2001	139714,00	118001,60	21712,40
2002	144889,00	111037,00	33852,00
2003	147335,10	109481,20	37853,90
2004	167813,50	116154,20	51659,30
2005	187797,30	124716,70	63080,60
2006	217047,70	137759,30	79288,40
2007	227971,00	140782,00	87189,00

Fuente: cuadro elaborado con datos de la secretaria de economía. (www.economia.gob.mx)

Cuadro 3. Los 10 productos más exportados por la economía mexicana

1	ACEITES CRUDOS DE PETRÓLEO
2	Petróleo lampante (keroseno y sus mezclas)
3	Circuitos modulares constituidos por componentes eléctricos y/o electrónicos sobre tablilla aislante con circuito impreso.
4	Minerales de cobre y sus concentrados
5	Aparatos de redes de área local
6	Balastos para lámpara.
7	Cinturones de seguridad.
8	Etileglicol (etanodiol)
9	Fibras sintéticas o artificiales
10	Circuitos modulares y monitores de rayo catódico en colores.

Fuente: cuadro elaborado con datos de la secretaria de economía. Subsecretaría de negociaciones Comerciales internacionales. (www.economia.gob.mx)

Sin embargo, el TLCAN no ha sido tan benéfico en relación a la creación de fuentes de empleos para los mercados laborales existentes en México y, en cierta medida los generados en el sector de la manufactura han sido menores a los eliminados por la entrada al mercado mexicano de productos extranjeros comerciables. Puede parecer una contradicción, si observamos el incremento de las exportaciones y disminuciones de importaciones. Técnicamente se podría decir que debería existir mayor empleo. Pero después de 13 años de vigencia del TLCAN esta apreciación no esta tan presente en la población mexicana que a diario pasa a engrosar las filas: del desempleo, de la economía informal y la emigración. En los siguientes apartados intentaré demostrar brevemente esta conjetura.

Desde la perspectiva teórica, los acuerdos comerciales son una ventaja competitiva para los países integrantes de la zona, pero cuando tienen igualdad de condiciones

y no son economías asimétricas. No es el caso de las economías integrantes del TLCAN. Canadá y Estados Unidos son dos economías en desarrollo total, mientras la economía mexicana esta en un nivel medio de desarrollo. Implicando condiciones comerciales desiguales. Esta idea la podemos corroborar con el cuadro 4, en donde se observa la calificación de los países integrantes del TLCN en relación a su ingreso Per capita.

Cuadro 4. Comparación del PIB per cápita primer trimestre de 2007
Socios comerciales TLCAN. Millones de dólares

PAÍS	2007	CALIFICACIÓN NIVEL DE INGRESO PER CÁPITA. ⁶
México	8,080	Medio alto ingreso
Estados unidos	43,560	Alto ingreso
Canadá	32,590	Alto Ingreso.

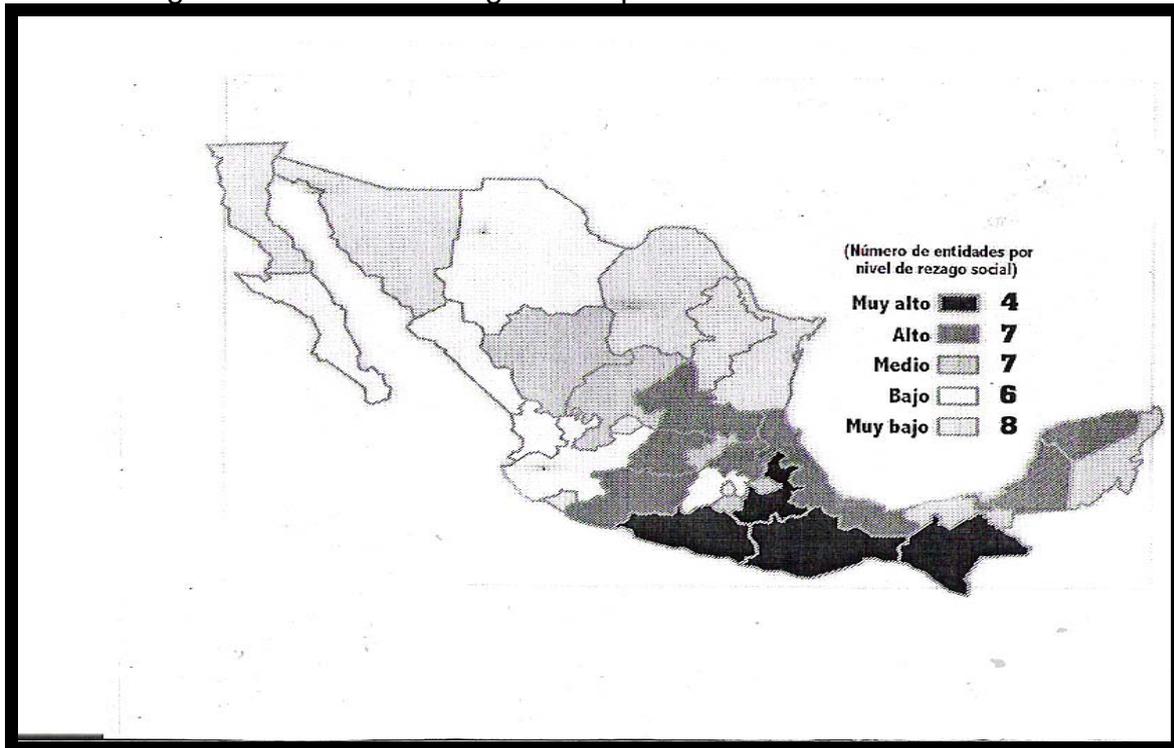
Fuente: cuadro elaborado con datos de INEGI y Banco mundial

Las economías desarrolladas tienen unas condiciones de igualdad territorial mas homogéneas, siguen un patrón de crecimiento y desarrollo mas compacto e igual. En el caso de México sucede una asimetría territorial. Las entidades federativas del norte de México crecen económicamente más que las del sur. Con el TLCAN se polarizo más estas asimetrías a pesar del comportamiento positivo de la balanza comercial de México con sus socios comerciales del norte.

Las entidades federativas cercanas a la frontera norte han recibido a empresas transnacionales para maquilar sus productos en México, debido al bajo costo de la mano de obra mexicana. Esto implico la generación de empleos en estas zonas, pero una destrucción de empleo en las zonas del sur. Territorio con un mayor enfoque agrícola.

⁶ Si tomamos como referencia la calificación del nivel de ingreso per cápita dado por el Banco Mundial, en donde, los de bajo ingreso van desde 875 dólares hacia abajo, de medio, bajo ingreso desde 876 a 3,465, medio alto ingreso 3,466 a 10,725 y alto ingreso, desde 10,726 o más. <http://devdata.worldbank.org/external/CPProfile.asp?SelectedCountry=MEX&CCODE=MEX&CNAME=Mexico&P TYPE=CP>

Figura 1. Nivel de Rezago social por Entidades Federativas. 2007



Fuente: CONEVAL www.coneval.gob.mx.

Con la entrada en vigor del TLCAN en 1994, se tenían muy buenos augurios en relación a la creación de fuentes de empleo, pero después de 13 años, el panorama es de incertidumbre, debido a las condiciones económicas y sociales de millones de mexicanos que han visto disminuir su calidad de vida al perder su empleo, mientras otros no pueden integrarse al mercado laboral.

Capítulo 4. El TLCAN y el empleo en la economía mexicana

México insertado dentro de la danza mundial de la globalización y del nuevo modelo de desarrollo plasmado a través de la apertura comercial y financiera. Comienza a experimentar cambios en el mercado de trabajo, ya la vieja forma concebida del empleo conlleva una metamorfosis, esto es, el empleo de por vida se vuelve obsoleto y el empleo temporal irrumpe en la modernidad.

Con la apertura comercial existe libre movilidad de mercancías y capitales, pero no de trabajo. Las empresas grandes y monopólicas siempre buscando la máxima ganancia tienen ahora mayor posibilidad para mover sus productos en los nuevos mercados e instalarse en el país con el cual se firmó el convenio comercial. En este caso México, siendo el país menos productivo y con graves problemas estructurales.

Para los socios comerciales es un mercado atractivo, 105.8 millones de habitantes⁷ y una mano de obra poco cualificada, siendo un plus para las empresas extranjeras. Producir mas barato pagando un salario mas bajo al existente en Canadá y Estados Unidos de Norteamérica. Aquí nuestro país tiene una ventaja comparativa con respecto a sus socios comerciales.

Tener mano de obra sin calificación y en abundancia, puede interpretar que el TLCAN es benéfico porque trae fuentes de empleo a México. Es correcto pero son empleos de baja calidad y temporales.

El tipo de empresa que viene a México son ensambladoras y/o maquiladoras quienes contratan la mano de obra no calificada pagándoles un bajo salario. Por ejemplo: de 1994 al 2000, en el norte del país se instalaron grandes empresas para maquilar prendas de vestir a compañías de marca, creando aproximadamente 70 mil empleos en ese lapso de tiempo. Pero el beneficio no es simétrico, porque estas empresas se situaron en las zonas fronterizas para reducir el costo de transporte. Por lo tanto el incremento del empleo no fue y no es homogéneo. Hasta aquí lo benéfico del TLCAN en el mercado laboral de baja intensidad o de baja productividad.

Pero que pasa con las empresas que hacen uso de las nuevas tecnologías, no podrán colocarse en México y tenderán a quedarse ahí en su país de origen. Canadá y Estados Unidos tienen una ventaja comparativa en capital.

No olvidemos que estamos en una sociedad post industrial o del conocimiento en donde las nuevas tecnologías son una de las ventajas competitivas de las naciones y las cuales permiten elevar la productividad de las empresas.

Nuestro país ahí tiene una desventaja, la mayoría de las empresas nacionales no cuenta con la tecnología necesaria para competir con firmas externas las cuales con tecnología y capital humano calificado reducen costos y son más productivas. Ante esto la empresa local continuara en desventaja hasta que no se subsane este problema.

Las empresas productoras de mercancías con un alto contenido tecnológico no les será rentable trasladarse a México porque no obtendrían ganancias. Pero el libre mercado les da una ventaja, se amplía el mercado de sus productos, ahora pueden vender en México al mismo precio que en el entorno local. Por lo tanto aprovechan

⁷ Población en 2007

el mercado mexicano para colocar sus mercancías. Se expande su mercado y sus productos encuentran cabida en la economía mexicana. No olvidemos que estamos hablando de mercancías comerciables y de libre movilidad, las cuales son tangibles. El TLCAN para Canadá y Estados Unidos de Norteamérica es excelente, ¿Por qué? Al ser economías desarrolladas tienen mayor productividad del capital y del trabajo, permitiéndoles reducir costos por unidad. Para México se vuelve un reto y un problema porque tienen baja productividad en capital y trabajo. Suscitando costos elevados por unidad producida.

Para la empresa que produce productos no comerciables o intangibles no tendrá gran problema en este aspecto. Lo tendrá en el momento que la empresa coloque una sucursal y decida prestar ese servicio en nuestro país, pero es benéfico porque crea empleos.

El problema es para la empresa productora de bienes comerciables y similares a sus socios comerciales. La empresa externa al ser más productiva suscita costos unitarios por debajo de los locales. Nuestra empresa local tendrá que competir con este tipo de industria que también es de competencia monopolística.

En el mediano y largo plazo la empresa externa cooptará el mercado local dejando sin posibilidad a la empresa interna para permanecer en el mercado, porque tendrá pérdidas y no podrá mantener los precios de los competidores. Finalmente cerrarán o cambiarán de ramo, si bien les va. Cerrando la empresa local despiden a sus empleados. Si esto continúa en las siguientes industrias llevará a una ampliación del desempleo.

El empleo ganado con la entrada de maquiladoras, se verá reducido ante la pérdida de empleos en otras industrias sin posibilidad de competir con las grandes empresas extranjeras.

Vamos a demostrar esta idea, tomando el modelo de competencia imperfecta (Krugman y Obstfeld: 106). Se puede explicar cómo afecta el libre comercio a las economías subdesarrolladas con problemas estructurales sin solucionar, como es el caso de la economía mexicana.

En principio partimos de una economía cerrada sin comercio internacional con determinada cantidad de empresas que venden sus productos internamente y a un precio establecido por la propia industria.

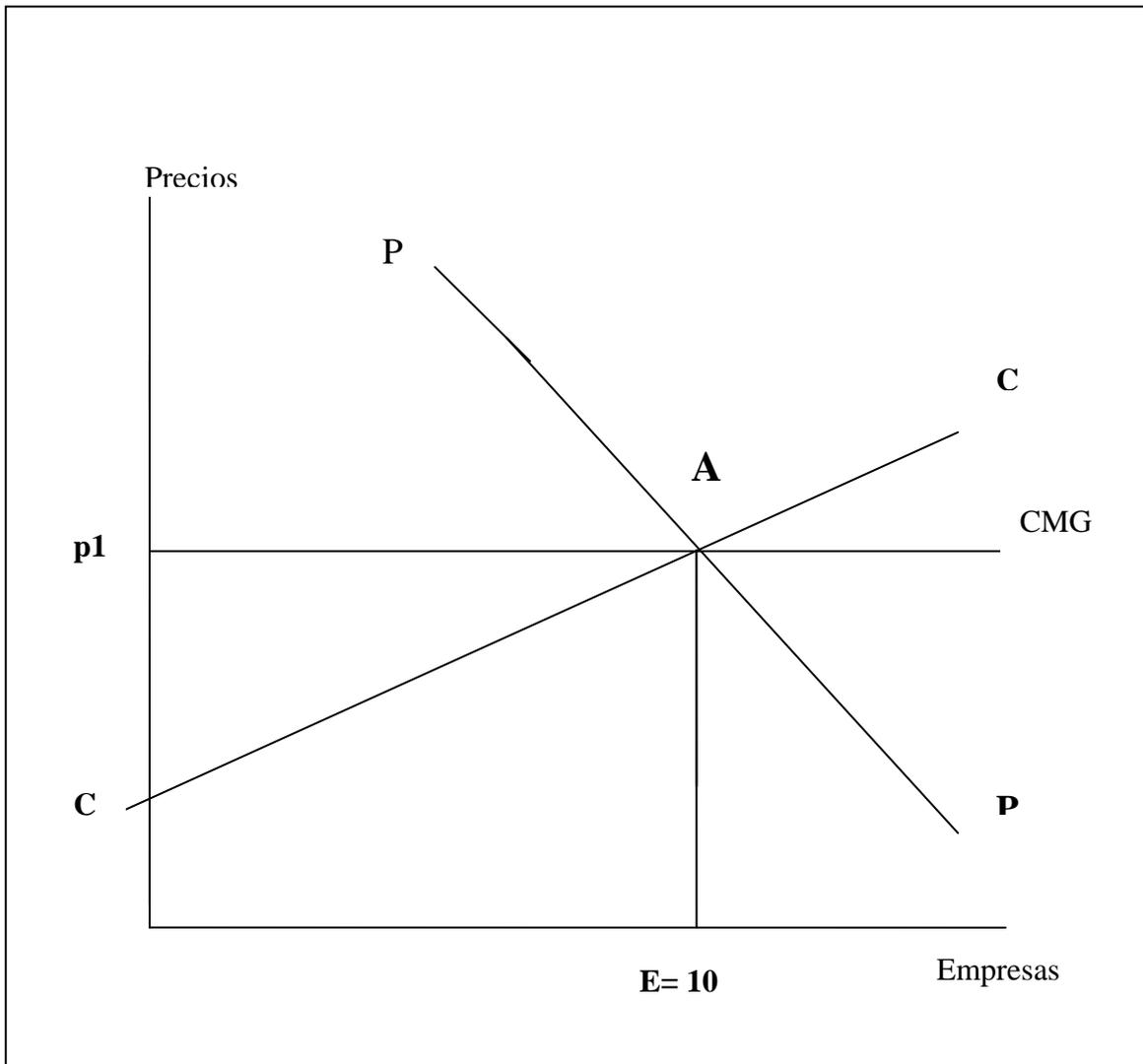
La gráfica 2 expresa un equilibrio en una economía cerrada. Donde la línea pp indica que a medida que entran más empresas en la industria se reducirá el precio del

bien. CC es el costo medio, entre mas empresas entren menor es la venta por empresa y el costo medio se incrementara.

En el punto A hay equilibrio las 10 empresas ganan y como es una economía cerrada, difícilmente podrá entrar competencia externa. Y para los locales no es un mercado atractivo porque no pueden competir con las economías de escala que tienen las 10 empresas de la industria, por lo tanto ahí se queda el equilibrio con una ganancia aceptable para esas empresas.

Con la productividad media en México se vende el producto a pesar de ser mas elevado el precio que en el extranjero. ¿Qué es lo que hace que no se compre el producto del exterior, si el precio es mas bajo fuera? Los aranceles altos e impuestos a la importación. Esto persistió hasta 1986 y, a partir de ahí se comienza a flexibilizar la cuestión de los aranceles e impuestos hasta culminar con la entrada en vigor del TLCAN en 1994.

Grafico 2. Economía cerrada, sin comercio internacional



Con la apertura comercial se eliminan aranceles e impuestos y la industria mexicana tiende a cambiar con la entrada de competencia externa (véase gráfico 3)

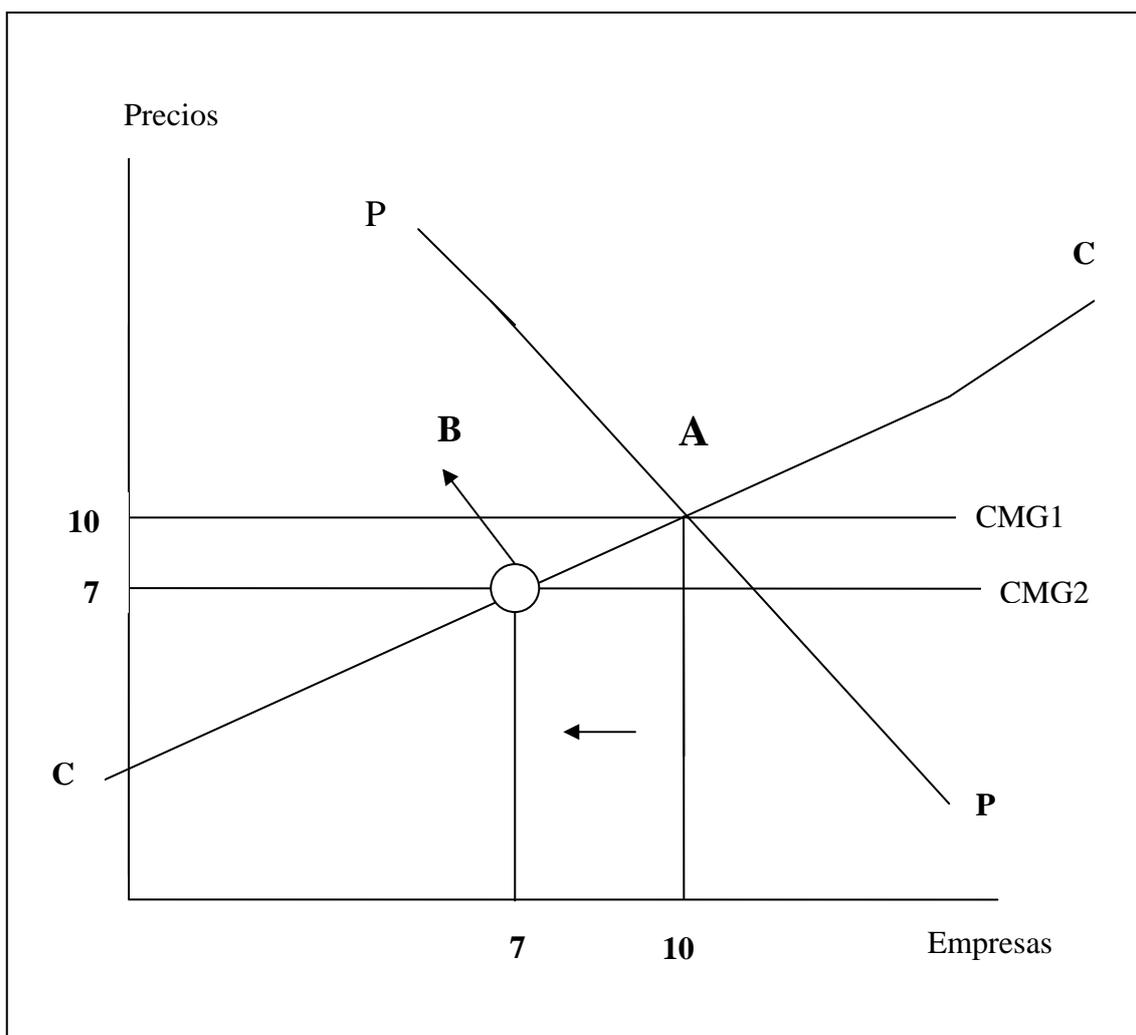
La apertura comercial suscita cero impuestos y libre movilidad para los productos externos, esto implica la entrada de competencia para las empresas locales, las cuales tienen baja productividad siendo difícil competir con las externas y poder mantenerse en el mediano y largo plazo dentro de la industria.

Esto se evidencia en la gráfica 3. En la economía cerrada existía un equilibrio, a un precio de 10 con 10 empresas produciendo el producto X. Pero con la entrada de productos externos a más bajo precio y por las leyes del mercado, el producto nacional tendrá que bajar hasta los niveles del externo. Si teóricamente ese precio del bien x similar al interno es de 7 pesos, el nacional deberá bajar hasta ese precio

para colocar en el mercado su producto. Con este nuevo precio el costo medio sube y las pérdidas tienden a ser considerables. La pérdida será de A hasta B. Las empresas menos fuertes tienden a salir de la industria o quiebran con ese nuevo precio. Las más solventes permanecerán y podrán vender al precio de 7 pesos pero serán menos empresas locales. El nuevo punto de equilibrio es B, con un precio de 7 y solamente 7 empresas en la industria nacional. Las 3 empresas salientes de la industria tenderán a desaparecer o ubicarse en otra industria la cual solamente provea productos no comerciables o se convierta en una empresa importadora dentro del contexto del TLCAN.

Con este cierre de empresas se mandará al desempleo a miles de trabajadores que antes laboraban en esas firmas.

Grafico 3. Economía con comercio internacional



Con los datos de los siguientes cuadros se refuerza mi tesis.

Cuadro 5. Población empleada, desempleada y empleada en trabajos informales 1995 – 2007

años	Población total	Población en	Población	Población	Población	población
	Millones de	Edad de	desempleada	empleo	empleo	estudiando
	personas	Trabajar		Informal ⁸	formal	Desempleo friccional
		18 - 60 años				Desempleo voluntario
1994	89.571,00	51.951,18	1.891,89	21.575,55	11.013,04	17.470,70
1995	91.145,00	52.864,10	3.277,57	21.490,80	10.909,04	17.186,69
1996	92.712,00	55.627,20	3.059,50	22.919,52	11.564,89	18.083,29
1997	94.275,00	56.565,00	2.092,91	23.804,31	11.983,86	18.683,92
1998	95.830,00	57.498,00	1.839,94	24.656,52	12.244,77	18.756,77
1999	97.367,00	58.420,20	1.460,51	25.176,19	12.531,13	19.252,37
2000	98.881,00	59.328,60	1.305,23	25.274,98	12.570,00	20.178,39
2001	99.704.401,00	61.227,53	1.469,46	26.759,66	12.196,00	20.802,41
2002	101.063.044,00	62.126,67	1.677,42	28.532,05	12.257,00	19.660,20
2003	102.381.558,00	63.013,61	2.079,45	29.345,89	12.222,00	19.366,27
2004	103.677.242,00	63.888,35	2.427,76	30.232,47	12.581,00	18.647,12
2005	103.946.866,00	64.749,67	2.823,09	31.118,11	12.583,75	18.224,72
2006	104.874.282,00	65.622,60	3.282,79	32.029,69	12.586,50	17.723,62
2007	105.790.725,00	66.507,30	3.817,35	32.967,98	12.589,20	17.132,77

Fuentes: Censos de población, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; CEPAL y Internacional Financial Statistics, IMF. Tabla de elaboración propia.

En el cuadro (5) se observa el incremento del desempleo bajo el nuevo modelo de acumulación capitalista. El empleo formal tiende a crecer menos, en relación al aumento de la población económicamente activa. Mientras el empleo informal va en aumento. Por ejemplo si tomamos como referencia el 2004: 30.232,47 millones de personas de la población económicamente activa se encontraba laborando en el sector informal, mientras 12,581 millones de personas tenían un empleo formal. También se evidencia gran cantidad de personas en edad de trabajar en el desempleo friccional, en el desempleo voluntario, en la economía subterránea y otros realizando alguna preparación académica personal. Indicando un impacto de la apertura comercial en el mercado laboral.

Cuadro 6. 10 primeras entidades Federativas con una mayor tasa de ocupación en el sector informal % (2005 – 2007)

Entidad Federativa.	2005	2006	2007
Tlaxcala	38,4	38,2	39,9
México	36,0	32,4	33,8
Michoacán	34,6	33,6	35,1
Morelos	34,2	35,0	36,6
Guerrero	34,0	34,6	36,1

⁸ Empleadores de microempresas, asalariados de microempresas, empleo domestico trabajadores, independientes y economía informal.

Continuación del cuadro 6.

Oaxaca	33,9	32,9	34,4
Hidalgo	32,3	30,8	32,2
Yucatán	31,8	32,1	33,5
Puebla	31,0	33,2	34,6
Distrito Federal	29,3	26,9	28,1
Promedio Nacional	26,4	25,7	26,9

Fuente: cuadro elaborado con datos de la encuesta nacional de ocupación de empleo 2005 – 2006.
Para 2007 es proyección propia según la tendencia de 2006.

En el cuadro se observa lo significativo de la economía informal en la absorción de población económicamente activa de las entidades federativas que no han logrado obtener un empleo en el mercado laboral formal.

Cuadro 7. Desempleo de jóvenes en edad de trabajar de los países del TLCAN

Año	Estados Unidos %	Canadá %	México %
1995	34.9	26.2	49.1
1996	35.2	26.3	50.1
1997	35.9	28.7	49.8
1998	36.8	29.4	50.1
1999	37.4	30.3	43.2
2000	37.5	30.6	52.2
2001	35.4	29.5	45.4
2002	32	29.7	47.9
2003	31.3	29.9	47.6
2004	32.4	30.8	47.2
2005	33.2	29.8	41.4
2006	33.6	30.1	42.1
2007	34.0	30.4	42.8

Cuadro elaborado con datos de la OIT. (www.laborsta.ilo.org)

Uno de los grupos más perjudicados para encontrar empleo, es el de los jóvenes. Comparando las tasas de desempleo de los países integrantes del TLCAN se observan tasas mayores para los mexicanos (véase cuadro 7). Durante toda la vigencia del tratado comercial, México ha tendido a tener mayor desempleo entre los jóvenes.

En tal sentido, ante la imposibilidad de encontrar empleo, gran número de población económicamente activa se ve en la necesidad de emigrar a otro país que les permita tener la posibilidad de emplearse y tener recursos económicos para mantener a sus familiares.

**Cuadro 8. Migración Mexicana hacia estados Unidos
Proyección. Emigración neta internacional 1996 - 2010**

Año	Total	15 a 44 años	%
1996	293505	2002255	58.91
1997	297268	205641	59.18
1998	300727	208771	59.42
1999	303939	211681	59.65
2000	306907	214382	69.85
2001	309632	216884	70.05
2002	312120	219191	70.23
2003	314374	221297	70.39
2004	316444	223235	70.54
2005	318297	224989	70.69
2006	319969	226581	70.81

Continuación cuadro 8.

2007	321467	228011	70.93
2008	322787	229277	71.03
2009	323919	230377	71.12
2010	324886	231330	71.20

Fuente: Estimaciones del consejo Nacional de Población (CONAPO)

En el cuadro 8 observamos, en cifras, el fenómeno de la emigración hacia Estados Unidos, por ejemplo se proyecta para el 2010 la emigración de 324,886 personas de 15 a 44 años. Como es evidente el mercado de trabajo en México se encuentra colapsado en esta nueva danza mundial de la globalización.

Consideraciones Finales

Esta sucinta investigación realizada ha respondido satisfactoriamente a la hipótesis de estudio, se comprueba empíricamente el impacto del TLCAN en el mercado laboral mexicano.

En cierta medida ha sido positivo porque suscito empleos en la manufactura y México hizo valida su ventaja comparativa en mano de obra no cualificada. Sin embargo los problemas estructurales existentes en la economía mexicana persistieron y persisten llevando a convertir las ventajas del TLCAN en desventajas. Ahora los problemas de estructura tales como: la baja productividad, el nivel educativo, las asimetrías regionales, la desarticulación entre sectores económicos suscitan una desventaja ante los socios comerciales con índices altos en productividad y sin tantos problemas estructurales. Con el modelo de competencia imperfecta (Krugman y Obstfeld: 106) se demostró la forma en la cual la empresa externa destruye empleos en México por la incapacidad de la industria mexicana para de ser competitiva. Los datos del último informe de competitividad de la escuela Suiza de negocios lo demuestra, pasa del sitio 47 al 50 (yearbook, 2008).

El cierre de la industria nacional conlleva al incremento de la población económicamente activa sin empleo. Siendo la vía de escape hasta hoy la economía informal y la emigración hacia el país vecino del norte. Con los datos se demuestra la hipótesis. Evidenciándose que los mas afectados son los jóvenes. Para ellos no ha sido tan benéfico el TLCAN en relación a la creación de empleos. Mientras para sus socios comerciales, los índices de desempleo para los jóvenes es menor.

Con esta investigación se visualizan o se revelan rigideces en el mercado laboral y en general en la economía mexicana. Evidenciándose en menor competitividad y productividad de la empresa nacional. Es pertinente buscar las estrategias para erradicar los inconvenientes presentes en la economía mexicana para utilizar de la

mejor forma la integración comercial, porque a medida que transcurre el tiempo los pocos beneficios del TLCAN se desvanecerán.

Referencias Bibliográficas

- Alburquerque Llorens, Francisco (2003). Curso sobre desarrollo local, Documento preparado para el curso OIT: Estrategias para el desarrollo económico local, Instituto de economía y geografía y Consejo superior de investigaciones científicas, España. Documento en red: http://www.redelaldia.org/ver.php3?id_article=592 Consultado en abril de 2008.
- Aspe Armella, Pedro (1993). El Camino de la transformación Económica, México, F.C.E.
- Balassa Bela (1980), Teoría de la integración económica, México, Uteha.
- Blanco Mendoza Herminio (1994). Las Negociaciones Comerciales de México con el Mundo, México, fondo de cultura económica.
- Block Fred L. (1989). Los orígenes del desorden económico internacional, México, FCE.
- CONAPO (2004). La migración mexicana hacia Estados Unidos, México, consejo nacional de población. En Red: <http://www.conapo.gob.mx/publicaciones/nuevaera/03a.pdf> Consultado el 30 febrero de 2008.
- Cordera Campos, Rolando (coord.) (1983). Desarrollo y crisis de la economía mexicana, México, FCE.
- Garduño Valero y Guillermo J. R., (2006). Estado, globalidad o comunidad, punto de encuentro con el siglo XXI, En: comercio exterior, México, septiembre, pp. 762-773.
- Guillen Romo, Arturo (2001). México hacia el siglo XXI “crisis y modelo alternativo”, México, UAM/PyV editores.
- Guillen Romo, Héctor (1984). Orígenes de la crisis en México, 1940/1982, México, Era.
- Gutiérrez – Haces Teresa (2002). Procesos de integración económica en México y Canadá “una perspectiva histórica comparada, México, UNAM.
- Hansen Roger. D. (1983). La política del desarrollo mexicano, México, siglo XXI.
- Hernández Laos y otros (2000). Productividad y mercado de trabajo en México, México, UAM, Plaza y Valdez.
- INEGI, Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, varios años.
- INEGI (2006). Encuesta nacional de ocupación y de empleo.
- Jarques Rogozinski (1994). “La privatización de empresas paraestatales, la experiencia de México”, En: Carlón José, y Otros, (comp.), Resumen de una visión de la Modernización de México, t. II, México, F.C.E., pp. 491-513.
- Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice. (1995), Economía Internacional. Teoría y Política. Tercera Edición. Mc Graw Hill, Madrid.
- Lindau, Juan David (1993). Los tecnócratas y la elite gobernante mexicana, México, Cuadernos Joaquín Mortiz.
- Marks Robert B. (2007). Los orígenes del mundo moderno. “una nueva visión”, Barcelona, Critica.
- Ortiz Wadgyamar, Arturo (1995). Política económica de México 1982 – 1995 “los sexenios neoliberales”, México, nuestro tiempo.
- Palley I. Thomas. (2005): “Del keynesianismo al neoliberalismo: paradigmas cambiantes en economía” en: Economía UNAM, número 4, enero – abril, pp. 138 -150. En red: <http://www.ejournal.unam.mx/ecunam/ecunam4/ecunam0407.pdf>
- Ramos Pérez Arturo, (2001). Globalización y neoliberalismo, “ejes de la reestructuración del capitalismo mundial y del Estado en el fin del siglo XX”, Plaza y Valdez, México.
- Ruiz Duran Clemente (2007). La integración de los mercados laborales en America del norte, México, Porrúa.
- SECOFI (1994). Tratado de libre comercio de America del norte, texto oficial, México, Porrúa.
- Tello, Carlos (1983). La política económica en México, 1970 -1976, México, siglo XXI.
- Tello, Carlos (2007). Estado y desarrollo económico: “México 1920 -2006”, México, UNAM.
- Valenzuela Feijóo, José (1990). ¿Qué es un patrón de acumulación?, México, UNAM.

- Villarreal, René (1984) La contrarrevolución monetarista: teoría, política económica e Ideología del neoliberalismo, México, océano.
- yearbook, (2008) Resumen y tablas en Red. <http://www.universia.edu.pe/descargas/7/10/Informe%20IMD.pdf>. Consultado: 16 de mayo de 2008
- Zapata, Francisco (2005). Tiempos neoliberales en México, México, Colegio de México.

Fuentes estadísticas

Banco de comercio exterior. <http://www.banxico.org.mx>

Banco de México. <http://www.bancomext.gob.mx>

Banco mundial. www.bancomundial.org

ECLAC. http://www.eclac.cl/badestat/anuario_2004/esp.htm

Instituto Mexicano para la Competitividad. www.imco.org.mx

Instituto nacional de estadística, geografía e informática. <http://www.inegi.gob.mx>

International Financial Statistics.

http://www.esds.ac.uk/international/support/user_guides/imf/ifs.asp

Secretaría de economía. www.economia.gob.mx

OIT. <http://www.ilo.org/global/lang-es/index.htm>