

Apertura económica, salarios y migración internacional

(Recibido: octubre/05–aprobado: diciembre/05)

*Cuauhtémoc Calderón Villarreal**

Resumen

Este artículo expone algunas características del TLCAN y analiza algunos de sus efectos sobre el mercado laboral. El TLCAN se concentro de manera exclusiva sobre el comercio y la inversión, y en el futuro inmediato no se prevé un nuevo arreglo institucional entre los tres países miembros del acuerdo para ampliarlo y permitir la regulación de los problemas transfronterizos tales como la migración. Por medio del TLCAN se ha dado el proceso de integración entre países con niveles de desarrollo diferentes.

Palabras clave: migración internacional, integración económica, zona de libre comercio, unión aduanera, salarios.

Clasificación JEL: F15, F22, J21.

* Investigador del Departamento de Estudios Económicos de El Colegio de la Frontera Norte, Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel 2, Investigador asociado al Laboratoire d'Economie d'Orléans (LEO-CNRS), Université d'Orléans, Francia, Profesor invitado de la Université de Nice Soiphia Antipolis Francia (calderonzz@hotmail, calderon@colef.mx).

Introducción

Los efectos potenciales del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) sobre la migración han sido objeto de múltiples debates. Debemos considerar que la migración en el contexto del TLCAN ha sido, sobre todo, un proceso provocado principalmente por la falta de oportunidades laborales en el sector manufacturero e industrial mexicano y por el progresivo incremento de la brecha salarial entre ambas.

Este trabajo tiene como propósito analizar los efectos de la apertura de la economía mexicana sobre el mercado de trabajo nacional. A raíz de la implantación del TLCAN, las entidades federativas más industrializadas y con mayor población urbana se han transformado en polos de expulsión de migrantes hacia los EUA. En los hechos, con la apertura definitiva de la economía mexicana, se aceleró la migración hacia el país vecino y se acentuó la migración proveniente del campo.

En la primera parte, se exponen las especificidades del TLCAN. En la segunda parte, se hace una revisión de la literatura que analizó los efectos del TLCAN sobre la economía mexicana y se hace el análisis de una serie de hechos estilizados que nos permite comprender sus efectos sobre el crecimiento, el empleo y los salarios. Y en la tercera parte se estudian sus posibles efectos sobre el mercado de trabajo nacional y las migraciones internacionales hacia los EUA.

1. Particularidades del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

1.1 Los nuevos hechos estilizados y las nuevas formas de integración regional

La década de los noventa vio la emergencia de nuevas formas de integración económica, dado que, en este periodo se dio el nacimiento de áreas de libre comercio de tipo Norte-Sur, por medio de las cuales se integraron no tan sólo los mercados, sino también las estructuras productivas de países con un desarrollo económico desigual.

Este proceso se inicia el 1 de enero de 1994 con la firma, entre EUA, México y Canadá, del TLCAN. Se continuó en 1996 cuando Canadá firma con Chile otro Tratado de Libre Comercio, por medio del cual se inicia una amplia negociación hemisférica, para crear un área de libre comercio en todo el continente americano.

En este contexto, en 1995 Europa firmó un Tratado de Libre Comercio con Túnez y después con Marruecos; posteriormente el librecambio euro-mediterráneo se generalizó a la mayor parte de los países del Sur y del Este del mediterráneo (con excepción de Siria y Libia). Y a finales de los noventa se generalizan los

acuerdos de Libre Comercio transoceánicos: entre la UE-África del Sur en 1999, UE-México en 2000, UE-Chile en 2002; también, entre los Estados Unidos-Jordania en 2000, Estados Unidos-Singapur en enero del 2003 y Estados Unidos-Marruecos que se negoció en la primavera del 2003.

Así, en esta década emergieron nuevos hechos económicos estilizados que le dieron otro significado a los procesos de integración/regionalización internacional en el contexto de la mundialización, los cuales rebasaron el marco analítico de la teoría gradualista de la integración económica desarrollada por Viner y Balassa. De hecho, la evidencia empírica puso de manifiesto que los procesos de integración económica que se estaban dando eran fenómenos mucho más complejos de lo que se había previsto en los modelos de integración económica de la primera generación (Viner, Balassa, etc.). Esto se debió a que involucraban no tan sólo la simple unión de mercados, sino que también involucraban la fusión de los sistemas productivos de países con niveles desiguales de desarrollo económico.

1.2 Particularidades del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

A partir del primero de enero de 1994, el TLCAN liga la suerte económica de los EUA con aquella de Canadá y de México. Por medio del TLCAN los tres países establecieron reglas sistemáticas para gestionar sus intercambios comerciales y flujos de inversión. Definiendo también una serie de mecanismos para resolver sus diferendos. Por medio de este tratado los gobiernos respectivos asumieron un papel activo para guiar, promover y administrar las relaciones económicas entre los tres países. De hecho, el PIB sumado de estos países representa cerca de 10 billones de dólares americanos, 15% mayor que el de la Unión Europea

Contrariamente al proceso de integración europeo, el TLCAN se concentró de manera exclusiva sobre el comercio y la inversión, y en el futuro inmediato no se prevé un nuevo arreglo institucional entre los países firmantes para ampliarlo. El TLCAN trata de manera marginal cuestiones fundamentales como la política de inmigración y asuntos relativos al mercado de trabajo, el sector energético, la protección del medio ambiente, y la aplicación de la ley. Además, a pesar que el tratado instaura una relación trilateral los respectivos gobiernos gestionan sus negocios en el marco de dos relaciones bilaterales. En la actualidad el marco institucional del TLCAN resulta insuficiente y limitado para regular los nuevos problemas a los cuales se enfrentan los tres países en su proceso de integración. Por lo que es necesario, que dichos gobiernos lleguen a un nuevo arreglo institucional y a una extensión del TLCAN hacia problemas relevantes del mercado de trabajo.

En términos estrictos el TLCAN, es una zona de libre comercio que además de integrar a los mercados de México, Canadá y los EUA en un mercado común, contempla la movilidad del capital. Este tratado también busca reducir o disminuir la movilidad del trabajo de México hacia los EUA. De suyo el TLCAN constituye el punto de partida de un acuerdo más amplio y ambicioso para crear una Zona de Libre Comercio de las Américas, mediante a la cual se integrarían 34 países del hemisferio occidental.

El TLCAN marcó el inicio de la multiplicación de un nuevo tipo de acuerdos regionales entre países del Norte y del Sur, es decir, países con niveles de desarrollo económico muy diferentes.

Frente a esta multiplicación surgió la preocupación teórica por ampliar la vieja concepción, definir y explicar las nuevas formas de integración económica.

El TLCAN es una forma híbrida de integración regional que no entra en la definición gradualista clásica desarrollada por Balassa; donde se incluye además de la libre circulación de mercancías, la de los servicios, los derechos de propiedad intelectual y sobre todo en su capítulo 11 se establece un régimen de libertad total de circulación del capital.

1.3 Análisis del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

La firma del TLCAN es la culminación de un largo proceso de apertura de la economía mexicana que se tradujo en un amplio dismantelamiento de las barreras arancelarias y no arancelarias. La eliminación de las segundas comenzó después de 1983, pero los cambios más importantes se iniciaron en julio de 1985 con la adhesión de México al GATT y la simplificación de los instrumentos de la política comercial. De este modo el arancel medio ponderado disminuye de 13.3% en 1985 a 5.6% en 1987. Los resultados generales de la reforma comercial entre 1985 y 1991 tendieron a liberalizar únicamente los flujos comerciales, y no generaron los resultados esperados en términos de incremento de las exportaciones netas, crecimiento y empleo.

Con el TLCAN la reforma comercial continuó y profundizó la liberalización de los flujos comerciales, al reducir los aranceles promedio ponderados de las importaciones mexicanas de 5.7% en 1994 a 2.9% entre 1996 y el 2000. Con la puesta en marcha del TLCAN se redujeron las diferencias de las tasas arancelarias medias ponderadas por tipo de bien. La reducción más importante se refirió a las importaciones de bienes de consumo (de 4.2% en 1994 a 1.9% en 1999), y las importaciones de los bienes intermediarios (de 10.4% en 1994 a 5.7% en 1999). También se observan diferencias sectoriales importantes en los niveles arancelarios y en su

ritmo de reducción, por ejemplo los aranceles aplicados a los productos agrícolas se redujeron más que aquellos aplicados a la industria manufacturera. Y al interior de la industria manufacturera, el arancel más elevado se aplicó a las industrias alimentarias, bebidas y tabaco y el más débil a los productos y materiales de construcción (1.2%). En el sector agroindustrial se dio la disminución más fuerte de los aranceles entre 1994 y el 2000. En los hechos se observa que la apertura tendió a beneficiar más a las grandes empresas transnacionales agroindustriales. Se establecieron varios plazos de desgravación, con un máximo de 15 años, a partir de la entrada en vigor del tratado el 1 de enero de 1994. A pesar de que entre Canadá y México y entre EUA y Canadá se dejaron al margen de la negociación varios productos.

En términos generales a partir de entonces en México tan sólo existen cinco niveles arancelarios: 0%, 5%, 10%, 15% y 20%.

El tratado incluye un programa de liberación. Este no fue seguido estrictamente por Canadá, pero México y EUA lo adoptaron integralmente. El programa consta de los siguientes ritmos de liberación:

- a) Liberación inmediata: Categoría "A".
- b) Liberación en cinco periodos anuales iguales y libres a partir del 1 de enero de 1998: Categoría "B".
- c) Liberación en diez periodos anuales iguales y libres a partir del 1 de enero de 2003. Categoría "C".
- d) Liberación en quince periodos anuales iguales y libres a partir del 1 de enero de 2008. Categoría "C+".
- e) Partidas que continúan libradas: Categoría "D".

La industria química farmacéutica, la industria de aparatos y artefactos mecánicos, y la industria de aparatos eléctricos y electrónicos fueron las industrias cuyas partidas en el TLCAN englobaban 49% de los productos importados, y que desgravaron a más de 50% de los productos importados a partir del 1 de enero de 1994. De hecho estas industrias fueron las más expuestas a la apertura económica y en la actualidad se encuentran totalmente desgravadas (Cuadro 1)

Las partidas que más lentamente se liberalizaron fueron las correspondientes al sector agropecuario, la industria textil y la industrial metálica. En su conjunto representan 29.7% de los productos importados de los EUA (Cuadro 1).

Es así como por medio del TLCAN se tendió a completar la reforma comercial, emprendida por el gobierno mexicano desde 1983; y a través de este acuerdo se eliminaban de manera definitiva todos los mecanismos que regulaban la entrada de capitales extranjeros a nuestra economía.

En el texto del TLCAN el capítulo 11 se avoca explícitamente a establecer los mecanismos de desregulación de los flujos de la Inversión Extranjera Directa (IED) hacia nuestra economía. Este capítulo comprende los apartados A y B. La sección A referida a la inversión abarca los artículos 1101 al 1114. En el capítulo 1102 se define la igualdad de oportunidades entre la inversión nacional e internacional o procedente de un país tercero (1103). Según el capítulo 1106, se establece que ninguna de las partes podrá establecer ningún tipo de ventaja para ningún inversionista.

En el capítulo 1107, se prohíbe imponer una condición de nacionalidad en la nominación de los cuadros dirigentes de las empresas. El capítulo 1110, penaliza de manera muy estricta toda posibilidad de nacionalización o expropiación de la IED. De hecho el capítulo 11, establece un cuadro normativo que protege a la IED y en los hechos establece un cuadro normativo para desnacionalizar a todo tipo de inversión. El capítulo 11 beneficia más que nada a los grandes conglomerados transnacionales y reduce las posibilidades de desarrollo de las empresas nacionales medianas y pequeñas que son las principales generadoras de empleo.

Con la liberalización de los flujos de IED se pensó que esta pudiera convertirse en un factor de crecimiento del comercio intra-industrial, entre filiales de las grandes empresas transnacionales; y con ello se pensaba, de manera errónea, que la IED podía haber sido un factor para generar empleo y contener los flujos migratorios hacia los EUA.

El TLCAN trastocó las reglas económicas que regían las relaciones económicas existentes entre Canadá, Estados Unidos y México. De hecho es uno de los acuerdos más innovadores y ambiciosos en términos de comercio y de liberalización de los flujos de IED. Pero también es un acuerdo que ha tendido a incrementar los beneficios de las grandes empresas transnacionales.

2. Efectos sobre el empleo, los salarios y la migración internacional

2.1 Debate sobre los efectos del TLCAN

Antes de la entrada en vigor del TLCAN, se realizaron varios estudios que analizaban los efectos potenciales del tratado sobre la economía mexicana. Todos ellos avalaban el punto de vista ideológico del gobierno de Carlos Salinas, quien suponía que sería benéfico para nuestro país. Ciertos estudios utilizaron modelos de equilibrio general calculable a nivel macroeconómico (Brown Deardorff y Stern, 1992) o por rama (Hunter, Markusen y Rutherford, 1992). Todos estos estudios establecieron que el TLCAN traería consigo efectos netos favorables para las tres econo-

mías. Asimismo señalaron que el desmantelamiento de la estructura arancelaria, traería consigo beneficios limitados en términos de bienestar para México, y beneficios importantes en términos de empleo derivados de la liberalización de los flujos de la IED.

Con la puesta en marcha del TLCAN, diversos círculos académicos, políticos, empresariales y desde luego oficiales, de nuestro país, esperaban que la nación mexicana presenciara el surgimiento de amplias oportunidades de empleo. De manera particular, los promotores oficiales del TLCAN estaban seguros que en México crecería el volumen de empleos a causa del mayor flujo de inversión extranjera fomentado por el proceso de liberalización comercial.

El argumento central de esta posición, estaba fincado en la idea de que con la apertura comercial nuestro país incrementaría su IED y ampliaría significativamente sus volúmenes de exportación, creando con ello efectos directos en la creación de empleos y en la disminución en los niveles de migración hacia los EUA. Claro está que en este proceso algunas fuentes de trabajo podrían perderse, sobre todo por su bajo nivel de competitividad; sin embargo, el balance siempre apuntaba hacia el crecimiento de las oportunidades laborales en nuestro país, con un incremento sustantivo en los niveles del salario real. Aunque cabe mencionar, que este último argumento siempre fue ambiguo, poco convincente y sujeto a múltiples críticas (Lustig, 1994; Hufbauer y Schott, 1992).

De manera más precisa, algunos autores (Hufbauer y Schoott) consideraban que en un primer momento la migración de mexicanos hacia los EUA se iba a incrementar, por el hecho de que con la firma del TLCAN se preveía que uno de los sectores más afectados sería la agricultura, precisamente el de mayor potencial de expulsión de migrantes hacia los EUA, sobre todo por el tipo de trabajo que realizaban en ese país. Sin embargo, en el resto de los sectores se preveía un saldo positivo.

Por el contrario, en los EUA era claro que el TLC no generaría efectos negativos en el mercado laboral de los migrantes mexicanos, cuya característica central era la demanda de trabajadores con bajo nivel de calificación y dispuestos a trabajar en actividades poco atractivas para el mercado laboral de los nativos de ese país, tanto por el nivel salarial como por las tareas realizadas. Más aún, se esperaba un mayor dinamismo en ciertas actividades económicas que generarían una mayor demanda de este tipo de trabajo (Alba, 1992; Hinojosa y Robinson, 1992; Martin, 1993).

Casi once años después de la entrada en vigor del acuerdo comercial, la dinámica económica que se predecía para el país dista mucho de ser una realidad y

más aún, la migración de mexicanos hacia el vecino del Norte presenta resultados opuestos a las ideas centrales planeadas en el TLC.

2.2 Efectos sobre el crecimiento, el empleo y los salarios

Los resultados del TLCAN y su relación con la migración, pueden resumirse en al menos tres grandes apartados.

2.2.1 Crecimiento económico

Las actividades manufactureras, en términos de su aporte a la riqueza nacional, están lejos de convertirse en el eje central de la economía mexicana. Si bien, a lo largo de los años noventa su crecimiento puede ser valorado como positivo, en promedio fue de 4.2 %; es evidente que la dinámica de este sector es cada vez más inestable y dependiente de la coyuntura internacional. Donde variables como el tipo de cambio, la dinámica económica de los EUA, la tasa de interés, etcétera, influyen de manera significativa en su comportamiento. El cual no ha sido favorable para el país, ya que la apertura no ha incrementado las exportaciones manufactureras netas, sino más que nada ha fomentado las importaciones, lo que ha traído consigo una pérdida constante de empleos para nuestra economía.

Más aún, su participación porcentual en el PIB ha permanecido casi constante desde la entrada en vigor del TLCAN. En este sentido, a lo largo de la década de los años noventa, la manufactura aporta a la riqueza nacional alrededor de 20 por ciento (Cuadro 2).

2.2.2 Empleo

La incapacidad del aparato productivo para generar el volumen de empleo que demanda la propia dinámica demográfica es evidente, así como el amplio rezago histórico existente. Los cálculos más conservadores en torno a la demanda de empleo (CONAPO, 2002), apuntan que entre 1993 y 1998 se debieron haber creado poco más de 5.5 millones de empleos para cubrir sólo las necesidades de empleo que la propia dinámica demográfica reclamaba; sin hacer frente con ello al lacerante rezago histórico que distingue a nuestro país desde hace ya varios años.

Las cifras muestran una realidad poco favorable para las necesidades antes señaladas: entre 1993 y 1998, solamente se creó 60% de los empleos requeridos (3.3 millones) por amplios sectores de la población mexicana.

De los 3.3 millones de empleos adicionales que se generaron en el quinquenio referido, fueron los servicios los que más contribuyeron a este incremento, ya que este sector aportó cerca de 70% del volumen señalado. Contrario a lo que se esperaba, la manufactura fue menos dinámica en términos de generación de ocupaciones: entre 1993 y 1998, dentro de este sector sólo se crearon poco menos de 200 mil empleos anuales (Cuadro 3).

2.2.3 El diferencial salarial entre México y los Estados Unidos

Los salarios en términos reales han venido decreciendo significativamente y el postulado de convergencia con los salarios, que se ofrecen en el mercado laboral norteamericano, distan mucho de ser una realidad y parece ser más una utopía.

Los datos del Cuadro 3 muestran que con el paso de los años este diferencial salarial se ha venido ampliando considerablemente. Para el año 2002, la diferencia salarial entre obreros mexicanos y norteamericanos fue de casi 7 veces a favor de estos últimos.

Algo que llama significativamente la atención es el hecho de que en este diferencial salarial, a juzgar por los datos, la productividad no juega un rol determinante en su explicación, ya que a lo largo de la década la diferencia de este indicador entre ambos países ha tendido a disminuir, e incluso en algunos, es mayor en nuestra nación (Cuadro 4).

3. Efectos sobre el mercado de trabajo y migraciones internacionales

3.1 Desempleo, inversión privada y migración

A diez años de distancia se puede observar que el TLCAN, no cumplió con las expectativas que de él se tenían (Bayley, 1993; Robinson, 1992; Cornelius y Martín, 1993) según las cuales se daría un efecto de creación de empleos al interior del país, dado que la inversión privada se mantuvo por abajo del nivel de 19% del PIB, el flujo de la inversión extranjera directa se mantuvo por abajo de 1.3% del PIB, la inversión pública se mantuvo por abajo de 4% del PIB, el nivel de las exportaciones tendió a caer de 33.8% del PIB al 27.9. Y las importaciones tendieron a incrementar su nivel en relación con el PIB. De hecho, paradójicamente el déficit comercial de la economía mexicana con el resto del mundo tendió a crecer durante el periodo 1995 y 2005 (véase Cuadro 6).

Durante este periodo observamos dos hechos económicos característicos: una tasa de inversión privada baja e inestable con una tendencia clara hacia la

contracción, a partir del segundo trimestre del 2001 (véase Gráfica 1) y un desempleo creciente, (véase Gráfica 2). Se observa la evolución creciente del desempleo durante el sexenio del presidente Fox, en la segunda gráfica se compara la serie de la tasa abierta de desempleo a nivel nacional con su media móvil (a 6 meses). Y observa que el desempleo se agudiza sobre todo a partir del quinto mes del 2002. De hecho, la agudización del desempleo, entre enero del 2002 y diciembre del 2004, que se mantiene por encima de 3.5% partir de esta fecha.

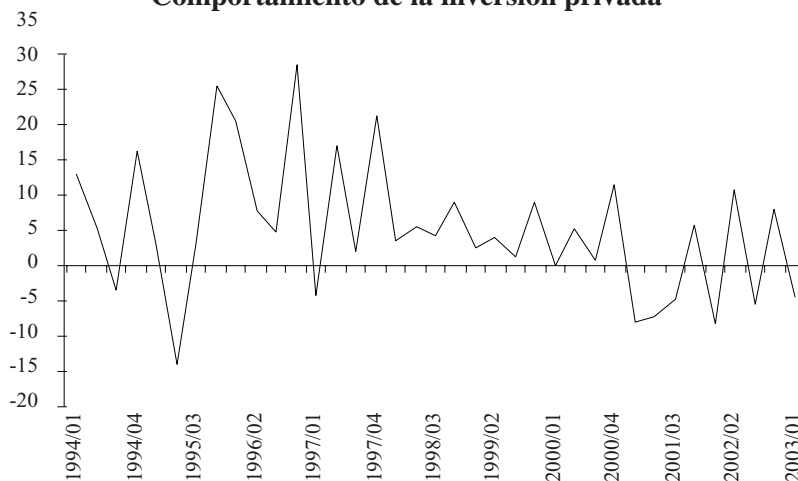
Un tercer hecho económico característico del periodo es la migración internacional creciente. La expansión de la migración internacional se encuentra estrechamente ligada al desempeño mediocre de la inversión privada y al desempleo progresivo. La tasa de migración internacional aumento entre 1995 y el 2002, como porcentaje de la población económicamente activa pasando, de 2.9% a 4.5% en el 2002 (Cuadro 6). De hecho la migración hacia los EUA se incremento de manera significativa entre 1995 y 2002 (Cuadro 7). Además se observa un deterioro creciente de los salarios reales.

El estado de las expectativas del largo plazo de los agentes económicos o inversionistas, se deterioro de manera notable durante el sexenio de Fox. A lo largo de este sexenio las expectativas de los inversionistas han ido a la baja y son cada vez más pesimista, por lo que a pesar de que las tasas de interés han disminuido y los costos del factor trabajo han tendido a caer (reducción de la tasas de interés y reducción del costo del trabajo), no se ha logrado restablecer la confianza de los inversionistas (Cuadro 6) sobre el futuro de la economía. Esto se ha traducido en una caída considerable de la inversión privada (Cuadro 6 y Gráfica 1), un incremento del desempleo y un incremento de la migración hacia los EUA. Además que la caída del salario real y el diferencial salarial creciente con respecto a los EUA, lejos de mejorar las expectativas de los inversionistas sobre el futuro de la economía, ha contribuido de manera sustancial a acelerar la migración de la mano de obra hacia este país. La apertura de la economía mexicana y otros factores ligados al sistema político mexicano han contribuido a incrementar la incertidumbre de los inversionistas sobre el futuro de la economía mexicana de frente a la mundialización.

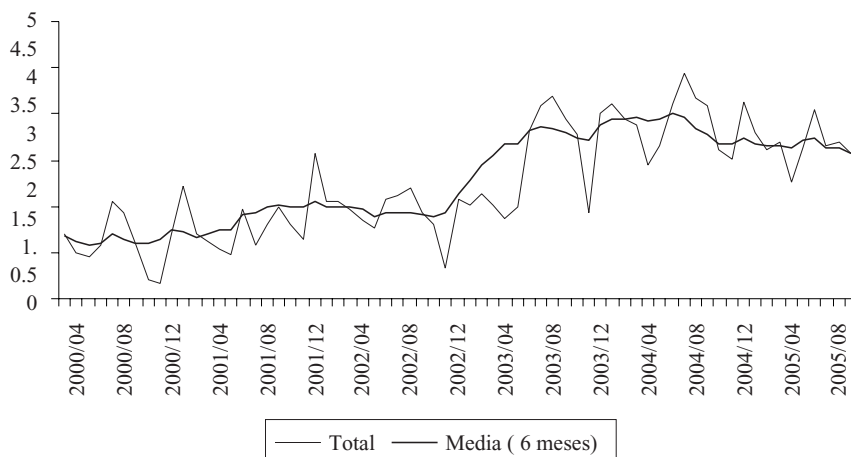
3.2 Migración y empleo

Si a la población total de residentes nacidos en México se suman los estadounidenses de origen mexicano, es posible afirmar que en EUA se encuentran establecidos casi 23 millones de personas con estrechos vínculos consanguíneos con nuestro país (CONAPO, 2002).

Gráfica 1
Comportamiento de la inversión privada



Gráfica 2
Evolución mensual del desempleo en México
(tasa de desempleo abierto 2000-2005)



Fuente: BIE-INEGI.

Es cierto que la migración de mexicanos hacia la Unión Americana ha sido un proceso propiciado por aspectos tan diversos como la dinámica económica de los dos países, la vecindad geográfica, los acuerdos migratorios y las voluntades políticas de ambas naciones; sin embargo, en las últimas décadas se ha hecho cada vez más evidente, que la migración es en esencia, un fenómeno laboral que ha estado potenciado, al menos, por tres factores fundamentales:

- 1) El intenso ritmo de crecimiento demográfico de la población mexicana en edad laboral y la insuficiente dinámica de la economía nacional para ofrecer un trabajo digno y bien remunerado.
- 2) La persistente demanda de mano de obra mexicana en los sectores agrícola, industrial y de servicios en la Unión Americana.
- 3) El considerable diferencial salarial entre ambas economías.

Con el TLCAN no tan sólo se esperaba que en materia migratoria disminuyera el flujo de emigrantes hacia el vecino del Norte. Sino que también aquellas entidades con mayor desarrollo industrial se convirtieran en un freno positivo para la migración. Sin embargo, lo que las cifras muestran es un proceso opuesto. Los datos que en esta materia existen revelan que las entidades con mayores tasas de crecimiento en el sector industrial, también se han convertido en áreas geográficas de fuerte expulsión migratoria. Tal es el caso del Estado de México, Querétaro, Nuevo León, Coahuila, Aguascalientes y el Distrito Federal, en donde un significativo número de hogares aportó cuando menos un migrante hacia los EUA entre 1995 y el año 2000 (Cuadro 8).

Conclusiones

El TLCAN contribuyó a acelerar las condiciones que provocaron el incremento del flujo migratorio de la fuerza de trabajo mexicana hacia los EUA. El desempleo masivo en las principales áreas urbanas del país, con una mayor densidad de población, contribuyó de manera significativa a acrecentar aún más la migración.

Lejos de cumplir con las expectativas o previsiones de la teoría ortodoxa, la aplicación del TLCAN no garantizó la igualación de las remuneraciones de los salarios entre los tres países, por lo que se amplió la brecha salarial en estos últimos once años. Cuestión que ha favorecido y ha acelerado el flujo migratorio de México hacia los EUA.

A once años de distancia se puede observar que el TLCAN no cumplió con las expectativas que de él se tenían (Bayley, 1993; Robinson, 1992; Cornelius y

Martín, 1993). Según estos autores la apertura económica traería consigo la creación de empleos al interior del país. Y lo que se dio fue el fenómeno contrario, dado que al ampliarse la brecha salarial entre EUA y México, se dio un efecto de desviación del empleo y de incremento del flujo migratorio hacia los EUA.

Como hipótesis se puede plantear, que en la era del TLCAN, los centros geográficos más industrializados se convirtieron en los principales polos expulsores del trabajo. Asimismo, se observa que el flujo migratorio entre México y EUA, está determinado por la brecha creciente de los salarios reales, y los diferentes niveles de desarrollo económico medidos por el ingreso per cápita. Además que las expectativas del largo plazo de los inversionistas, han tendido a ser cada vez más pesimistas; este pesimismo está ligado a la incertidumbre relacionada a la apertura creciente de la economía y al sistema político mexicano. El deterioro de las expectativas de los agentes ha traído consigo la reducción gradual de la inversión privada, el desempleo creciente y la migración hacia los EUA. Donde la reducción del salario real y de las tasa de interés, lejos de contrarrestar la expectativas pesimistas de los inversionistas sobre el futuro de la economía, esta ha favorecido el aumento del flujo migratorio hacia los EUA. La caída vertiginosa de la inversión privada y el incremento del desempleo contribuyeron a explicar el flujo creciente de la migración hacia los EUA.

En la actualidad el marco institucional del TLC resulta estrecho y limitado para regular los nuevos problemas a los cuales se enfrentan los tres países en su proceso de integración. Por lo que es necesario que los tres gobiernos lleguen a un nuevo arreglo institucional que ponga en marcha una política de migración y que permita regular los problemas de la integración relativos al mercado laboral. Es necesario ir más allá del TLCAN y profundizar el proceso de integración. En primer término, se debe adoptar medidas adicionales que mejoren el comercio y la inversión entre los tres países al construir una Unión Aduanera entre las economías participantes (con un arancel común); en segundo término, se trataría de negociar acuerdos específicos entre los tres países que traten de resolver problemas transfronterizos fundamentales, tales como la migración, la energía, la gestión del agua, el transporte y las infraestructuras y la seguridad. En tercer termino, se requiere poner en marcha instituciones supra-nacionales que permitan ir superando las asimetrías estructurales existentes entre los tres países. Y por ultimo, es necesaria la movilización de fondos comunes orientados a promover el desarrollo económico de México, que es una economía en vías de desarrollo, facilitando la aplicación de políticas industriales nacionales orientadas a superar los rezagos estructurales de la economía mexicana y a incrementar la productividad en sectores estratégicos. Así, el proceso de liberalización total de los flujos comerciales y de la IED, deberá

de ir acompañado de un otorgamiento simultáneo de recursos financieros y de asistencia técnica para facilitar la transición y el aligeramiento de los costos del ajuste para un país como México.

Referencias bibliográficas

- Alba, Francisco (1992). "Migrant labor supply and demand in Mexico and the United States: a global perspective" en J. A. Bustamante, C. W. Reynolds, and R. A. Hinojosa Ojeda (eds.), *U.S.-Mexico Relations: Labor Market Interdependence*, Stanford, CA: Stanford Univ Press, pp. 243-56.
- Alarcón, Rafael (1994). Labor migration from Mexico and free trade: lessons from a transnational community, A CLPP Working Paper, Chicano/Latino Policy Project, University of California, Berkeley, february.
- Bailey, Norman A (1993). "The Economic Effects of Not Passing the NAFTA" pp. 1-18 in AH Moss Jr (ed) *Assessments of the North American Free Trade Agreement* (New Brunswick, NJ: Transaction Publishers).
- CONAPO (2002). Algunos nexos entre la transición demográfica y la fuerza de trabajo, Consejo Nacional de Población, México (<http://www.conapo.gob.mx/publicaciones/Otras/Otras4/PDF/15.pdf>)
- Cornelius, Wayne A and Philip L Martin (1993). "The Uncertain Connection: Free Trade and Rural Mexican Migration to the United States" en *International Migration Review* 27(3): 484-512.
- Corona, Rodolfo y Rodolfo Tuirán (1998). Tamaño y características de la población mexicana en edad ciudadana residente en el país y en el extranjero durante la jornada electoral del año 2000, en IFE, *Informe Final de la Comisión de Especialistas que Estudia las Modalidades del Voto de los Mexicanos Residentes en el Extranjero*, México: Instituto Federal Electoral, Anexo I, subcomisión sociodemográfica, cuadros 2-4.
- Hinojosa Ojeda, Raul and Sherman Robinson (1992). "Labor Issues in a North American Free Trade Area" pp 69-108 in N. Lustig, B.P. Bosworth, and R.Z Lawrence (eds) *North American Free Trade: Assessing the Impact*, Washington D.C: Brookings Institution.
- Hufbauer Gary C and Jeffrey J Schott (1992). *North American Free Trade: Issues and Recommendations*, Washington D.C: Institute for International Economics.
- Lustig, Nora (1994). "NAFTA: Doing Well by Doing Good" en *Brookings Review*, 12(1): 47.
- Martin, Philip (1993). *Trade and Migration: NAFTA and Agriculture*, Washington D.C.: Institute for International Economics.

- Ohlin, Bertil (1993). *Internacional Trade*, Cambridge: Harvard University, Press.
- Regnault, Henri (2003). *Intégration euro-méditerranéenne et stratégies économiques*, Ed. Harmattan.
- Reynolds, Clark (1992). “The NAFTA and Wage Convergence: A Case of Winners and Losers” en RS Belous and J Lemco (eds) *NAFTA as a Model of Development: The Benefits and Costs of Merging High and Low Wage Areas*, Washington, D.C: National Planning Association, pp. 18-22.
- Rodríguez Ramírez, Héctor y Delgado Wise, Raúl (2000). “Las Nuevas Tendencias de la migración internacional: El caso de Zacatecas” en *Revista Comercio Exterior*, volumen 50, número 5, México, pp. 371-380.
- Viner, Jacobo (1950). *The Customs Union*, Issue New York: Carnege Endowment for under natural peace.

Anexos

Cuadro 1
Proceso de desgravación liberalización comercial establecido por el Tratado de Libre Comercio de Norte América

Partidas	Fraccio- nes aran- celarias contenidas	Número de pro- duc- tos	Tasa base promedio (%)	Cantidad de rubros de acuerdo a la velocidad de desgravación				Cantidad de rubros de acuerdo a la velocidad de desgravación expresa- dos en porcentaje				% de liberaliza- ción							
				A	B	C	C+	0	86	B+	A		B	C	C+	D	B6	B+	
Agropecuarias	01-24	1039	14	998	116	396	4	86	0	0	0	38	11	38	0	8	0	0	96
Recursos	25-27	221	9	189	12	50	3	16	0	0	0	63	5	23	1	7	0	0	100
Químico	28-40	3305	12	1981	230	1016	6	74	0	0	0	60	7	31	0	2	0	0	100
Artículos de cuero	41-43	98	12	59	10	26	0	3	0	0	0	60	10	27	0	3	0	0	100
Madera y derivados	44-49	462	12	155	115	125	0	37	0	0	0	34	25	27	0	8	0	0	94
Textiles	50-63	1276	18	315	7	170	0	5	753	0	0	25	1	13	0	0	59	0	98
Industria del	64-00	43	19	18	8	22	0	0	0	0	0	42	7	51	0	0	0	0	100
Artículos de	65	15	18	7	1	0	0	0	7	0	0	47	7	0	0	0	47	0	100
Paraguas	66	9	19	9	0	0	0	0	0	0	0	100	0	0	0	0	0	0	100
Plumas y plumón	67	12	20	12	0	0	0	0	0	0	0	100v	0	0	0	0	0	0	100
Manufacturas de	68	85	17	37	44	4	0	0	0	0	0	44	52	5	0	0	0	0	100
Productos	69	66	18	40	9	17	0	0	0	0	0	51	14	26	0	0	0	0	100
vidrio y	70	199	18	93	22	72	0	0	11	0	0	47	11	96	0	0	8	0	99
Perlas finas o	71	81	13	57	8	4	0	12	0	0	0	70	10	5	0	15	0	0	100
Industria metálica	72-83	1344	12	350	240	725	0	27	0	0	0	26	18	54	0	2	0	0	100
Reactores	84	1630	13	928	445	253	0	0	0	0	0	57	27	16	0	0	0	0	100
Máquinas, aparatos	85	1090	14	574	259	257	0	0	0	0	0	53	24	24	0	0	0	0	100
Vehículos y	86	58	11	39	3	15	0	1	0	0	0	67	5	26	0	2	0	0	100
Transportes	87-89	319	15	97	138	70	0	3	0	0	0	3.0	43	22	0	1	0	0	97
Instrumentos y	90	406	12	301	58	47	0	0	0	0	0	71	14	12	0	0	0	0	100
Relojería	91	107	14	87	11	9	0	0	0	0	0	81	10	8	0	0	0	0	100
Instrumentos	92	47	16	44	3	0	0	0	0	0	0	94	6	0	0	0	0	0	100
Muebles, mobiliaria	94	68	17	29	14	18	0	0	2	0	0	43	21	26	0	0	3	0	93
Juguetes, juegos y	95	118	18	54	29	35	0	0	0	0	0	46	25	30	0	0	0	0	100
Manufacturas	96	118	18	27	71	14	0	0	6	0	0	23	60	12	0	0	5	0	100
Objetos de arte, de	97	14	16	13	0	0	0	1	0	0	0	93	0	0	0	7	0	0	100
Importación de	98	43	5	1	0	41	0	2	0	0	0	0	0	95	0	5	0	0	100
Total general	Del 1 al 98	12,300	15	5,889	1,489	9,385	13	267	779	0	48	15	28	0	2	6	0	0	99

Fuente: Cálculos propios sobre la base del Tratado de Libre Comercio de Norte América.

Cuadro 2
México: tasa de crecimiento anual del Producto Interno Bruto, según gran división, 1993-1998

<i>Gran división</i>	<i>Periodo</i>								<i>Promedio</i>
	1993- 1994	1994- 1995	1995- 1996	1996- 1997	1997- 1998	1998- 1999	1999- 2000	2000- 2001	1994- 2001
Total	4.4	-6.2	5.2	6.8	5.0	3.6	6.6	-0.2	3.2
Agropecuario	0.2	1.8	3.8	0.2	3.0	1.5	0.4	6.1	2.1
Minería	2.5	-2.7	8.1	4.5	2.7	-2.1	3.8	0.8	2.2
Manufactura	4.1	-4.9	10.8	9.9	7.4	4.2	6.9	-3.7	4.3
Construcción	8.4	-23.5	9.8	9.3	4.2	5.0	4.1	-5.3	1.5
Electricidad, gas y agua	4.8	2.1	4.6	5.2	1.9	7.9	1.0	1.3	3.6
Comercio, restaurantes y hoteles	6.8	-15.5	4.8	10.7	5.6	3.1	12.2	-1.9	3.2
Transporte, almacenaje y comunicaciones	8.7	-4.9	8.0	9.9	6.7	7.8	9.1	3.8	6.1
Servicios financieros	5.4	-0.3	0.6	3.7	4.6	3.6	5.5	4.6	3.5
Servicios sociales y comunales	1.3	-2.3	1.0	3.3	2.9	2.1	2.9	-0.3	1.4
Servicios bancarios imputados	11.1	-10.7	-5.1	10.6	5.6	5.9	6.8	6.5	3.8

Fuente: Cálculos propios con datos de INEGI, Indicadores Económicos, México, 2003.

Cuadro 3
México: evolución del empleo en el aparato productivo nacional, 1993-1998

<i>Sector</i>	<i>Personal ocupado</i>		<i>Variación</i>
	1993	1998	1993-1998
Total Nacional	16,509,142	19,816,939	3,307,797
Pesca	160,278	154,379	-5,899
Minería y extracción de petróleo	109,015	108,810	-205
Industrias manufactureras a/	3,278,278	4,232,322	954,044
Electricidad y agua	107,069	188,639	81,570
Construcción	622,280	620,997	-1,283
Comercio	3,063,473	3,784,869	721,396
Transportes y comunicaciones	509,193	841,396	332,203
Servicios privados no financieros	4,160,235	3,920,600	-239,635
Servicios privados financieros b/	2,682,171	4,146,750	1,464,579
Servicios públicos no financieros	1,817,150	1,818,177	1,027

Fuente: Para 1993: INEGI. Censos Económicos, 1994. XIV Censo Industrial. Industrias Manufactureras, Extractivas y Electricidad. INEGI. Censos Económicos, 1994. XI Censo Comercial. INEGI. Censos Económicos, 1994. XII Censo de Transportes y Comunicaciones. INEGI. Censos Económicos, 1994. XI Censo de Servicios. Para 1998: INEGI. Censos Económicos, 1999. IV Censo de Pesca. INEGI. Censos Económicos, 1999. Actividades de Producción de Bienes. Minería, Extracción de Petróleo; Industrias Manufactureras; Industria Eléctrica; Captación, Tratamiento y Suministro de Agua; e Industria de la Construcción. INEGI. Censos Económicos, 1999. XII Censo Comercial, Tabulados Básicos. INEGI. Censos Económicos, 1999. XIII Censo de Transportes y Comunicaciones. Tomos I y II. INEGI. Censos Económicos, 1999. XII Censo de Servicios. Tabulados Básicos.

Cuadro 4
México: salarios en la industria manufacturera

<i>Periodo</i>	<i>México^{a/}</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Diferencia EU-México</i>
1993	2.1	11.7	9.6
1994	2.1	12	9.9
1995	1.3	12.3	11
1996	1.3	12.7	11.4
1997	1.6	13.1	11.5
1998	1.6	13.4	11.8
1999	1.9	13.8	11.9
2000	2.2	14.3	12.1
2001	2.5	14.8	12.3
2002	2.6	15.2	12.6

Nota: Corresponde al salario medio de los obreros. Todos los costos son por unidad de mano de obra, en este caso la hora-obrero. En el caso de México se construyó este índice con los datos de la Encuesta Industrial Mensual (EIM) que no incorpora en su cálculo a la Industria Maquiladora.

^{a/} Datos para el sector Manufacturero sin incluir a la Industria Maquiladora.

Fuente: INEGI, Encuesta Industrial Mensual.

Cuadro 5
Productividad de la mano de obra en la industria manufacturera
(Base 1993=100)

<i>Periodo</i>	<i>México^{a/}</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Diferencia EU-México</i>
1993	100	100	0
1994	109.9	103.3	-6.6
1995	115.3	108.6	-6.7
1996	125.7	114.1	-11.6
1997	130.9	121.2	-9.7
1998	136.4	128.9	-7.5
1999	139	137.2	-1.8
2000	145.7	145.3	-0.4
2001	146.8	148.3	1.5
2002	153.6	155.1	1.5

Nota: El índice de productividad que aquí se presenta, relaciona los cambios en la producción con los cambios en las horas-hombre trabajadas. Como tal, es un determinante importante en la competitividad. Cabe señalar que el índice de productividad que se propone, no distingue qué parte del incremento en la producción es atribuible a la productividad de la mano de obra y qué parte es debido a la de algún otro factor productivo. Los índices de productividad se construyeron utilizando la misma metodología. En el caso de México se construye este índice a partir de los datos de la Encuesta Industrial Mensual (EIM) y no incorpora en su cálculo a la Industria Maquiladora.

^{a/} Índice por horas trabajadas

Fuente: INEGI, Encuesta Industrial Mensual.

Cuadro 6
Indicadores macroeconómicos, inversión privada, desempleo y migración

Concepto Porcentaje del PIB ¹	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1) Consumo Privado	75.5	73.4	73.2	73.5	73.9	75.1	77.2	77.6
2) Gasto Público ²	17.3	17.6	18.4	17.1	16.9	17.2	17.7	18.8
a) FBC Publica	3.94	3.2	3.3	2.9	3.1	3.6	3.5	3.9
b) Consumo de Gobierno	12.4	11.7	11.3	11.0	11.1	10.7	10.5	10.3
3) FBC Privado	11.9	14.4	16.6	17.9	18.6	19.1	17.9	17.09
4) Balanza Comercial								
a) Exportaciones	33.8	32.7	31.8	32.5	30.7	31.3	27.9	29.1
b) Importaciones	30.8	30.5	31.6	34.6	31.9	32.8	29.7	30.6
5) Inversión Extranjera	1.2	0.8	0.92	0.8	1.21	1.1	1.3	0.7
6) Exportaciones petroleras ⁶	7346	10833.3	10351.1	6410.8	8820.9	14938.6	11551.9	13085.3
Tasas de Crecimiento⁷								
1) Pib		5.2	6.8	5.02	3.6	6.6	0.00	0.6
2) Consumo Privado		-2.8	-0.3	0.4	0.7	1.6	2.7	0.6
3) Gasto Público		1.6	4.6	-7.1	-0.9	1.5	3.3	6.2
a) FBC Publica		-18.9	3.1	-11.9	6.9	17.5	-4.2	13.4
b) Consumo de Gobierno		-5.6	-3.6	-2.6	1.1	-4.3	-1.2	-1.9
4) FBC Privado		20.5	15.6	8.4	3.5	2.3	-5.9	-4.6
5) Balanza Comercial								
a) Exportaciones		-3.5	-2.6	2.1	-5.5	2.1	-10.8	4.2
b) Importaciones		-1.23	3.91	9.6	-7.8	2.8	-9.6	2.9
6) Inversión Extranjera		-31.4	10.3	-15.9	56.4	-11.2	21.0	-46.9
7) Migrantes ⁸		5.9	4.8	5.4	7.6	5.3	7.6	7.3
8) Exportaciones petroleras ⁹		53.4	-4.5	-38.1	37.6	69.4	-22.7	13.3
Salarios reales ¹⁰	14.93	14.58	12.09	13.58	11.65	11.70	11.71	11.80
Inflación promedio anual ¹¹	24.02	41.42	23.34	15.37	18.00	10.08	7.10	4.85
Cetes a 28 días	37.15	22.43	19.22	27.28	15.70	14.15	7.27	6.92
Tasa de desempleo	6.20	5.50	3.73	3.16	2.50	2.20	2.42	2.70
Tasa de migración ¹²	2.93	3.10	3.25	3.43	3.69	3.88	4.18	4.48

^{1/} Series en millones de pesos a precios corrientes.

^{2/} Fuente: Cuenta de la Hacienda Pública Federal.

^{3/} Fuente: Banco de México, *Indicadores Económicos*, diversos años.

^{4/} Ingresos por remesas como porcentaje del valor de las exportaciones de petróleo crudo.

^{5/} Ingresos por remesas como porcentaje del valor de ingresos por viajeros internacionales.

^{6/} Millones de dólares.

^{7/} Series deflactadas a precios constantes de 1994=100.

^{8/} Fuente: Estimaciones de CONAPO con base en INEGI, Encuesta Nacional de Empleo (ENE) modulo sobre migración 2002.

^{9/} Tasa de crecimiento de las exportaciones petroleras.

^{10/} Salario diario en pesos deflactados con el INPC de 1994=100.

^{11/} Base 2002=100.

^{12/} Número de migrantes a EU/PEA de México.

Fuente: Cálculos propios elaborados por el DEE de Estudios Económicos del COLEF con base en información del BIE del INEGI, y Banco de México.

Cuadro 7
Migración a Estados Unidos por entidad federativa, según migrantes de
retorno y migrantes a Estados Unidos durante el quinquenio, 1995-2000

<i>Entidades/ Migrantes</i>	<i>Migrantes del quinquenio a Estados Unidos, 1995-2000</i>			<i>Migrantes del quinquenio a Estados Unidos, 1997-2000</i>		
	<i>Total</i>	<i>Migrantes que</i>	<i>Migrantes que</i>	<i>Total</i>	<i>Migrantes que</i>	<i>Migrantes que</i>
		<i>circulares a</i>	<i>no retornaron de</i>		<i>circulares a</i>	<i>no retornaron de</i>
		<i>Estados Unidos, Estados Unidos,</i>	<i>Estados Unidos,</i>		<i>Estados Unidos, Estados Unidos,</i>	<i>Estados Unidos,</i>
		<i>1995-2003</i>	<i>1995-2004</i>		<i>1997-2003</i>	<i>1997-2004</i>
Nacional	1 469 801	260 650	1 209 151	2 474	951 101	1 523
Relativos por renglón	100.0	17.7	82.3	222	38.4	121
Aguascalientes	24 018	6 862	17 156	100.0	18 500	61.6
Baja California	19 889	2 911	16 978	36 036	15 348	17 536
Baja California Sur	2 111	956	1 155	45 188	c	29 840
Campeche	2 016	b	c	1 312	c	d
Coahuila de Zaragoza	20 087	5 424	14 663	4 864	24 916	d
Colima	11 534	2 324	9 210	35 108	4 108	10 192
Chiapas	8 803	1 052	7 751	12 182	c	8 074
Chihuahua	45 497	10 711	34 786	43 741	37 292	d
Distrito Federal	54 780	12 505	42 275	76 864	c	39 572
Durango	39 464	7 395	32 069	50 928	34 842	d
Guanajuato	153 607	25 186	128 421	79 781	152 492	44 939
Guerrero	68 351	6 751	61 600	366 123	10 102	213 631
Hidalgo	58 439	9 481	48 958	58 539	25 408	48 437
Jalisco	159 612	34 345	125 267	91 007	127 401	65 599
México	119 171	20 401	98 770	291 657	c	164 256
Michoacán de Ocampo	156 901	31 075	125 826	111 837	97 208	d
Morelos	41 707	5 694	36 013	248 040	18 844	150 832
Nayarit	24 030	5 294	18 736	47 408	20 243	28 564
Nuevo León	31 368	8 989	22 379	38 828	25 759	18 585
Oaxaca	52 635	5 072	47 563	46 701	21 085	20 942
Puebla	65 376	7 036	58 340	109 693	34 545	88 608
Querétaro de Arteaga	22 506	5 081	17 425	97 604	14 906	63 059
Quintana Roo	2 057	b	c	38 391	c	23 485
San Luis Potosí	58 942	7 640	51 302	b	49 656	d
Sinaloa	32 714	6 212	26 502	135 383	28 316	85 727
Sonora	12 642	2 292	10 350	65 148	33 034	36 832
Tabasco	3 237	760	2 477	56 439	c	23 405
Tamaulipas	30 049	4 856	25 193	b	21 679	d
Tlaxcala	7 685	1 086	6 599	50 905	4 496	29 226
Veracruz-Llave	72 969	9 313	63 656	15 067	c	10 571
Yucatán	5 635	961	4 674	85 196	c	d
Zacatecas	61 969	12 249	49 720	b	44 988	d
				116 351		71 363

¹ Población nacida en México que en 1997 vivía en Estados Unidos y para 2002 ya residía en México.

² Población que se fue a vivir a Estados Unidos entre 1997 y 2002.

³ Población que se fue a vivir a Estados Unidos entre 1997 y 2002, y para el 2002 se encontró residiendo en México.

⁴ Población que se fue a vivir a Estados Unidos entre 1997 y 2002, y para el 2002 se encontró residiendo en Estados Unidos.

^a En conjunto, los migrantes de retorno de estas entidades federativas suman 111 032 personas.

^b En conjunto, los migrantes de quinquenio de estas entidades federativas suman 17 901 personas.

^c En conjunto, los migrantes circulares de estas entidades federativas suman 85 933 personas.

^d En conjunto, los migrantes que no retornaron de estas entidades federativas suman 229 846 personas.

^e En conjunto, los migrantes de retorno de estas entidades federativas representan el 27.3 por ciento.

^f En conjunto, los migrantes del quinquenio de estas entidades federativas representan el 0.7 por ciento.

^g En conjunto, los migrantes circulares de estas entidades federativas representan el 9.0 por ciento.

^h En conjunto, los migrantes que no retornaron de estas entidades federativas representan el 15.1 por ciento.

Fuentes: Estimaciones de CONAPO con base en INEGI, Encuesta Nacional de Empleo (ENE) módulo sobre migración, 2002.

Cuadro 8

México: Migración y desarrollo industrial

<i>Entidad federativa</i>	<i>Porcentaje de hogares con al menos un migrante hacia los Estados Unidos entre 1995 y 2000</i>	<i>Índice de desarrollo industrial</i>
Zacatecas	13.9	-1.639
Michoacán de Ocampo	13.4	-0.580
Guanajuato	12.3	2.057
Morelos	9.1	-0.299
Durango	9.1	-0.758
Nayarit	8.9	-0.715
Hidalgo	8.8	-0.519
San Luis Potosí	8.7	0.025
México	8.5	1.037
Jalisco	8.5	1.423
Aguascalientes	8.2	2.114
Guerrero	7.7	-0.347
Colima	7.2	-0.783
Querétaro de Arteaga	6.7	2.101
Distrito Federal	5.4	2.548
Oaxaca	5.3	-0.548
Puebla	4.8	-0.535
Chihuahua	4.8	-0.528
Nuevo León	4.8	2.647
Sinaloa	4.4	-0.255
Coahuila de Zaragoza	4.2	2.654
Veracruz-Llave	3.8	-0.112
Tamaulipas	3.7	0.246
Tlaxcala	3.6	0.256
Baja California	2.9	1.988
Sonora	2	0.190
Baja California Sur	1.7	-0.804
Yucatán	1.4	-0.778
Quintana Roo	1.2	-0.274
Campeche	1.1	-0.574
Chiapas	1	-0.354
Tabasco	0.8	0.618

Nota: El índice de Desarrollo Industrial muestra el grado de avance industrial que han tenido las distintas entidades federativas del país entre 1993 y 1998. Su valor oscila entre -1.95 y 3.0; entre mayor sea el índice más favorable es el grado de industrialización en la entidad. Para su cálculo se utilizó la técnica de análisis multivariado llamada componentes principales, cuya virtud es transformar un conjunto de variables relacionadas linealmente, en una variable síntesis llamada componente. De manera particular, para la construcción del índice se utilizó información comparativa de los Censos Económicos de 1993 y 1998, haciendo uso de en términos porcentuales de las variables: crecimiento de las unidades económicas manufactureras, crecimiento del personal ocupado en la manufactura, crecimiento de la formación bruta de capital fijo, crecimiento de la producción bruta total y crecimiento del valor agregado censal bruto.

Fuente: Cálculos propios con datos de Censos Económicos y Censos de Población y Vivienda, México.