

¿El TLCAN ayudó a México? Una actualización 23 años después

Por Mark Weisbrot, Lara Merling, Vitor Mello, Stephan Lefebvre y Joseph Sammut*

Actualización de marzo de 2017



Center for Economic and Policy Research
1611 Connecticut Ave. NW
Suite 400
Washington, DC 20009

tel: 202-293-5380
fax: 202-588-1356
<http://cepr.net>

* Mark Weisbrot es codirector del Centro de Investigación en Economía y Política (Center for Economic and Policy Research, CEPR) en Washington, DC. Lara Merling es una asistente de investigación, Vitor Mello es un pasante, Stephan Lefebvre es un ex asistente investigador y Joseph Sammut es un ex pasante en CEPR.

Contenido

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------|----|
| Resumen ejecutivo | 1 |
| Ingreso y crecimiento | 5 |
| Agricultura y empleo | 15 |
| Política económica e integración mexicana en la economía de Estados Unidos..... | 18 |
| Conclusión | 23 |
| Bibliografía..... | 24 |

Agradecimientos

Los autores agradecen a Jake Johnston por su asistencia en la investigación y Eileen O’Grady por su asistencia editorial en la versión del informe de febrero del 2014. Para la versión actualizada del informe, los autores agradecen a David Rosnick por su asistencia en la investigación, y a Rebecca Watts, Dan Beeton y Alexander Main por su asistencia editorial. También agradecen a Indaga, cooperativa de investigación social (www.indaga.org), por la traducción.

Resumen ejecutivo

Han pasado ya unos 23 años desde que el TLCAN entró en vigor, haciendo a México partícipe de un acuerdo comercial con Estados Unidos y Canadá. En aquel momento se argumentó y pronosticó que el acuerdo impulsaría el crecimiento y el desarrollo de México.

El presente documento compara el desempeño de la economía mexicana con la del resto de la región desde el TLCAN, basándose en los indicadores económicos y sociales disponibles, junto con el propio desempeño económico mexicano del pasado. Entre los resultados hallados:

- México ocupa el lugar número 15 de 20 países de América Latina en cuanto al crecimiento del PIB real per cápita de 1994 a 2016, la medida económica más elemental acerca de los niveles de vida.
- El crecimiento económico de México sufrió un colapso tras 1980, con América Latina creciendo solo un 9% y México un 13% de 1980 al 2000.
- El crecimiento del PIB per cápita de México, de tan sólo un 1% en los últimos 23 años, es significativamente inferior a la tasa de crecimiento del 1,4% alcanzado por el resto de América Latina.
- Si el TLCAN hubiese tenido éxito restableciendo la tasa de crecimiento de los años anteriores a 1980 — cuando las políticas económicas desarrollistas eran la norma, México hoy sería un país de ingresos altos, con un ingreso por persona significativamente mayor que el de Portugal o Grecia. Además, es poco probable que la reforma migratoria hubiera convertida en una cuestión política mayor en Estados Unidos, debido a que serían relativamente pocos los mexicanos que tratarían de cruzar la frontera.
- De acuerdo con las estadísticas nacionales mexicanas, la tasa de pobreza de México, de 55,1% en 2014, superó la tasa de pobreza de 1994. Como resultado de esto, en 2014 (último dato disponible), hubo unos 20,5 millones más de mexicanos viviendo por debajo del umbral de la pobreza que en 1994.

- El resto de América Latina registró una caída en la pobreza que resultó ser más de cinco veces mayor que la de México: 21 puntos porcentuales (de 46 al 25%) para el resto de América Latina, frente a 3,9 puntos porcentuales (de 45,1 a 41,2%) para México.
- Los salarios reales (ajustados a la inflación) en México fueron casi los mismos en 2014 que en 1994, un aumento de sólo un 4,1% en 20 años y apenas por encima del nivel que tenían en 1980.
- Actualmente, el desempleo en México es del 3,8%. En comparación, el desempleo promedio entre los años 1990–94 fue 3,1% y alcanzó un mínimo de 2,2% en 2000. Estas cifras subestiman seriamente la verdadera falta de puestos de trabajo, pero no muestran ninguna mejora en el mercado de trabajo durante los años del TLCAN.
- El TLCAN también tuvo un severo impacto en el empleo del sector agrícola, debido a que EE.UU. subsidia el maíz y otros productos, acabando así con pequeños agricultores en México. Entre 1991 y 2007, hubo 4,9 millones agricultores mexicanos desplazados; mientras que el trabajo estacional en las industrias de agroexportación se incrementó en cerca de 3 millones. Esto significó una pérdida neta de 1,9 millones de puestos de trabajo.
- El pobre desempeño de la economía mexicana ha contribuido a un aumento de la emigración a Estados Unidos. Entre 1994 y 2000, el número anual de mexicanos que emigraron a Estados Unidos se disparó en un 79%. El número de residentes nacidos en México que viven en Estados Unidos incrementó más del doble, pasando de 4,5 millones en 1990 a 9,4 millones en 2000; y alcanzó un máximo de 12,6 millones en 2009.

El TLCAN fue una sola variable, entre varias otras que podrían explicar el pobre desempeño económico de México en los últimos 23 años. Sin embargo, parece estar relacionada con otras decisiones de política económica que han afectado negativamente a la economía mexicana durante este período. México compite directamente con China en el mercado estadounidense, donde China representa el 21% de las importaciones de Estados Unidos, y México el 13.5%. Resulta ser una competencia muy difícil para México. En primer lugar, aunque no hay datos definitivos de los salarios de China en los últimos años, durante la mayor parte del periodo post-TLCAN, México ha tenido salarios más altos que China. En segundo lugar, por lo menos hasta hace muy poco, China ha mantenido en general un compromiso con un tipo de cambio competitivo, a través de fijar la tasa de cambio frente al dólar o (desde 2005) a través de una cesta de divisas. Por el contrario, el banco central de México tiene "un compromiso firme con la flexibilidad cambiaria", tal como señala el

FMI. Así, la forma rígida en la que el banco central mexicano establece sus metas de inflación añade un gran elemento de imprevisibilidad al tipo de cambio, lo que tiene un impacto negativo sobre la inversión extranjera directa. A los inversores extranjeros les resulta difícil saber cuánto valor tendrán sus activos o su producción a nivel internacional en el futuro.

China tiene otras ventajas que lo convierte, para el mercado de EE.UU., en un formidable competidor de México: el Gobierno chino controla la mayor parte del sistema bancario en China y, por lo tanto, se puede asegurar que sus empresas exportadoras más importantes tienen suficiente acceso al crédito. En México, por el contrario, el 70% del sistema bancario no sólo es privado, sino que es de propiedad extranjera. El gobierno chino también tiene una política industrial activa que le permite ayudar a sus empresas exportadoras de varias maneras. Además, China presenta una inversión ampliamente superior en investigación y desarrollo, tanto en términos absolutos como en porcentaje respecto a su economía.

Asimismo, el TLCAN ha ido atando cada vez más a México a la economía de EE.UU., a la vez que la economía estadounidense se estaba volviendo dependiente de un crecimiento impulsado por la burbuja de activos. Como resultado, México sufrió una recesión cuando la burbuja bursátil estalló entre 2000 y 2002, y fue uno de los países más afectados en la región durante la Gran Recesión de EE.UU., con una caída del 6,7% del PIB. El golpe a la economía mexicana fue incluso más severo cuando acaeció la crisis del peso entre 1994 y 1995, perdiendo un 9,5% del PIB durante la recesión. La crisis del peso fue activada por la subida de tasas de interés, en 1994, por parte de la Reserva Federal de EE.UU.

La vulnerabilidad a la evolución de los mercados financieros de Estados Unidos no cesa: en mayo de 2013, después de que la Reserva Federal de EE.UU. anunciara un futuro "estrechamiento" en su programa de expansión monetaria cuantitativa (QE3 o *quantitative easing program*, por su nombre en inglés), existía el temor de una repetición de la crisis del peso mexicano como la de 1994, por lo que las entradas brutas en inversiones de cartera extranjeras llegaron a pararse repentinamente, y la economía de México se vio duramente afectada, mostrando un crecimiento del 1,4% para aquel año. Esto fue principalmente porque, como señaló el FMI, "las divisas en líquido y en activos de México, y los mercados de valores internos y los mercados de bonos soberanos, pueden servir como una puerta de entrada para la llamada de los inversores globales en los episodios de turbulencia financiera y, por lo tanto, son susceptibles a los riesgos de contagio". Esta vulnerabilidad es también resultado del TLCAN, el que ha sido diseñado para facilitar este tipo de políticas. Además, es probable que la economía mexicana enfrente más riesgos conforme la Reserva Federal continúe aumentando los tipos de interés de EE.UU.

Como era sabido en el momento de la aprobación del TLCAN, el propósito principal del tratado fue consolidar un conjunto de políticas económicas, algunas de las cuales ya estaban en marcha en la década anterior, incluyendo la liberalización de la industria manufacturera, la inversión extranjera y la propiedad, entre otros cambios¹. La idea era que la continuación y expansión de estas políticas permitirían que México lograra la eficiencia y el progreso económico que no fue posible bajo el desarrollismo, el modelo económico proteccionista que había prevalecido en las décadas anteriores a 1980. Si bien algunos de los cambios en las políticas eran, sin duda, necesarios y/o positivos, el resultado final ha sido décadas de fracaso económico en casi cualquier indicador económico o social. Esto es cierto si se compara a México con su pasado desarrollista, o incluso si la comparación es con el resto de América Latina desde la entrada en vigor del TLCAN. Después de 23 años, estos resultados deberían provocar un mayor debate público sobre aquello que salió mal.

¹ Véase Tornell y Esquivel (1997).

Ingreso y crecimiento

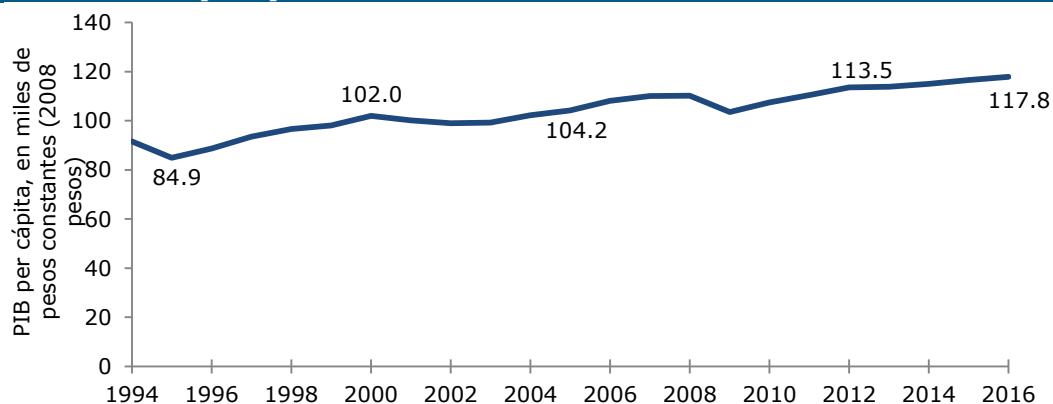
El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entró en vigor en enero de 1994, introduciendo a México en un nuevo acuerdo comercial con Estados Unidos y Canadá. En aquel momento se argumentaba y predecía que el acuerdo impulsaría el crecimiento y el desarrollo de México². Pasados 10 años de este acuerdo, el Banco Mundial publicó un artículo con un análisis econométrico que intentaba demostrar que el TLCAN había incrementado la tasa de crecimiento de México, al menos en comparación con EE.UU.³ Sin embargo, se supo finalmente que este resultado provenía de un error en los datos⁴.

Es difícil demostrar inequívocamente si a México la habría ido peor en ausencia del TLCAN porque muchos elementos de este escenario contrafáctico no se pueden conocer. En todo caso, es posible comparar el rendimiento de la economía mexicana con el del resto de la región, desde 1994, a partir de los indicadores económicos y sociales disponibles, así como con su propio rendimiento en los años anteriores. A continuación, se llevan a cabo estas comparaciones, junto con algunos análisis que ofrecen explicaciones posibles al pobre funcionamiento de la economía.

El **Gráfico 1** muestra el crecimiento del ingreso per cápita en México. Esta es la medida más elemental de progreso económico. Como puede observarse, el PIB per cápita sólo ha crecido un 28,7%, de manera acumulativa, de 1994 a 2016. Esto supone una tasa media de crecimiento anual de sólo el 1,2%, muy baja en comparación con otros países de la región en ese mismo periodo.

GRÁFICO 1

México: PIB real per cápita en miles



Fuente: FMI (2016).

² Véase Stanford (2003).

³ Lederman, Maloney y Serven (2004).

⁴ Véase Weisbrot, Rosnick y Baker (2004). Los autores del estudio, y el Banco Mundial, nunca reconocieron el error, y no lo abordaron en su correspondencia en relación al tema en cuestión. Para una lista completa de los documentos en orden cronológico, incluyendo revisiones del documento del BM, ver <http://cepr.net/press-center/press-releases/holding-the-world-bank-accountable-for-its-research-the-case-of-nafta>.

La **Tabla 1** muestra la tasa media anual de crecimiento del PIB per cápita de México en comparación con el resto de América Latina (América del sur y central). El crecimiento de México se sitúa en el puesto 15° de 20 países. A partir de estos números, y en ausencia de cualquier desastre natural o guerra en México durante las últimas décadas que pudiera explicar el escaso crecimiento económico, resulta difícil sostener que a México le habría ido mucho peor en ausencia del TLCAN.

TABLA 1

| América Latina: media anual de crecimiento per cápita 1994–2016 | | |
|-----------------------------------------------------------------|---------------|-------------|
| 1 | Panamá | 4,40% |
| 2 | Perú | 3,42% |
| 3 | Chile | 3,40% |
| 4 | Guyana | 2,8% |
| 5 | Surinam | 2,6% |
| 6 | Costa Rica | 2,5% |
| 7 | Nicaragua | 2,5% |
| 8 | Bolivia | 2,3% |
| 9 | Uruguay | 2,3% |
| 10 | Colombia | 2,1% |
| 11 | El Salvador | 1,9% |
| 12 | Honduras | 1,9% |
| 13 | Paraguay | 1,4% |
| 14 | Ecuador | 1,4% |
| 15 | México | 1,2% |
| 16 | Brasil | 1,1% |
| 17 | Argentina | 1,1% |
| 18 | Guatemala | 1,1% |
| 19 | Belice | 1,0% |
| 20 | Venezuela | -0,4% |

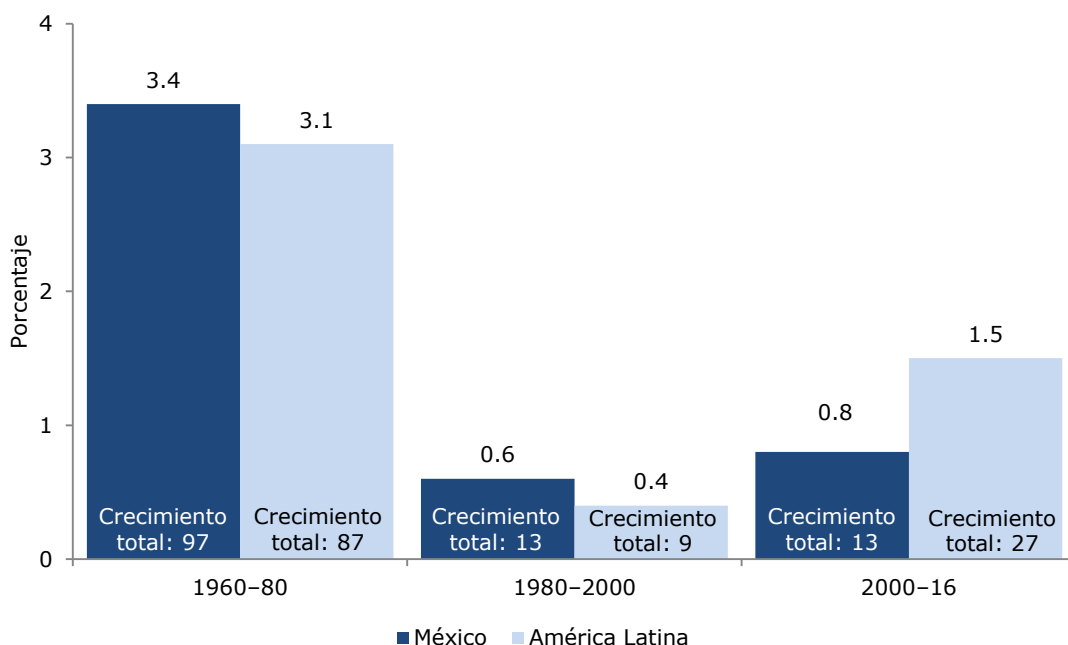
Fuente: FMI (2016).

Merece la pena comparar la tasa de crecimiento de México a partir del TLCAN con la que tenía en el pasado, y respecto al conjunto de la región. Esta comparación puede verse en el **Gráfico 2A**. De 1960 a 1980, México casi duplicó sus ingresos per cápita, una tasa de crecimiento mayor que la del total de América Latina como conjunto. Si este crecimiento hubiera continuado, México sería hoy un país de altos ingresos. Sin embargo, tanto México como el conjunto de la región sufrieron una pronunciada ralentización del crecimiento del ingreso per cápita, durante los siguientes 20 años, de 1980 al 2000. Este periodo de crecimiento lento coincidió primero con una mala gestión de la crisis de los primeros años 80 y, después, con cambios hacia políticas neoliberales. El crecimiento regional del PIB per cápita cayó del 87%, en las dos décadas previas, a tan sólo el 9% para el periodo entre

1980 y 2000, o un 0,4% de crecimiento anual. El crecimiento per cápita de México cayó del 97% al 13%, que supone un 0,6% anual.

GRÁFICO 2A

México y América Latina: Media del crecimiento del PIB real anual per cápita, 1960–2016

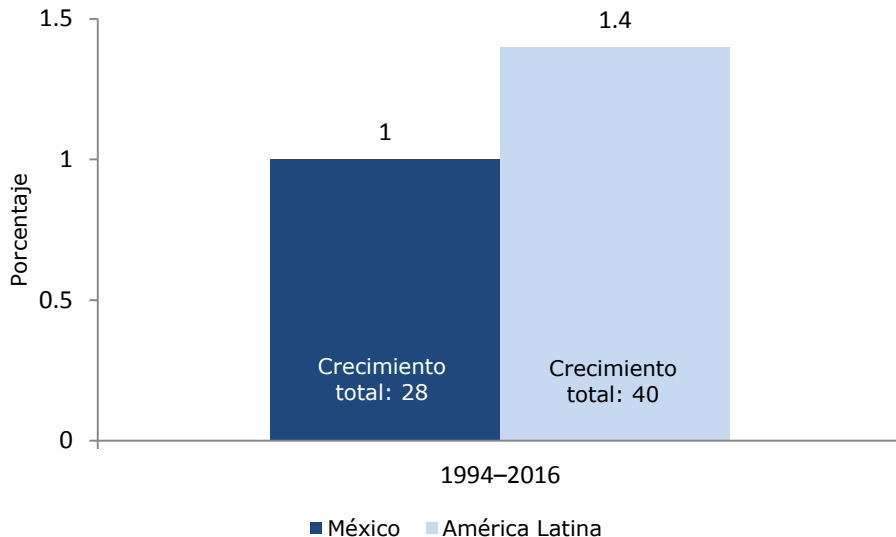


Fuente y notas: Cálculos de los autores basados en Feenstra, Inklaar y Timmer (2015) y FMI (2016). La región de América Latina incluye Argentina, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay y Venezuela.

En el siglo XXI, hubo de cierto modo un rebote en la región, con un crecimiento del PIB per cápita alcanzando un promedio de 1,5% anual entre 2000 y 2016, a pesar de dos recesiones y una ralentización desde 2011. Si se observan solamente los años desde el TLCAN, se nota que México no tuvo un desempeño tan bueno como el de la región en su conjunto, con un crecimiento del PIB per cápita de un promedio de 1% anual para estos años. Esto se puede ver en el **Gráfico 2B**.

GRÁFICO 2B

México y América Latina: Media del crecimiento anual del PIB real per cápita, 1994–2016



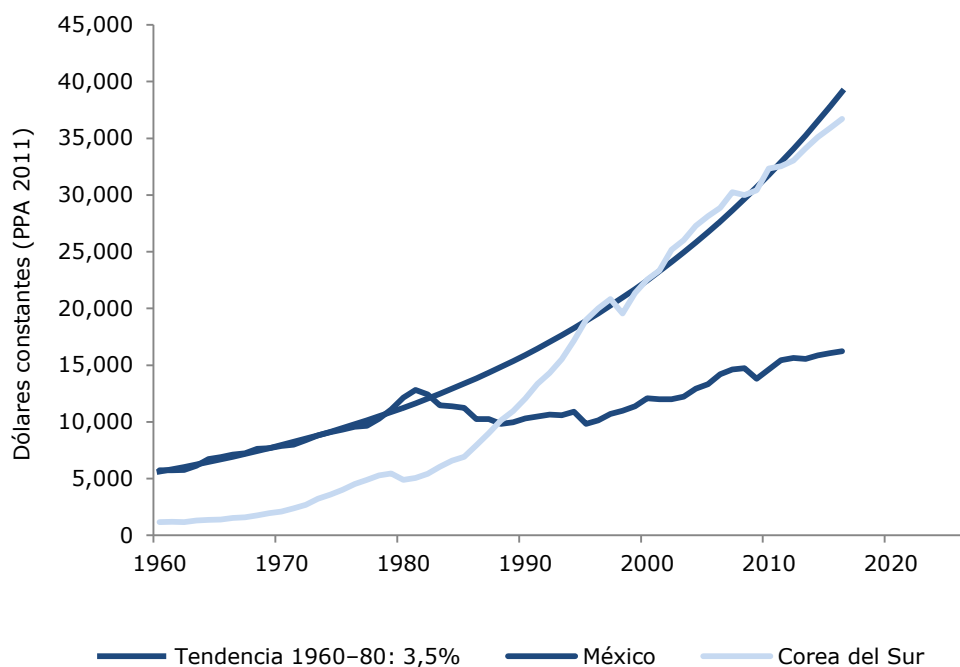
Fuente y notas: Cálculos de los autores basados en Feenstra, Inklaar y Timmer (2015) y FMI (2016).

También resulta interesante examinar dónde estaría México hoy si su ingreso por persona hubiera continuado creciendo al ritmo que lo hizo durante las décadas previas a 1980. Esto se muestra en el **Gráfico 3**, cuyos resultados no son imposibles como puede verse al comparar con Corea del Sur. Corea del Sur creció rápidamente (aunque desde un nivel inicial muy inferior al de México) desde 1960 a 1980, pero después no sufrió el colapso de México. México en 2016 habría tenido unos ingresos por persona de más de \$39.000, según paridad internacional de poder adquisitivo en dólares de 2011⁵, lo que daría lugar a un nivel de vida comparable, e incluso superior, al de países de Europa occidental. A modo de comparación, el **Gráfico 3** incluye la trayectoria actual de Corea del Sur que es, hoy por hoy, un país de altos ingresos. Su PIB per cápita está en torno a los \$37.000 según paridad internacional de poder adquisitivo en dólares de 2011.

⁵ La paridad de poder adquisitivo (PPA) estimación a partir del PIB per cápita y que intenta ajustar la diferencia de precios entre los distintos países, para que la misma cantidad en PPA dólares represente el mismo poder adquisitivo en los países comparados.

GRÁFICO 3

México y Corea del Sur: PIB real per cápita, 1960–2013



Fuente y notas: Cálculos de los autores basados en Feenstra, Inklaar y Timmer (2015) y FMI (2016).

El TLCAN fue una parte integrante de un proceso de “reforma” que comenzó con importantes reformas de liberalización comercial en la década de los 80. Fue diseñado para ampliar y consolidar todo un paquete de medidas que lanzarían la economía en una dirección irreversible y muy distinta a la de las políticas definidas por el Estado desarrollista y proteccionista anterior a 1980⁶. Incluso si sólo miramos los 23 años del TLCAN y preguntamos cómo estaría México si, después de más de una década de fracaso, el TLCAN hubiera restaurado la tasa de crecimiento de México entre 1960 y 1980, el resultado sería que México aún sería un país de ingresos razonablemente altos. El PIB per cápita sería significativamente más que el de Grecia o Portugal.

Tal y como sería de esperar durante un periodo de escaso crecimiento económico, la tasa de pobreza de México no se redujo; de hecho, se incrementó. El **Gráfico 4** muestra la tasa nacional de pobreza de México⁷. En 2014 fue 55,1%, en comparación con la tasa de 52,4% de 1994. Como resultado, en 2014 había unos 20,5 millones más de mexicanos viviendo por debajo del umbral de la pobreza de los que había en 1994. Los indicadores de pobreza extrema — “insuficiencia del ingreso para adquirir la canasta alimentaria y efectuar los gastos necesarios en salud y educación” (pobreza de

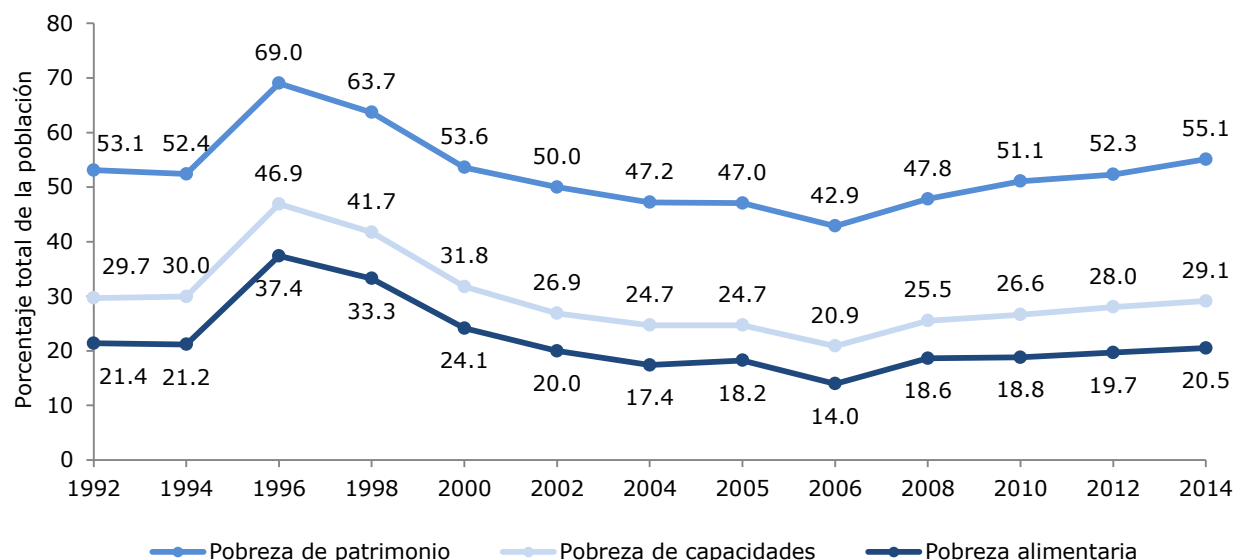
⁶ Véase, por ejemplo, Tornell y Esquivel (1997) para una revisión de este tema.

⁷ En 2008 CONEVAL cambió la metodología de las líneas de la pobreza. Sin embargo, un informe de 2015 de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) actualiza los cálculos a partir de la metodología original que aplicaba CONEVAL. Para más detalles, ver Cordera Campos y Provencio Durazo, coords. (2016).

capacidades) e “insuficiencia del ingreso para adquirir la canasta básica alimentaria” (pobreza alimentaria) (según las categorías del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social de México), mejoraron muy poco desde 1994, cayendo solo un 0,6 y 0,9% respectivamente.

GRÁFICO 4

México: Niveles de pobreza basado en la cesta básica de consumo (estimación de CONEVAL)



Fuente y notas: CONEVAL (2014); Cordero y Campos, coords. (2016), p98.

Pobreza alimentaria: insuficiencia del ingreso para adquirir la canasta básica alimentaria, aun si se hiciera uso de todo el ingreso disponible en el hogar exclusivamente para la adquisición de estos bienes.

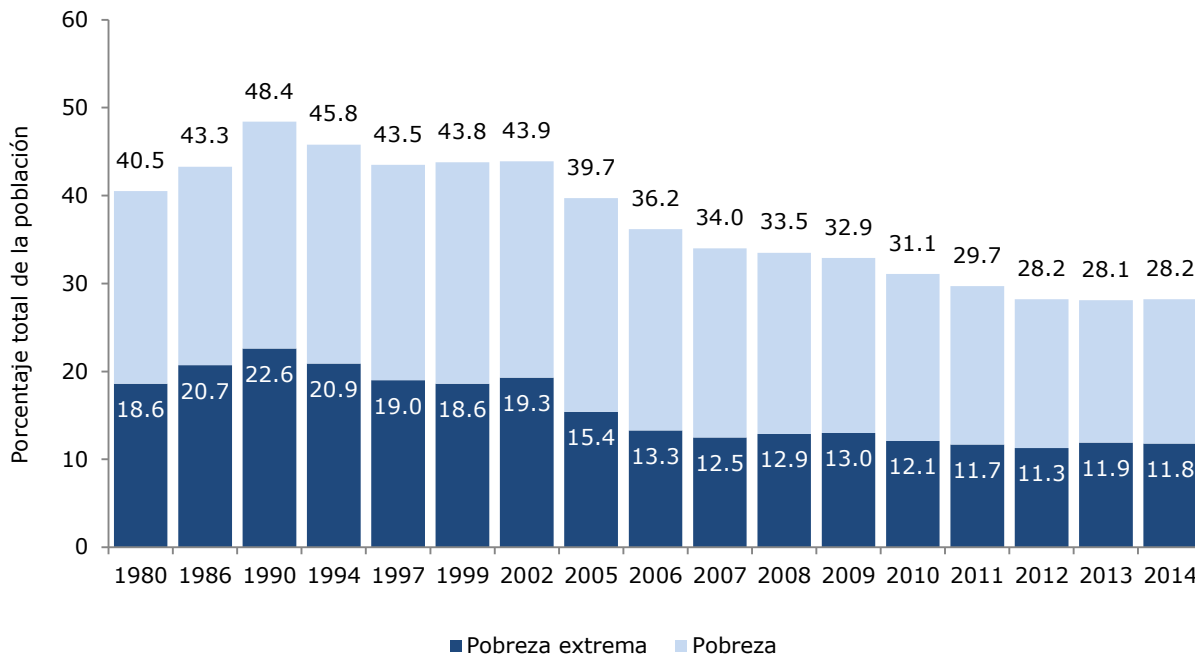
Pobreza de capacidades: insuficiencia del ingreso para adquirir la canasta alimentaria y efectuar los gastos necesarios en salud y educación, aun si se hiciera uso de todo el ingreso disponible en el hogar exclusivamente para la adquisición de estos bienes y servicios.

Pobreza de patrimonio: insuficiencia del ingreso disponible para adquirir la canasta alimentaria y efectuar los gastos necesarios en salud, educación, vestido, vivienda y transporte, aun si se hiciera uso de todo el ingreso disponible en el hogar exclusivamente para la adquisición de estos bienes y servicios.

También podemos comparar qué ocurrió con la pobreza en México respecto al conjunto de la región. Puede verse en el **Gráfico 5**. Para el conjunto de la región, no hubo avances en la reducción de las tasas de pobreza durante más de dos décadas, de 1980 a 2002. Como se ve en el Gráfico 5, la tasa de pobreza en la región cayó sustancialmente desde un 43,9% en 2002 a un 28,2% en 2014.

GRÁFICO 5

América Latina: pobreza y pobreza extrema (estimado de CEPAL)



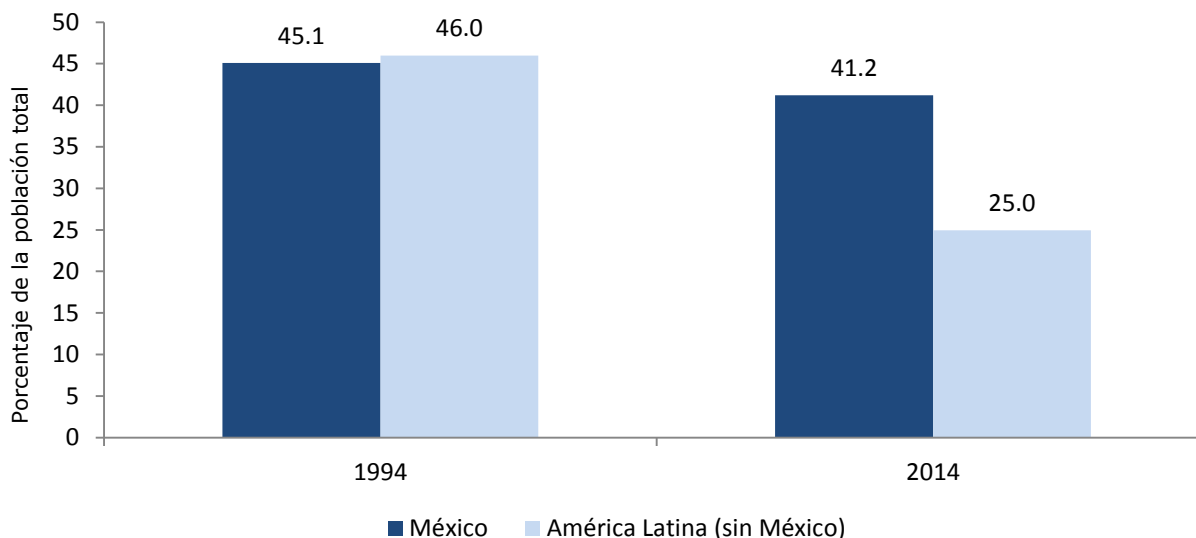
Fuente: CEPAL (2016b).

Sin embargo, estas tasas de pobreza de la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas, se calculan a partir de encuestas nacionales que, de alguna manera, son distintas a cómo son elaboradas a través de las estadísticas nacionales de pobreza en México. Por lo tanto, para comparar a México con el resto de la región, tiene sentido comparar los cálculos de la tasa de pobreza mexicana de la CEPAL, junto con sus datos para el resto de la región (excluyendo México)⁸. Esto es lo que muestra el **Gráfico 6**. Con esta medida, elaborada por la CEPAL, la tasa de pobreza de México cae de un 45,1% en 1994 a un 41,2% en 2014 (3,9 puntos porcentuales). No obstante, al observar el cambio en el resto de la región excluyendo a México, vemos que la pobreza ha caído más de cinco veces, del 46% al 25% (21 puntos porcentuales).

⁸ La región de América Latina incluye Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

GRÁFICO 6

México y América Latina: pobreza, 1994 y 2014 (estimado de CEPAL)

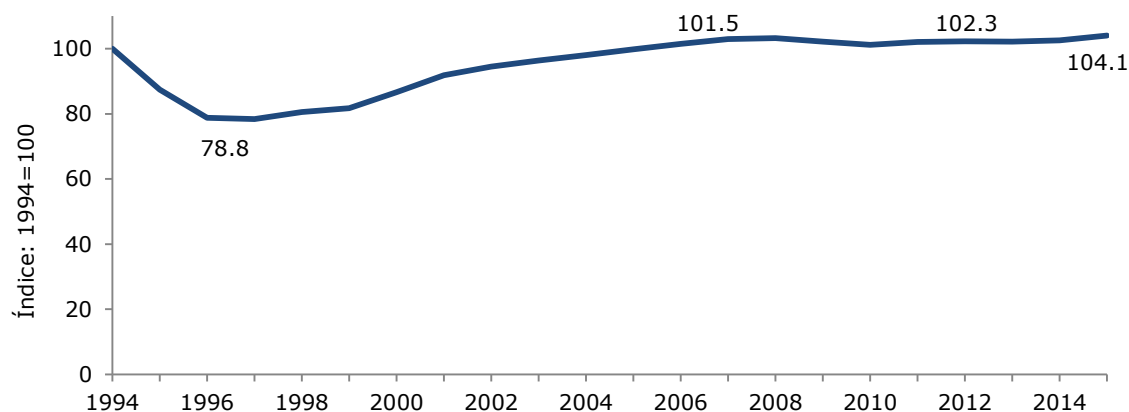


Fuente y notas: Cálculos de los autores basados en los datos de CEPAL (2014b).

El **Gráfico 7** muestra la evolución del salario real (ajustado por la inflación) en México entre 1994 y 2014⁹. Hay una caída en los salarios reales del 21,2% entre 1994 y 1996, asociada con la crisis del peso y la recesión. Los salarios no volvieron a su nivel previo a la crisis (1994) hasta 2006, 11 años más tarde. En 2014, los salarios estaban sólo un 4,1% por encima del nivel de 1994, y apenas por encima de su nivel de 1980. El salario mínimo, ajustado a la inflación, fue incluso peor. De 1994 a 2015, se redujo en un 19,3%¹⁰.

GRÁFICO 7

México: salario medio real



Fuente: CEPAL (2014, 2016c). 1994=100

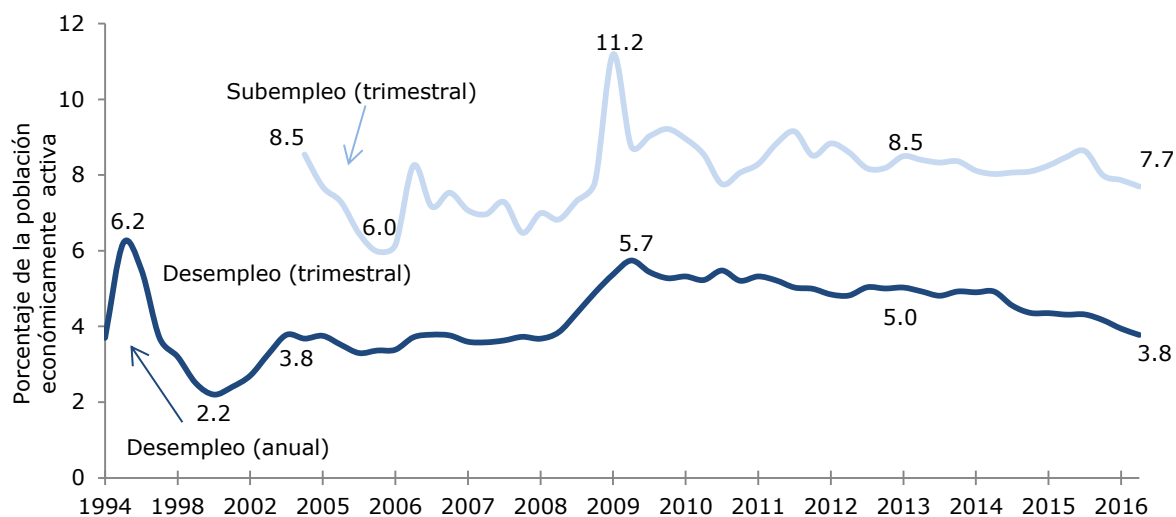
⁹ Se trata de los salarios de los trabajadores del sector formal que contribuyen al Instituto Mexicano del Seguro Social.

¹⁰ CEPAL (2016d).

El **Gráfico 8** muestra la tasa de desempleo y subempleo en México. (El desempleo se muestra desde 1994; los datos de subempleo sólo están disponibles desde 2005). Aunque la tasa de desempleo se disparó durante la crisis del peso, y luego cayó de forma continua hasta 2000, desde entonces volvió a incrementarse hasta 2014. La media del desempleo ha sido de un 4,0%, a partir del TLCAN (1994–2016), en comparación con una media del 3,1% de 1990 a 1994 y comparado con el bajo 2,2% en el 2000. Estas cifras son pequeñas en términos absolutos, puesto que la tasa de desempleo oficial no captura el alcance total del desempleo en México. Para ser contado como desempleado, un trabajador tiene que no haber trabajado ni una hora en una actividad remunerada durante el periodo de referencia en el que la encuesta se realizó; y él o ella debe haber estado buscando empleo activamente. Pero, en esa encuesta, hay muchas personas a las que no se contaría como desempleada a pesar de no tener empleo.

GRÁFICO 8

México: desempleo y subempleo, ajustado estacionalmente



Fuente: INEGI (2017), CESOP (2005).

Esto se debe en parte a que México no tiene prácticamente red de protección social, ni tampoco prestación por desempleo fuera de la Ciudad de México. Por esta razón, especialmente las cabezas de familia se dedicarán a algún tipo de actividad económica para poder sobrevivir¹¹. Hay un nivel muy alto de trabajo informal; más del 40% de todos los trabajadores están empleados en unidades de menos de cinco empleados¹². Por esta y otras razones, las oscilaciones en la tasa oficial debieran verse como un indicador del deterioro (y recuperación) proporcionado del mercado de trabajo, y no como una medida del nivel actual de desempleo.

¹¹ Véase Salas (2013) para más datos y análisis del desempleo en México.

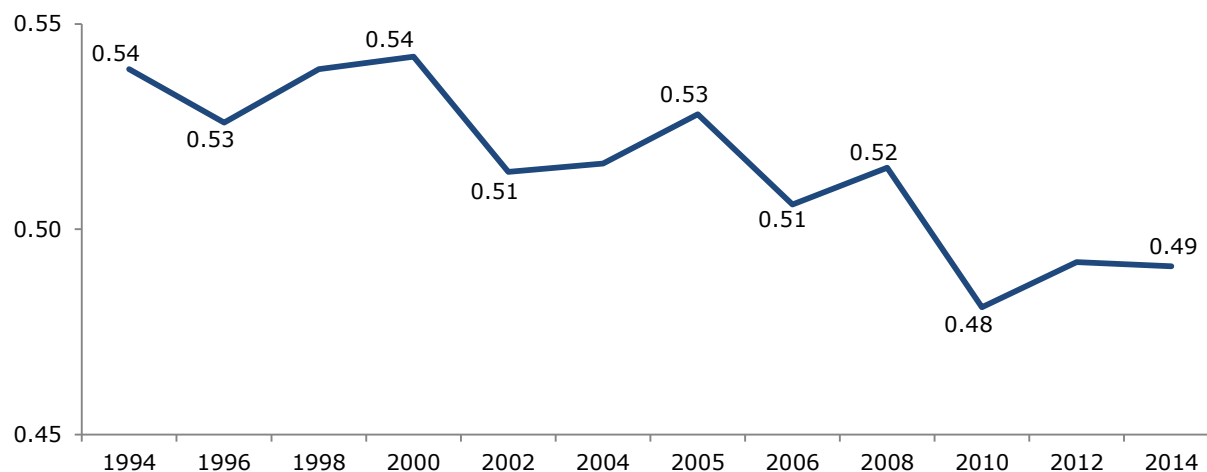
¹² INEGI (2017).

Una medida algo mejor del estado del mercado de trabajo es el subempleo, también en el **Gráfico 8**, pero con datos solo desde 2005. Esto incluye a los trabajadores que tienen una necesidad y capacidad demostrada para trabajar más horas, pero que no pudieron hacerlo debido a las condiciones del mercado de trabajo. Era del 8% en 2015, comparado con la media anual de 7,2% en los años previos a la crisis (2005–07). En todo caso, con los datos disponibles sería difícil defender que el TLCAN haya conseguido reducir ni el desempleo, ni el subempleo.

A primera vista, México parece haber progresado significativamente en reducir la desigualdad en el periodo post-TLCAN. El **Gráfico 9** muestra el coeficiente de Gini, medido a través del ingreso de los hogares, entre los años 1994 y 2014. Se muestra una caída de 0,54 a 0,49.

GRÁFICO 9

México: Coeficiente de Gini



Fuente: CEPAL (2016a).

La disminución de la desigualdad es una especie de misterio, en un periodo en el que los salarios reales se estancaron, el desempleo y el subempleo no mejoraron, el crecimiento de los ingresos fue muy lento, y la tasa de pobreza nacional fue más alta en 2014 que en 1994. Una explicación posible puede ser los propios datos. En general, en el tipo de datos de encuesta en los que se basan estas estadísticas, una parte importante de los ingresos de los hogares más ricos no aparece reflejada. Por ejemplo, en Estados Unidos, entre 1976 y 2006, el coeficiente de Gini, usando datos del impuesto sobre la renta e incluyendo las rentas del capital, mostraba un aumento de 10,8 puntos, lo cual es más del doble el incremento del coeficiente de Gini según la encuesta estándar (CPS)¹³. Y, en México, se acumularon enormes fortunas en la era post-TLCAN. Por ejemplo, el más acaudalado

¹³ Véase Atkinson, Picketty y Saez (2011).

multimillonario de México, Carlos Slim Helú, aparentemente incrementó su patrimonio neto en \$66,4 mil millones (de \$6,6 mil millones en 1994 a \$73 mil millones en 2014). La suma del patrimonio neto de los 15 multimillonarios mexicanos presentes en la lista de Forbes fue de casi \$150 mil millones en 2015. Es posible que si los ingresos de esos multimillonarios, junto con otros ubicados en el 1% más rico, no se recogen en las encuestas nacionales, se altere significativamente el coeficiente de Gini.

Los esfuerzos por descomponer las fuentes de la reducción de la desigualdad reflejadas en el coeficiente de Gini de los hogares en México desde 1996 hasta 2006, indican que buena parte de esta reducción puede atribuirse a los ingresos per cápita¹⁴. Es decir, tuvo lugar una reducción de la desigualdad en los ingresos laborales. Sin embargo, con el conjunto de salarios reales casi estancados entre 1994 y 2015, los niveles de vida de la mayoría de los trabajadores no pueden haber aumentado mucho.

En cualquier caso, incluso si la redistribución hubiese tenido lugar como aparece en los datos del coeficiente de Gini, no fue ésta suficiente para reducir la tasa de pobreza nacional.

Agricultura y empleo

El TLCAN eliminó los aranceles (pero no los subsidios) de los bienes agrícolas, con un periodo de transición en el que hubo un incremento constante de la cuota de importación de ciertas materias primas. El periodo de transición fue mayor para el maíz, el principal cultivo de los productores mexicanos, teniendo su fin hasta el 2008. No fue una sorpresa que la producción estadounidense, la cual no solo está subvencionada, sino que tuvo también mayores niveles de productividad media que México, desplazara a los agricultores mexicanos. La **Tabla 2** muestra el empleo agrícola en México en 1991 y 2007, según datos del censo.

¹⁴ Véase Esquivel, Lustig y Scott (2010) para un análisis de las fuentes de la disminución de la desigualdad de 1996 a 2006.

TABLA 2

México: Empleo en agricultura y silvicultura , cifras del Censo agrario 1991, 2007

| | 1991 | 2007 | Variación porcentual |
|---------------------------------|-------------------|------------------|----------------------|
| Familiares* | 8.370.879 | 3.510.394 | -58% |
| Remunerados total | 2.305.432 | 5.139.793 | 123% |
| - Permanentes (más de 6 meses) | 427.337 | 420.989 | -1% |
| - Eventuales (menos de 6 meses) | 1.878.095 | 4.718.804 | 151% |
| Total | 10.676.311 | 8.650.187 | -19% |

Fuente y notas: Adaptado de la tabla 10a en Scott (2009), p.25.

* Las familias y otros trabajadores que no son pagados en efectivo son a veces registrados como "no remunerados".

Como se puede ver, hubo una caída del 19% en el empleo agrícola o, en otras palabras, de aproximadamente 2 millones de empleos. La pérdida se centró en el trabajo que ejercían las familias empleadas en el sector de la agricultura familiar. El trabajo estacional (de menos de 6 meses) aumentó en torno a 3 millones de empleos, pero eso no fue suficiente para compensar la pérdida de 4,9 millones de empleos en el sector agrícola familiar.

Los partidarios del TLCAN por supuesto sabían que los cultivos familiares en México no serían capaces de competir con la producción subvencionada estadounidense, pero defendieron que los trabajadores desplazados pasarían a tener una mayor productividad agrícola (principalmente en la exportación de verduras y frutas), así como en el trabajo industrial. Aunque la producción de verduras y frutas se expandió considerablemente (de 17,3 millones de toneladas en 1994 a 28,2 millones en 2012), lo que aparentemente tuvo como efecto muchos de los 3 millones de empleos estacionales creados, esto claramente no fue suficiente en términos de empleo.

TABLA 3**Inmigración anual desde México hacia EE.UU.: 1991–2010**

(en miles)

| | |
|------|-----|
| 2010 | 140 |
| 2009 | 150 |
| 2008 | 250 |
| 2007 | 280 |
| 2006 | 390 |
| 2005 | 550 |
| 2004 | 670 |
| 2003 | 570 |
| 2002 | 580 |
| 2001 | 580 |
| 2000 | 770 |
| 1999 | 700 |
| 1998 | 600 |
| 1997 | 470 |
| 1996 | 490 |
| 1995 | 570 |
| 1994 | 430 |
| 1993 | 370 |
| 1992 | 400 |
| 1991 | 370 |

Fuente: Passel, Cohn y González-Barrera (2012).

TABLA 4**Población nacida en México en EE.UU.: 1980–2011**

(en miles)

| | |
|------|--------|
| 2011 | 11.987 |
| 2010 | 12.323 |
| 2009 | 12.565 |
| 2008 | 12.551 |
| 2007 | 12.558 |
| 2006 | 12.043 |
| 2005 | 11.653 |
| 2004 | 11.356 |
| 2003 | 10.661 |
| 2002 | 10.426 |
| 2001 | 9.734 |
| 2000 | 9.444 |
| 1990 | 4.500 |
| 1980 | 2.199 |

Fuente: Adaptada de Passel, Cohn y González-Barrera (2012) y Stepler y Brown (2016).

Desde 1994 hasta 2000, el número anual estimado de inmigrantes de México a Estados Unidos se disparó un 79%. Esto puede verse en la **Tabla 3**, con el flujo anual de migrantes creciendo de 430.000 en 1994 hasta 770.000 en 2000.

El incremento de la inmigración post-TLCAN inicial se puede ver también en la **Tabla 4**, que muestra el número de residentes nacidos en México que viven en Estados Unidos. Este dato incrementó más del doble, pasando de 4,5 millones en 1990 hasta 9,4 millones en 2000, y llega a su punto más alto de 12,6 millones en 2009.

Después del 2000, el flujo de migrantes de México a Estados Unidos aminoró, debido a varios factores: el incremento de la seguridad fronteriza tras los atentados del 11 de septiembre, la recesión

estadounidense de 2001 y la prolongada debilidad en la creación de empleo que le siguió; además del incremento de costes y peligros que implica cruzar la frontera¹⁵.

La migración de Estados Unidos a México también se incrementó en los años 2000, por lo que entre 2005 y 2010 el flujo neto hacia los Estados Unidos fue negativo según algunas medidas¹⁶. (Las figuras en las Tablas 3 y 4 muestran la emigración de México a Estados Unidos, no los flujos netos.)

Se ha señalado previamente que si la economía mexicana hubiera continuado creciendo al ritmo que tuvo en el periodo que va desde 1960 a 1980, México sería hoy un país de altos ingresos. También se ha apuntado que México podría haberse convertido en un país de altos ingresos incluso si su crecimiento anterior a 1980 se hubiese recuperado tras el TLCAN. Habría habido aún una diferencia significativa de ingresos y salarios entre México y EE.UU., pero el incentivo a emigrar a EE.UU. habría sido pequeño comparado con lo que realmente sucedió. Es discutible si la inmigración se habría convertido o no en una cuestión política en EE.UU., como lo fue especialmente en la elección de 2016 y ahora con el Gobierno de Trump, si no hubiera sido por el pobre desempeño de la economía mexicana durante los años posteriores al TLCAN.

Política económica e integración mexicana en la economía de Estados Unidos

Como se señaló anteriormente, el TLCAN ha sido sólo una variable entre muchas otras que explicarían el pobre desempeño económico de México desde 1994. Sin embargo, parece estar relacionada con otras decisiones de política económica que han afectado negativamente a la economía mexicana durante este período.

El FMI señaló en 2013 que "México compite directamente con China en el mercado estadounidense"¹⁷. Hoy China representa el 21% de las importaciones de Estados Unidos, y México el 13,5% (ver **Gráfico 11**). Por numerosas razones, esta resulta ser una competencia muy difícil para México. En primer lugar, México ha sido, durante la gran mayoría del periodo post-TLCAN un país con salarios más altos que China, aunque la diferencia se ha reducido, y no existen datos definitivos para China en los últimos años. En 1996, los costes de compensación laboral en México, en dólares

15 Véase Pasell, Cohn y González-barrera (2012).

16 Ibid.

17 IMF (2013).

estadounidenses, fueron de \$3,05 por hora, y se elevaron a \$5,59 en 2002¹⁸. Para China, en 2002, los costes de compensación en dólares fueron de \$0,73 por hora¹⁹. Aunque, debido a las diferencias en su construcción, estos datos no son exactamente comparables, ellos indican una gran brecha en términos de dólares (lo que más importa para industrias que compiten con las exportaciones o importaciones). En el año 2009 esta brecha era aún muy grande: \$1,74 para China contra \$6,36 para México²⁰. Por tanto, era difícil competir en función de los salarios. En segundo lugar, China ha mantenido un compromiso con un tipo de cambio competitivo durante los años 2000, a través de fijar la tasa de cambio frente al dólar o (desde 2005) a través de una cesta de divisas. Por el contrario, el banco central de México tuvo "un compromiso firme con la flexibilidad cambiaria"²¹, tal como señala el FMI. En otras palabras, el banco central de México típicamente incrementaría o reducirá las tasas de interés como fuese necesario para alcanzar su meta de inflación (3%), y así dejar que el tipo de cambio variaba de la forma que sea. Esto hace poco probable que el tipo de cambio mexicano durante casi la mayor parte de dos décadas fuera competitivo con el de China, lo que empeora aún más la desventaja de costes para México. Además, la forma rígida en la que el banco central mexicano establece sus metas de inflación añade un gran elemento de imprevisibilidad al tipo de cambio, lo cual tiene un impacto negativo sobre la inversión extranjera directa. A los inversores extranjeros les resulta difícil saber cuánto de sus activos o de su producción tendrá un valor a nivel internacional en el futuro.

En los últimos años, el peso mexicano se ha depreciado significativamente respecto al dólar de Estados Unidos, mientras que la divisa china ha visto una ligera apreciación general desde 2007. Esto se aprecia (en términos nominales) en el **Gráfico 10**. La combinación de una rápida depreciación del peso (con relativamente poco crecimiento de los salarios) en México y el aumento de los costes laborales en China ha reducido la distancia de costes laborales entre los dos países (en este momento no están disponibles, para China, datos salariales más recientes). Sin embargo, todavía no está claro hasta qué punto estos cambios transformarán la competencia entre México y China en los mercados de Estados Unidos. El peso mexicano es difícil de predecir, ya que su valor depende de varias decisiones de política monetaria: las del banco central de México, que no está relacionada con la política de tipos de cambio; y las decisiones de la Reserva Federal de EE.UU., así como de la especulación en los mercados internacionales, como se señaló arriba.

18 BLS (2013).

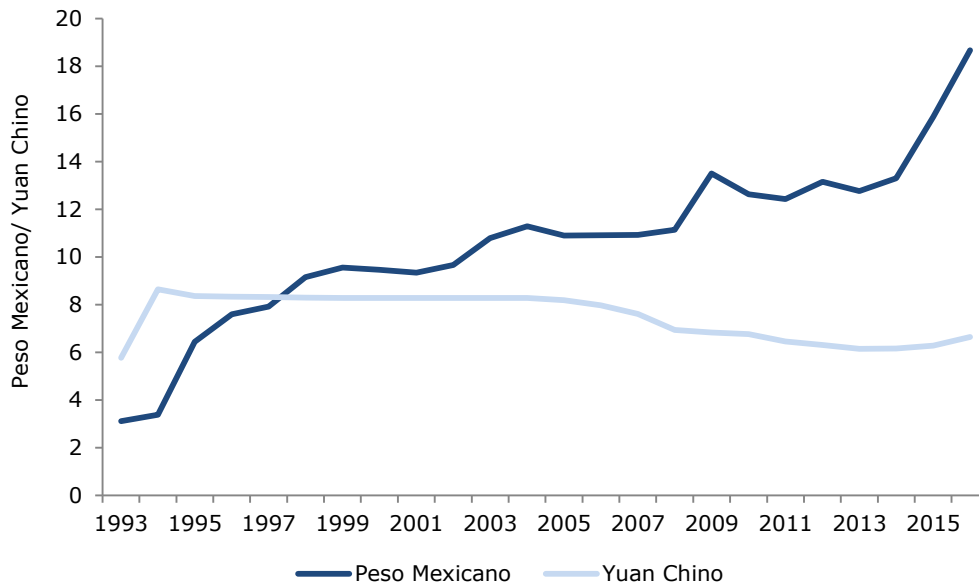
19 Ibid.

20 Una vez más los números no son exactamente comparables, pero siguen indicando una gran brecha en costos laborales. Véase BLS (2013).

21 FMI (2013).

GRÁFICO 10

Tipo de cambio del dólar estadounidense, anual, no ajustado estacionalmente



Fuente: Board of Governors of the Federal Reserve System (2017).

La depreciación del peso mexicano ha hecho más competitivos, en cierta medida, a los salarios mexicanos de la manufactura, devolviéndolos a los \$4 por hora, en términos de dólares²².

China tiene otras ventajas que lo convierten, para el mercado de EE.UU., en un formidable competidor de México: el gobierno chino controla la mayor parte del sistema bancario en China y, por lo tanto, se puede asegurar que sus empresas exportadoras más importantes tienen suficiente acceso al crédito. En México, por el contrario, el sistema bancario no sólo es privado, sino que el 70% del mismo es de propiedad extranjera²³. El gobierno chino también tiene una política industrial activa que le permite ayudar a sus empresas exportadoras de varias maneras²⁴. Además, China invierte casi el 2% de su (10 veces superior) PIB a la investigación y el desarrollo, en comparación con el 0,54% de México²⁵.

Por todas estas razones, es una batalla cuesta arriba para México el hecho de competir con China en el mercado estadounidense. Aunque, en lo referente a esta competencia, a México le ha ido mejor que a otros países en el mercado de EE.UU., desde que China se unió a la Organización Mundial del Comercio y logró "relaciones comerciales normales permanentes" con EE.UU. en el año 2001²⁶, su

22 INEGI (2017c).

23 IMF (2013).

24 Véase Weisbrot y Ray (2011).

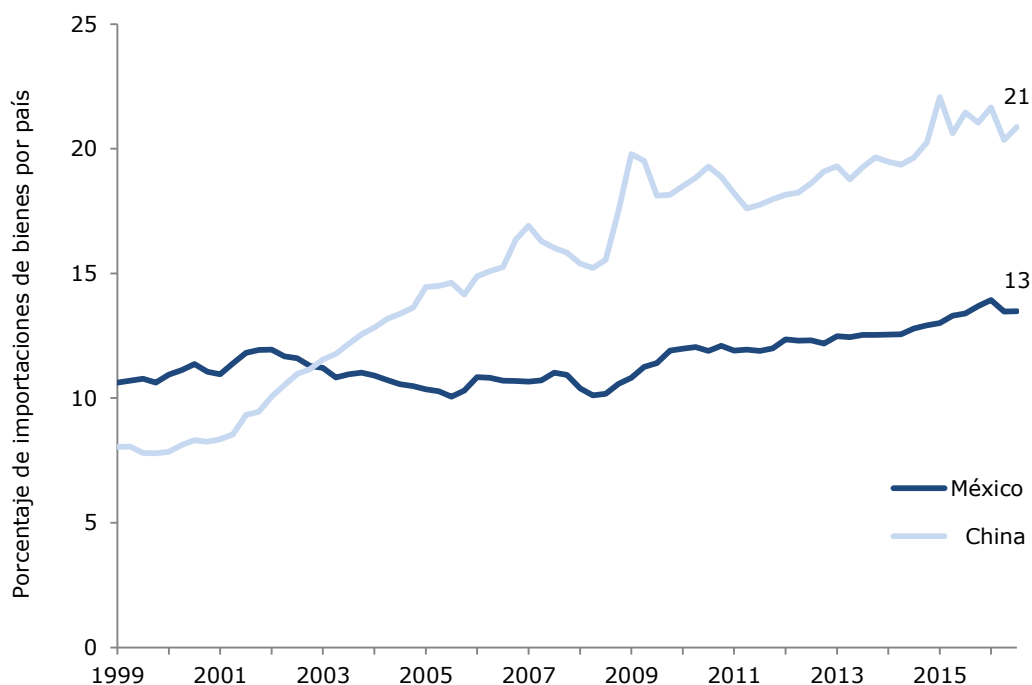
25 BM (2017).

26 Blecker y Esquivel (2013).

participación en las importaciones de Estados Unidos siguen siendo sólo la mitad que las de China (ver **Gráfico 11**).

GRÁFICO 11

Estados Unidos: importaciones de México y China

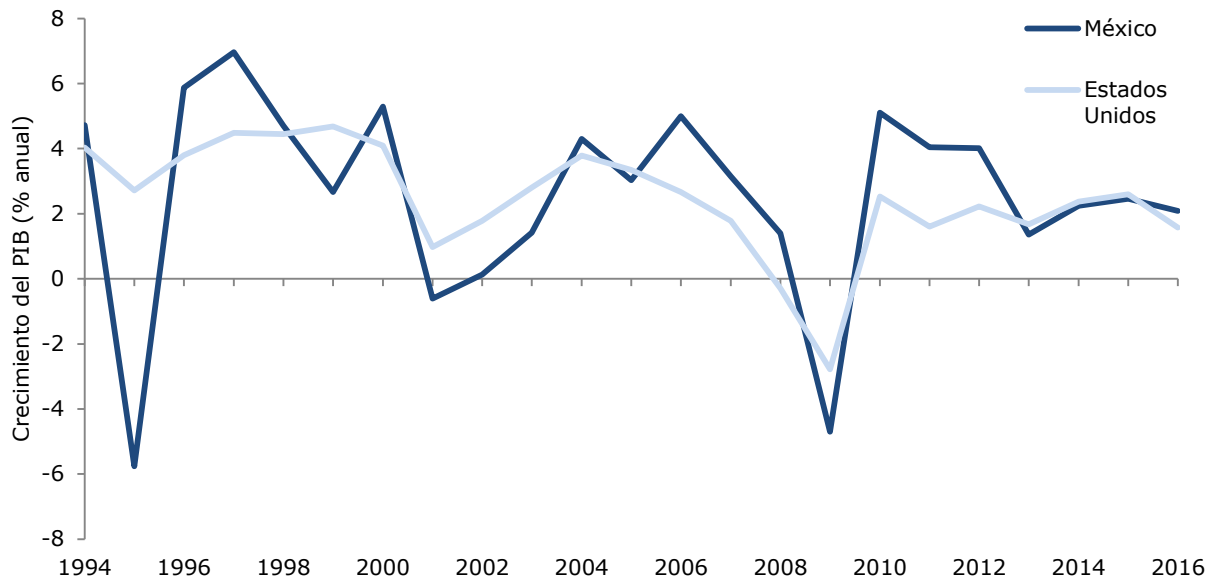


Source: BEA (2016).

Asimismo, el TLCAN ha ido atando cada vez más a México a la economía de EE.UU. El **Gráfico 12** muestra cómo la economía mexicana ha ido oscilando junto con la economía estadounidense en los últimos 23 años. Gran parte de esta sincronización es debida a que más de dos tercios de las exportaciones mexicanas son dirigidas a los Estados Unidos. Desafortunadamente, 1994 fue particularmente un mal momento para que México amarrara su vagón a los Estados Unidos. Primero vino la crisis del peso, provocada por los incrementos en las tasas de política monetaria por parte de la Reserva Federal de EE.UU., los que empezaron en 1994. México perdió 9,5% de su PIB en dos trimestres como resultado de la consiguiente crisis y recesión, la que empezó en diciembre de 1994 y continuó durante la primera mitad de 1995. La caída del peso ayudó a impulsar las exportaciones por un tiempo, pero el peso se apreció en cuanto los flujos del capital volvían al país y la ventaja de una tasa de cambio competitiva pronto se perdió.

GRÁFICO 12

México y EE.UU.: Crecimiento anual del PIB



Fuente: FMI (2016).

Tal vez más importante, a largo plazo fue el hecho de que la economía de EE.UU. estuviera comenzando un período en el que su crecimiento se vería impulsado por enormes burbujas de activos. Primero fue la burbuja del mercado de valores, que estalló en 2000–02, causando una recesión tanto en los Estados Unidos como en México. A continuación, la burbuja bursátil fue reemplazada de inmediato por lo que entonces se convertiría en la mayor burbuja de activos en la historia mundial, la burbuja inmobiliaria de Estados Unidos. Esta burbuja estalló en el período 2006–07, produciendo la Gran Recesión. La pérdida en términos de producción en México, debido a la Gran Recesión de EE.UU. (y la recesión global), fue la peor de América Latina, con una caída del PIB real del 6,7% desde el segundo trimestre de 2008 al segundo trimestre de 2009²⁷.

En mayo de 2013, después de que la Reserva Federal de EE.UU. anunciara un futuro "estrechamiento" en su programa de expansión monetaria cuantitativa (QE3 o *quantitative easing program*, por su nombre en inglés), existía el temor de una repetición de la crisis del peso mexicano como la de 1994. Las entradas brutas en inversiones de cartera extranjeras llegaron a pararse repentinamente²⁸, y la economía de México se vio afectada, mostrando un crecimiento del 1,36% para aquel año²⁹. Como el FMI apuntó en 2013, en su consulta del Artículo IV de México:

27 INEGI (2017b).

28 FMI (2013b), gráfico 5.

29 FMI (2016).

Basado en una encuesta reciente, el BPI informó que el peso mexicano es la moneda más negociada en el mundo de los mercados emergentes, con un volumen de comercio mundial diario de US\$135 mil millones. Esto significa que las divisas en líquido y en activos de México, y que los mercados de valores internos y los de bonos soberanos, pueden servir como una puerta de entrada para la llamada de los inversores globales en los episodios de turbulencia financiera y, por lo tanto, son susceptibles a los riesgos de contagio³⁰.

Para cualquier país en desarrollo no es positivo estar en una situación en la que: los fondos de capital de inversión y los administradores de carteras de inversión internacional traten de reducir su exposición general a los activos de los mercados emergentes, o traten de cubrirse en contra de la depreciación de la moneda en los mercados emergentes, debido a problemas que puedan surgir en cualquier parte del mundo, buscando primero liquidar los activos mexicanos o apostar en contra del peso. Como también el FMI señala, "el peso mexicano es plenamente convertible y cotiza 24 horas todos los días". Cuando las decisiones de las políticas que llevaron a esta situación no estaban escritas en el TLCAN, de igual forma hubo muchas estrechamente relacionadas, las que supuestamente eran parte de una estrategia para garantizar a los inversionistas extranjeros los tipos de movilidad del capital que quisiesen, con el fin de atraer la inversión extranjera (tanto la inversiones en cartera como las inversiones extranjeras directas).

Conclusión

Como era sabido en el momento de la aprobación del TLCAN, el propósito principal del tratado fue consolidar un conjunto de políticas económicas, algunas de las cuales ya estaban en marcha en la década anterior, incluyendo la liberalización de la industria manufacturera, la inversión extranjera y la propiedad, entre otros cambios³¹. La idea era que la continuación y expansión de estas políticas permitirían que México lograra la eficiencia y el progreso económico que no fue posible bajo el desarrollismo, el modelo económico proteccionista que había prevalecido en las décadas anteriores a 1980. Si bien algunos de los cambios en las políticas eran, sin duda, necesarios y/o positivos, el resultado final ha sido décadas de fracaso económico en casi cualquier indicador económico o social. Esto es cierto si se compara a México con su pasado desarrollista, o incluso si la comparación es con el resto de América Latina desde la entrada en vigor del TLCAN. Después de 23 años, estos resultados deberían provocar un mayor debate público sobre aquello que salió mal.

³⁰ FMI (2013).

³¹ Véase Tornell y Esquivel (1997).

Bibliografía

- Atkinson, Anthony B., Thomas Piketty y Emmanuel Saez. 2011. “Top Incomes in the Long Run of History”. *Journal of Economic Literature* 49.1: 3–71.
- Banco Mundial (BM). 2017. “Gasto en investigación y desarrollo (% del PIB)”, Indicadores del desarrollo mundial. <http://datos.bancomundial.org/indicador/GB.XPD.RSDV.GD.ZS>
- Blecker, Robert A. y Gerardo Esquivel. 2013. “Trade and the Development Gap”, en *Mexico and the United States: The Politics of Partnership*. Editado por Peter H. Smith y Andrew Selee. Boulder, CO: Lynne Rienner. 83–110.
- Board of Governors of the Federal Reserve System. 2017. “Foreign Exchange Rates – H.10”. <https://www.federalreserve.gov/releases/h10/hist/>
- Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública (CESOP). 2005. “Empleo y Desempleo en México: 1994–2004”. México: Cámara de Diputados LIX Legislatura. <http://201.147.98.14/camara/content/download/22822/110347/file/DAH0004%20Empleo%20y%20desempleo%201994-2004.pdf>
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL). 2014. “Evolución de pobreza por la dimensión de ingreso en México 1992–2012”. http://www.coneval.gob.mx/Informes/Pobreza/Estatal2012/Evolucion_dimensiones_pobreza_1990-2012/AE_Indicadores_Pobreza_1990-2012.zip
- Cordera Campos, Rolando y Enrique Provencio Durazo, coords. 2016. “Informe del Desarrollo en México 2015”. México: Universidad Nacional Autónoma de México. http://www.pued.unam.mx/publicaciones/26/Informe_Desarrollo_2015.pdf
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 2014. “Salario medio real anual”. <http://interwp.cepal.org/sisgen/ConsultaIntegrada.asp?idIndicador=341&idioma=e>
- _____. 2016a. “Índice de concentración de Gini”. <http://interwp.cepal.org/sisgen/ConsultaIntegrada.asp?idIndicador=250&idioma=e>
- _____. 2016b. “Población en situación de indigencia y pobreza según área geográfica”. <http://interwp.cepal.org/sisgen/ConsultaIntegrada.asp?idIndicador=182&idioma=e>
- _____. 2016c. “Salario medio real anual”. <http://interwp.cepal.org/sisgen/ConsultaIntegrada.asp?idIndicador=341&idioma=e>
- _____. 2016d. “Salario mínimo real”. <http://interwp.cepal.org/sisgen/ConsultaIntegrada.asp?idIndicador=340&idioma=e>
- Esquivel, Gerardo, Nora Lustig y John Scott. 2010. “Mexico: A Decade of Falling Inequality: Market Forces or State Action?” en *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?*

Editado por Luis F. López-Calva y Nora Lustig. Baltimore, Maryland: Brookings Institution Press. 175–217.

- Feenstra, Robert C., Robert Inklaar y Marcel P. Timmer. 2015. “The Next Generation of the Penn World Table”. *American Economic Review* 105(10): 3150–3812. www.ggd.net/pwt
- Fondo Monetario Internacional (FMI). 2013. “Mexico: Staff Report for the 2013 Article IV Consultation”. IMF Country Report No. 13/334. noviembre.
<http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=41070.0>
- _____. 2016. “World Economic Outlook, October 2016”.
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/02/weodata/index.aspx>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). 2017a. “Población ocupada, subocupada y desocupada (resultados trimestrales de la ENOE, 15 años y más.” Ocupación, empleo y remuneraciones. <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- _____. 2017b. “Producto interno bruto trimestral, base 2008”. Cuentas nacionales.
<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- _____. 2017c. “Remuneraciones”. Ocupación y Empleo.
<http://www3.inegi.org.mx/sistemas/temas/default.aspx?s=est&c=25433&t=1>
- Lederman, Daniel, William F. Maloney y Luis Servén. 2004. “Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean Countries”. Washington, DC: World Bank y Stanford University Press. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/14457>
- Passel, Jeffrey, D’Vera Cohn y Ana González-Barrera. 2012. “Net Migration from Mexico Falls to Zero — and Perhaps Less”. Washington, DC: Pew Hispanic Center, Pew Research Center. abril. <http://www.pewhispanic.org/2012/04/23/net-migration-from-mexico-falls-to-zero-and-perhaps-less/>
- Stepler, Renee y Anna Brown. 2016. “Statistical Portrait of Hispanics in the United States”. Washington, DC: Pew Hispanic Center, Pew Research Center. abril.
<http://www.pewhispanic.org/2016/04/19/statistical-portrait-of-hispanics-in-the-united-states-about-the-data/>
- Salas, Carlos. 2013. “Labour, Income and Social Programmes in Contemporary Mexico”, en *Social Protection, Growth and Employment: Evidence from India, Kenya, Malawi, Mexico and Tajikistan*. New York, NY: United Nations Development Program. 201–234. mayo.
- Scott, John. 2009. “Incidence of Agricultural Subsidies in Mexico”. Centro de Investigación y Docencia Económicas, Documento de Trabajo Número 473. diciembre.
<http://cide.edu/repec/economia/pdf/DTE473.pdf>

- Stanford, Jim. 2003. “Economic Models and Economic Reality: North American Free Trade and the Predictions of Economists”. *International Journal of Political Economy* 33.3: 28–49.
- Tornell, Aaron y Gerardo Esquivel. 1997. “The Political Economy of Mexico’s Entry into NAFTA”, en *Regionalism Versus Multilateral Trade Arrangements*, NBER-EASE. Editado por Rakatoshi Ito y Anne O. Krueger. Chicago, IL: University of Chicago Press. 25–56.
- US Bureau of Economic Analysis (BEA). 2016. “Table 2.2. U.S. International Trade in Goods by Area and Country, Seasonally Adjusted Detail [Millions of dollars]”. *International Data, International Transactions*.
<https://bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=62&step=1#reqid=62&step=1&isuri=1>
- US Bureau of Labor Statistics (BLS). 2013. “International Comparisons of Hourly Compensation Costs in Manufacturing Industries, 2012”. Washington, DC.
<https://www.bls.gov/fls/ichccindustryreport.htm>
- Weisbrot, Mark, David Rosnick y Dean Baker. 2004. “Getting Mexico to Grow with NAFTA: The World Bank’s Analysis”. Washington, DC: Center for Economic and Policy Research. octubre. <http://www.cepr.net/index.php/publications/reports/getting-mexico-to-grow-with-nafta-the-world-banks-analysis>
- Weisbrot, Mark y Rebecca Ray. 2011. “The Scorecard on Development, 1960-2010: Closing the Gap?” Washington, DC: Center for Economic and Policy Research. abril.
<http://www.cepr.net/index.php/publications/reports/the-scorecard-on-development-1960-2010-closing-the-gap>