

El impacto del TLC sobre Nuevo México: un estudio empírico en el contexto bilateral *

CÉSAR TULIO BUSTAMANTE TERREROS **

MARIO A. RIVERA **

Introducción

Las relaciones económicas y comerciales entre México y Estados Unidos han sido de gran trascendencia en las relaciones internacionales de ambos países, ya que han manifestado tanto sus realidades como sus diferencias. Durante el presente siglo Estados Unidos se ha constituido en el principal socio comercial de México (66 por ciento de su comercio exterior, en promedio, en las últimas décadas). Al mismo tiempo, México ha incrementado su importancia en el mercado de Estados Unidos, hasta ubicarse en los últimos años como su tercer socio comercial, solamente detrás de Canadá y Japón: 6 por ciento en promedio de su comercio lo realiza con México.

A pesar de que a lo largo de la historia de las relaciones comerciales bilaterales han existido asimetrías y crisis, diferencias en la aplicación de políticas económicas, proteccionismo de uno y otro lado, tensiones políticas y hasta guerras, la relación comercial se ha mantenido constante y en ascenso.

El nuevo entorno en que recientemente se desarrollaron las relacio-

nes comerciales entre México y Estados Unidos comenzó en 1983, con el nuevo modelo de política económica (de ajuste) aplicado por México a través de la política de apertura comercial y económica que se suscitó a raíz de la crisis de la deuda. A partir de esa fecha, y posteriormente con el inicio de las negociaciones en 1991 para un Tratado de Libre Comercio (TLC) y su puesta en marcha en enero de 1994, las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos se estrecharon; no obstante, éstas aún son controvertidas.

De esta manera, tal relación vincula más estrechamente a los dos países y a sus respectivas economías; el impacto del TLC sobre estos países puede variar en virtud de sus potencialidades de competitividad y productividad a futuro, pero no sólo a nivel nación, sino a nivel estatal, municipal y, más específicamente, sectorial y empresarial. En este sentido, y al nivel de análisis estatal, el estado de Nuevo México pudiera verse beneficiado o perjudicado por dicho acuerdo.

Sin embargo, todo parece indicar que ya tiene una ventaja que no tienen otros estados de la Unión Ame-

ricana, la cual le permitirá aprovechar de mejor manera los beneficios del TLC: ser un estado fronterizo con México que limita con Chihuahua y Sonora. También cuenta con la ventaja de que, al no tener un sector industrial muy grande ni desarrollado, no se verá muy afectado por la movilidad de industrias y empleos.

En virtud de estos datos, la presente investigación busca identificar y analizar los cambios en el comercio exterior de Nuevo México y México dadas las ventajas que presenta la vecindad, y ver cómo puede influir el TLC en su comercio exterior, para de esta forma tener una perspectiva de lo que pueden ser las tendencias en el futuro en esta materia. Los datos disponibles han permitido una evaluación directa e indirecta de la relación comercial solamente hasta diciembre de 1994. La escasez de información económica actualizada y desagregada representa una limitante para el desenvolvimiento de las relaciones comerciales, y debería ser atendida como cuestión de política pública, como también lo deben ser la competitividad (sobre todo entre las pequeñas industrias) y el equili-

* Patrocinado por el Centro de Estudios Regionales de la Universidad de Nuevo México.

** Miembros del Centro de Estudios Regionales y de la Escuela de Administración Pública, de la Universidad de Nuevo México.

brio en el desarrollo tecnológico, comercial y económico.

Algunas conceptualizaciones sobre el libre comercio

Definición de libre comercio

Por definición, un acuerdo de libre comercio es una forma de liberalización comercial preferencial en la cual dos o más naciones dentro de un conjunto de países que comercializan, eliminan o reducen sustancialmente las barreras al comercio entre ellos mismos. Teóricamente, el comercio libre debe desplazar los altos costos de bienes internos y la importación a bajo costo de países no miembros, por importaciones de los miembros, así como aumentar las ventas de productores de países miembros en otros países afiliados sin restricción y, en general, la competencia entre productores; además, en cierto sentido, debe sustituir el movimiento de bienes y servicios por el movimiento laboral.

Propuesta de Creación del TLC

En este marco surge la idea de establecer un acuerdo trilateral de libre comercio entre Estados Unidos, México y Canadá. Las negociaciones de este acuerdo se iniciaron luego de un anuncio hecho en 1991 por el presidente George Bush, el presidente Carlos Salinas y el primer ministro de Canadá Brian Mulroney. Así, en agosto de 1992, después de un periodo de negociaciones, los representantes de comercio de los tres países concluyeron los términos del acuerdo, creando un área de libre comercio de Norteamérica que comprendería un mercado potencial de

más de 370 millones de personas y una producción anual mayor a los 6.5 mil billones de dólares (*Committee on Government Operations, U.S. House of Representatives, 1993*). El punto central es que dentro de este acuerdo las empresas sean capaces de tomar decisiones basadas en sus ventajas de mercado, es decir, por el mecanismo de los precios en lugar de barreras arancelarias y no arancelarias.

Los partidarios del tratado comercial estiman que eventualmente se eliminarán prácticamente todas las barreras arancelarias entre los países asociados, y que TLC generará empleos y promoverá el crecimiento económico por el aumento de oportunidades comerciales en cada uno de los tres mercados. También suponen que las inversiones se moverán de una región a otra, permitiendo el beneficio mutuo de las actividades primaria, secundaria y terciaria; y que el acuerdo creará mecanismos de servicios que acompañen al incremento del comercio entre los países miembros. Los nuevos modelos y mecanismos impulsados por TLC deberán crear en todas las regiones involucradas, no sólo empleos, sino también cambios en las condiciones de vida mediante un proceso de convergencia socio-económica: mejores sueldos, mejores condiciones, protección laboral y ambiental más efectiva, mejores servicios de salud, bienestar público y educación.

Obviamente, estas suposiciones están por comprobarse tras la entrada en vigor del tratado comercial. Este estudio pretende hacer contribuciones preliminares al desarrollo de una base empírica para la evaluación de los efectos de TLC, con énfasis

en su impacto en el estado de Nuevo México, en la región suroeste de Estados Unidos.

Metas y objetivos del TLC y sus beneficios para Estados Unidos

Como ya se ha mencionado, las metas del TLC son, entre otras: promover el crecimiento económico vía incrementos en la producción, en la productividad, en la exportación, y en las oportunidades de inversión. Ello se lograría, supuestamente, a través de un aumento en la competitividad de las empresas y de la mano de obra en los tres países. Los objetivos generales del TLC son: eliminar barreras al comercio, promover condiciones de competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proveer la adecuada protección de derechos intelectuales, o a la propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la instrumentación y aplicación del acuerdo, resolver las disputas y eliminar obstáculos para conseguir una buena cooperación multilateral.

Los principales objetivos que persigue Estados Unidos como miembro del TLC son, entre otros: 1) un aumento de sus exportaciones a México, que conduciría a incrementar el número de empleos bien remunerados; 2) el continuo comercio con México y las reformas a la inversión, especialmente derechos de propiedad intelectual, generarían un número sustancial de nuevas oportunidades para empresas de Estados Unidos; 3) un uso más eficiente de los recursos humanos y naturales de Estados Unidos, para fortalecer su competitividad; 4) el crecimiento económico de México y su prosperidad, lo cual redundaría en un

incremento del nivel de vida de su población y reduciría el número de inmigrantes mexicanos indocumentados en Estados Unidos, y 5) México representa una oportunidad regional para consumidores potenciales, ambiente político receptivo y mano de obra razonablemente calificada y de bajo costo comparativo (Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 1994).

Lo anterior conduciría, implícitamente, a la consecución de ciertos beneficios específicos para Estados Unidos. Estos serían, esencialmente, los siguientes: 1) mejor acceso al mercado potencial de México; 2) establecimiento de garantías de protección a los derechos de propiedad intelectual; 3) incremento de la competitividad interna y externa; 4) reducción de la inmigración indocumentada; 5) acceso a abundantes recursos naturales; 6) establecimiento de garantías de protección a la inversión extranjera directa, y 7) disponibilidad de productos a menor costo.

México y sus potencialidades bajo el TLC

Información Demográfica

En 1995, México cuenta con una población de 91.6 millones de personas y crece a una tasa de 2 por ciento anual. La fuerza laboral se aproxima a los 32 millones de personas, que trabajan preponderantemente en el sector servicios (32 por ciento aproximadamente), en el sector agropecuario (28 por ciento), en comercio (15 por ciento), en la manufactura (12 por ciento), en la construcción (8 por ciento), y en el transporte (5 por ciento).

De esta población, aproximadamente el 70 por ciento vive en áreas urbanas y el resto en áreas rurales; ello dentro de una extensión geográfica de 1 972 550 kilómetros cuadrados, de los cuales 3 326 son una franja fronteriza que comparte con Estados Unidos: Baja California-California; Sonora-Arizona; Chihuahua-Nuevo México y Texas; Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas-Texas. En estas áreas fronterizas, aproximadamente el 85 por ciento de la población vive en zonas consideradas urbanas (Lorey, 1993).

Antecedentes de política de comercio exterior de México

Las estrategias de promoción del comercio exterior en México tienen su origen en la etapa prerrevolucionaria, continuaron después de la depresión de 1929 y durante la segunda guerra mundial; sin embargo, al instrumentarse la política de sustitución de importaciones, después de la guerra, se cierra en cierta forma la estrategia de promoción de exportaciones, dando paso a la política de crecimiento hacia adentro y, por lo tanto, de impulso a la industria nacional. Sin embargo, a partir de 1983, con la instrumentación del modelo de ajuste fundamentado en la ortodoxia clásica liberal, se vuelve a retomar el modelo de promoción de exportaciones, el cual persiste hoy en día.

Bajo este concepto, en 1983 inició el proceso de apertura comercial en México, el cual sirvió como marco para la entrada de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) en 1986 y en 1994 el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. Hacia

1990, la liberalización de la economía mexicana había reducido el techo arancelario de 100 a 20 por ciento, mientras que la cobertura de permisos había disminuido de 100 a un 18 por ciento. Este hecho incentivó el crecimiento de las importaciones provenientes de Estados Unidos y Nuevo México, así como las de todo el mundo. El GATT, por su parte, fue seguido por la firma de un Acuerdo Marco con Estados Unidos en 1987 (el Entendimiento Bilateral sobre Consultas en Materia de Comercio e Inversión), y por la renovación, en 1988 (y nuevamente en abril de 1991), del entendimiento bilateral de 1985 sobre subsidios y derechos compensatorios (Zabludovsky, 1990; García Rocha y Kehoe, 1991, y USITC, 1991).

La reforma comercial trajo también cambios significativos en las políticas de promoción de exportaciones, más allá de los efectos que el nuevo régimen de importación y la política cambiaria hayan tenido sobre las exportaciones. Las restricciones cuantitativas a la exportación se volvieron menos importantes que las de 1982, y aquellas que siguen vigentes a la fecha están determinadas en su mayor parte por la existencia de controles de precios en ciertos sectores, así como por acuerdos comerciales bilaterales e internacionales (principalmente de productos agrícolas sujetos a control de precios o bajo acuerdos internacionales, tales como el café, el azúcar, el acero y los textiles, que en conjunto representan el 24.4 por ciento de las exportaciones no petroleras).

La liberalización del comercio exterior implicó una reducción de los programas tradicionales de promoción industrial por empresa o

sector, que se habían convertido en el principal instrumento de política industrial durante la "etapa difícil" del proceso de sustitución de importaciones desde mediados de los años sesenta, en la medida en que aquellos se apoyaban en la protección industrial otorgada a través del permiso previo a la importación.

Los programas establecidos o reformados durante los años ochenta se concentraron en ayudar a un reducido número de industrias prioritarias: la automotriz (decretos de 1977, 1983 y 1989), microcomputadoras (programa de 1981) y el sector farmacéutico. Aunque la protección a estas industrias se hizo con el objetivo de lograr una sustitución de importaciones y fomentar el desarrollo de empresas nacionales (el caso de la industria de autopartes), se ha dado mayor importancia a la promoción de exportaciones, buscando competitividad en los precios y avance tecnológico.

Las principales medidas de promoción siguen siendo la protección comercial, requisito de permiso previo y los "presupuestos de divisas" que, en el caso de la industria automotriz, han permitido flexibilizar los requisitos de integración, siempre que las importaciones adicionales se compensen con exportaciones crecientes. En estos sectores la flexibilización de la política industrial continúa, e incluye la eliminación de permisos a la importación.

Algunos indicadores del sector externo de México

Como se mencionó antes, a lo largo de las últimas décadas el comercio de México con Estados Unidos ha incrementado su importancia, tanto

por el lado de las importaciones como de las exportaciones. Sin embargo, en los últimos años, la tendencia al alza se ha dado sobre todo por el lado de las importaciones de México provenientes de Estados Unidos. Estas importaciones representan aproximadamente el 65 por ciento de las importaciones totales de México provenientes de todo el mundo. En este sentido, la composición de estas importaciones de Estados Unidos muestran más o menos las siguientes tendencias: 4 por ciento de equipo de telecomunicaciones; 13 por ciento de maquinaria eléctrica; 20 por ciento de equipo de transporte y otra maquinaria; 7 por ciento de productos agrícolas; 8 por ciento de químicos; 10 por ciento de equipo y partes de vehículos automotores, y 37 por ciento de otros productos (Banco de México, 1992).

También por el lado de la inversión extranjera, la inversión de Estados Unidos en México significa casi dos terceras partes del total de inversión extranjera en México, el resto es preponderantemente inversión europea y canadiense.

Por lo que respecta al tipo de inversión extranjera, cabe señalar que ésta se dirige principalmente hacia el sector secundario o industrial (62 por ciento), al sector servicios (30 por ciento) y al sector comercio (7 por ciento); el resto se dirige a minería y agricultura, aunque en montos muy reducidos. Las exportaciones mexicanas siguen una tendencia similar a la dirección que toma la inversión extranjera, es decir, se han concentrado más en el sector secundario. Sin embargo, esta tendencia es más reciente y diferente a lo acontecido en la década de los años ochenta, ya

que durante esa época el impulso a las exportaciones lo dieron las exportaciones petroleras, mientras que en la década de los años noventa las exportaciones no petroleras—industria manufacturera, agricultura y servicios—son las que determinan los volúmenes de exportación total, con un 70 por ciento aproximadamente; de cualquier manera, las petroleras tienen una importancia fundamental, ya que contribuyen con el restante 30 por ciento.

En este sentido, la contribución del sector agrícola es de entre 10 y 12 por ciento de las exportaciones totales, el sector ganadero participa con el 2 por ciento, mientras que la industria manufacturera aporta a las exportaciones el 60 por ciento, aproximadamente. Ésta última se basa en las ramas automotriz y de maquinaria y equipos especiales para la industria; de este modo, el restante 28 por ciento es la participación del sector petrolero en las exportaciones, que en la década pasada llegó a representar hasta el 80 por ciento del total. En este sentido, México se convirtió de una década a otra de monoexportador a biexportador, basándose en el petróleo y la industria automotriz.

En 1990 el ingreso per cápita anual de México ascendió a 2 938 dólares, mientras que el de Estados Unidos fue de 21 692 dólares. Por su parte, el salario mínimo, para esas mismas fechas, era de aproximadamente 3.90 dólares diarios para México, mientras que el de Estados Unidos se estima en unos 32 dólares por día. Esto, sin embargo, no significa que la totalidad de los obreros mexicanos reciban ese salario, sino que es el mínimo que establece la Comisión Nacional de Salarios Mí-

nimos para ser tomado como referencia, ya que el ingreso medio de la clase trabajadora es superior; además, los trabajadores no erogan de su salario gastos por conceptos de salud ni de educación de sus hijos, la cual es pagada por el gobierno.

Desempeño macroeconómico

En el plano macroeconómico, durante el periodo presidencial de Salinas de Gortari (1988-1994) el producto interno bruto de México (PIB), creció a una tasa promedio de 2.7 por ciento. La inflación fue controlada parcialmente, ya que se pasó de más del 50 por ciento en 1988 a una inflación de un dígito en 1993 y 1994. Sin embargo, la caída del poder adquisitivo entre 1988 y 1993 alcanzó el 67 por ciento, al tiempo que el déficit comercial y de cuenta corriente siguió creciendo y llegó a 25 mil millones de dólares en 1994. Este último factor, aunado a presiones financieras del exterior (exceso de bonos del gobierno pagaderos en dólares, los llamados tesobonos) y a la sobrevaluación del peso, llevaron a la decisión del nuevo gobierno mexicano de devaluar la moneda en diciembre de 1994.

Este hecho marcó, sin duda, una crisis para la economía: al final de 1995 la deuda externa sumó 158 mil 300 millones de dólares; en un año el PIB cayó 7 por ciento, la deuda creció 16 por ciento y la inflación 45 por ciento (Vilas, 1996:24). Todo esto ha llevado al gobierno a adoptar medidas contractivas de la demanda agregada como parte de un programa concertado de reestructuración económica, las cuales forzosamente afectarán al comercio exterior del país.

Resultados del comercio exterior de México en el primer año del TLC

Durante 1994, primer año de vigencia del TLC, México continuó con un déficit en su balanza comercial con Estados Unidos y Canadá, el cual comenzó en 1989. Éste, en 1994, se incrementó 73.17 por ciento con respecto al saldo negativo de 1993, ya que pasó de 3 045.43 millones de dólares a 5 274.08 millones, según señala un reporte sobre el comercio exterior elaborado por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) con información de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y del Banco de México. Por lo que respecta al comercio de México con Estados Unidos, el saldo negativo de la balanza comercial con ese país, que persiste desde 1989, se incrementó 50.23 por ciento en 1994 respecto a 1993, al ubicarse en 5 143.38 millones de dólares, contra un déficit comercial de 3 423.61 millones de dólares en 1993. México compró a Estados Unidos mercancías por 53 037.6 millones de dólares en 1994, de los cuales 43 516.6 millones correspondieron a bienes de uso intermedio, 7 513 millones a bienes de capital y 6 007.2 a bienes de consumo.

En suma, durante 1994 las ventas externas de manufacturas superaron los 50 mil millones de dólares, 21 por ciento más que en 1993. De este modo, las exportaciones manufactureras a Estados Unidos sumaron 41 mil millones de dólares, un crecimiento de 28.5 por ciento respecto a 1993. Sin embargo, el saldo comercial favorable en 1995 se debió más a la caída vertical de las importaciones, encarecidas por la devalua-

ción y por su estímulo a las ventas externas, aunque el elevado coeficiente de importaciones en la producción de exportables (0.46) limita severamente el efecto reactivador del nuevo tipo de cambio (Vilas, 1996: 24).

Nuevo México ante el TLC

Datos demográficos

Según datos del censo de 1990, Nuevo México cuenta con una población de 1 515 069 habitantes, de los cuales 715 mil conforman la población económicamente activa (Lorey, 1993). El sector servicios abarca casi la totalidad del empleo, con un 72.8 por ciento, mientras que el sector primario ocupa un 13.8 por ciento y el secundario el restante 13.4 por ciento.

Dentro del estado, el condado de Bernalillo alberga a una tercera parte de la población (509 104 personas), y la ciudad de Albuquerque es la más poblada, con 384 736 habitantes en su área metropolitana. La ciudad de Las Cruces está ganando importancia comercial, no sólo como la segunda ciudad más poblada (62 126 personas), sino también por su cercanía a la franja fronteriza, a la apertura del puerto de entrada en Santa Teresa y a una propuesta -actualmente bajo consideración- para otro puerto en Sunland Park, por lo que se podría convertir en la principal ciudad en cuanto al comercio con México. Según estimados de la *Oficina de Negocios e Investigación Económica* de la Universidad de Nuevo México, para el año 2000 el estado tendrá 1 753 995 habitantes y el condado de Bernalillo 579 316, pues su tasa de crecimiento demográfico es de 13 por ciento.

Respecto a la composición étnica de la población, es importante destacar que según datos de la Oficina del Censo el 38.2 de la población es de origen hispano (de diversos lugares), mientras que los anglosajones son el 37.4 por ciento y los indígenas norteamericanos el 8.9 por ciento. Por este motivo puede decirse que Nuevo México es uno de los estados con mayor diversidad cultural, misma que se explica por sus antecedentes históricos.

Antecedentes económicos

En general, durante la última década ha sido estable el crecimiento del empleo y de los salarios en Nuevo México; de esta manera, no se ha visto impulsado por el crecimiento de la economía de Estados Unidos, pero tampoco ha caído a causa de las recesiones. El empleo no agrícola, que a inicios de los años ochenta creció a una tasa anual de casi 3 por ciento, bajó un poco en los años siguientes, pero a partir de 1988 ha mantenido un crecimiento constante, en parte debido al crecimiento de los sectores manufactureros y servicios y a la mejor dinámica del comercio. Sin embargo, el ingreso personal y el empleo todavía muestran una dependencia de los sectores de energía y minero y, en los últimos años, del sector construcción. Por ello, una baja en estos sectores se refleja en un decremento en el ingreso personal y en el empleo. Sin embargo, los pronósticos apuntan a que el crecimiento del empleo dependerá básicamente de los sectores servicios, comercio y manufacturas.

Para 1990 el empleo total no agrícola según el Departamento del Trabajo de Nuevo México, fue de

575 300 personas, en donde el sector que más contribuyó al empleo fue el gobierno con 149 100 plazas, es decir, el 25.91 por ciento, seguido por los servicios, con 146 200 (25.41 por ciento), el comercio con 136 900 (23.79 por ciento), las manufacturas con 43 100 (7.49 por ciento), la construcción con 29 700 (5.16 por ciento), transporte con 28 770 (5 por ciento) y minería con 15 600 (2.71 por ciento). Los principales generadores de empleo e ingreso son el gobierno, los servicios, el comercio, las industrias de tecnología avanzada (especialmente los laboratorios Sandía y Los Álamos), el turismo, la energía y, la agricultura, junto con la agroindustria y las manufacturas.

La economía de Nuevo México ha mostrado una dinámica positiva durante los últimos años, y de hecho enfrentó positivamente la recesión nacional de inicios de los años noventa, ya que en ese periodo la economía estatal logró un crecimiento modesto en el empleo. Actualmente la economía disfruta de una fuerte recuperación con crecimiento del producto y del empleo a tasas que están por encima de las del promedio nacional. En tal sentido, según el Departamento de Comercio, el crecimiento del empleo no agrícola creció 2.7 por ciento en 1992 y 3.7 por ciento en 1993, mientras que para 1994 varios estudios de la Universidad de Nuevo México han calculado un crecimiento de aproximadamente 4 por ciento.

El ingreso per cápita, por su parte, creció 7 por ciento en 1992 y 7.6 por ciento en 1993; y se estima que creció 7.6 por ciento en 1994. Sin embargo, sigue siendo uno de los ingresos per cápita más bajos ya que ocupa el lugar 46 entre los 50 esta-

dos. En 1990 su ingreso per cápita fue de 14 288 dólares, mientras que Connecticut fue el más alto con 25 484 en ese mismo año, Utah el más bajo con 13 993, y el promedio nacional fue de 18 685 dólares.

En cuanto a los sectores económicos, los sectores manufacturero y minero perdieron dinamismo en 1992, pero en 1993 y 1994 consiguieron un importante repunte económico; sin embargo, cabe mencionar que los sectores de comunicaciones, transportes y servicios públicos mostraron un crecimiento menos dinámico. Uno de los sectores que impulsan a la economía del estado es el de la construcción, ya que ha tenido una dinámica bastante elevada y se ha visto muy favorecido por un proyecto de ampliación de la planta de la compañía Intel en la ciudad de Albuquerque.

También es pertinente señalar la baja participación del sector manufacturero en la economía de Nuevo México que, a diferencia del promedio de Estados Unidos, donde ocupa un 15 por ciento del empleo total, en Nuevo México sólo emplea al 7.5 por ciento, es decir, la mitad. Entre los factores a los que se atribuye lo anterior se encuentran la falta de personal capacitado y la ausencia de un mercado interno desarrollado, así como cierta falta de competitividad en cuestión de calidad.

Resultados del comercio entre Nuevo México y México durante el primer año del TLC

El de 1994 es importante no sólo para el comercio en conjunto de Estados Unidos, sino específicamente para el comercio del estado de Nuevo México, ya que es precisamente

el año en que entra en vigor el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, México y Canadá. En este sentido, los recientes resultados de comercio exterior del estado parecen indicar que dicho acuerdo traerá una importante expansión –al menos en el mediano plazo– de las exportaciones de Nuevo México hacia México y todo el mundo.

Si se toma como referencia el año de 1989, se puede observar que las exportaciones de Nuevo México a todo el mundo tuvieron un crecimiento dinámico pues pasaron de 213 660 166 dólares en 1989 a 569 771 372 en 1994. Esta cifra representa una tasa de crecimiento medio anual de 21.67 por ciento para ese periodo, significativamente alto si se considera que la dinámica del comercio mundial ha declinado en los últimos años debido, entre otras causas, a la formación de grandes bloques comerciales, a la baja actividad económica mundial y, en especial, a la recesión por la que atravesó Estados Unidos durante los primeros años de dicho periodo.

En lo que se refiere a las exportaciones de Nuevo México a México, se puede apreciar que durante el mismo periodo (1989-1994) éstas aceleraron su crecimiento incluso más que las exportaciones al resto del mundo, ya que tuvieron una tasa media anual de crecimiento de 47.76 por ciento, significativamente superior al 21.6 por ciento en su comercio con todo el mundo. Lo anterior significa que las exportaciones a México detonaron el crecimiento de exportaciones al resto del mundo. En este sentido, cabe señalar, que las exportaciones a México en 1994 representaron el 17.9 por ciento del total exportado por

Nuevo México a todo el mundo, con un monto que alcanzó 101 999 454 dólares; mientras que en 1989 el monto fue de 14 479 189, un 6.7 por ciento del total exportado.

Estas altas tasas de crecimiento medio anual de las exportaciones de Nuevo México a México ubicaron en 1994 a México como el principal mercado de exportación para Nuevo México, tanto en montos nominales totales como en participación porcentual del total (17.9 por ciento), seguido por Japón, que compró el 13.57 por ciento de las exportaciones del estado, y Corea, con el 12.21 por ciento. Antes México figuraba sólo entre los primeros seis mercados de exportación de Nuevo México, pero no se había consolidado como el más importante; de hecho cinco años atrás, es decir en 1989, se ubicaba en la sexta posición con el 6.77 por ciento, mientras que el Reino Unido era el principal mercado, con el 19.68 por ciento del total de las exportaciones del estado. Lo anterior indica el impacto favorable de corto plazo que han tenido tanto la apertura comercial mexicana como el TLC en las exportaciones de Nuevo México, sin considerar otros factores ajenos al TLC.

En lo que se refiere a las exportaciones por sector económico de origen hacia México, hubo un cambio muy importante entre 1989 y 1994. Así, en 1989 el sector clasificado como otros, que incluye exportaciones de químicos, petróleo e industrias relacionadas y productos de plástico, fue el que tuvo la mayor participación porcentual en las exportaciones hacia México, con el 47.26 por ciento del total de ese año, mientras que el sector agrario fue el segundo, con el 18.71 por ciento, y

el de equipo y alta tecnología se ubicó en tercer lugar, con 14.20 por ciento.

Sin embargo, para 1994 la situación cambió drásticamente; el sector de equipo y alta tecnología fue con mucho el sector de mayor peso porcentual en las exportaciones de Nuevo México a México, ya que contribuyó con 43.52 por ciento de las exportaciones totales a México, dejando en segundo lugar al sector de otros con una participación de 22.36 por ciento y a la agricultura en tercero con un 9.64 por ciento. Lo anterior obedece básicamente a que la dinámica de crecimiento para el periodo 1989-1994 del sector de equipo y alta tecnología fue de 84.72 por ciento, superior a la dinámica promedio anual de los otros dos sectores (27.22 y 29.41 por ciento, respectivamente).

La dinámica anual del sector minería fue la más elevada de todos los sectores económicos para dicho periodo (111.31 por ciento). Ello ubicó a ese sector, en 1994, como el tercero en importancia en las exportaciones totales a México con una participación del 20.71 por ciento, mientras que en 1989 participaba sólo con el 3.46 por ciento. Este hecho muestra las grandes potencialidades que tiene este sector, junto con el de equipo y alta tecnología y otros, bajo la perspectiva del TLC.

Posibles áreas de impacto del TLC en Nuevo México

Predecir el futuro resulta difícil, pero a partir de los anteriores resultados podría pensarse que las áreas en las que puede resultar beneficiado el estado de Nuevo México, con las ventajas que proporcionan el TLC

con México están sobre todo el sector manufacturero (equipo y alta tecnología), asociadas básicamente con las industrias de equipo de cómputo y sus componentes, maquinaria comercial e industrial y equipos y componentes electrónicos. Esto porque, como se señaló antes, es el sector que tuvo el segundo crecimiento más alto (84.72 por ciento), así como la participación porcentual más alta, sobre todo en 1994 (primer año de vigencia del TLC), cuando alcanzó el 43.35 por ciento del total exportado a México.

El siguiente sector con buenas posibilidades de competir es el clasificado como otros, que comprende productos químicos, ropa, productos plásticos, caucho, textiles, muebles, de publicidad e impresión y refinación de petróleo, entre otros. Dentro de este sector, el subsector de químicos es el que muestra las mejores potencialidades de exportación, ya que contribuye en las exportaciones de este sector con porcentajes mayores al 50 por ciento desde 1989 hasta 1994, cuando alcanza el 55.71 por ciento. También en 1994, dentro del mismo sector, adquiere especial importancia el subsector de ropa, pues participa con el 30.27 por ciento del total exportado, es decir, sólo después de la participación del subsector de químicos.

Finalmente, dentro del ámbito de esta investigación, el sector de minería, que incluye a empresas relacionadas con la extracción de petróleo y gas, así como de metales y minerales no metálicos, es el tercer sector que ofrece buenas posibilidades de expansión porque, como se señaló anteriormente, fue el sector que tuvo el crecimiento medio anual

más alto de todos los sectores, mientras que su participación en las exportaciones totales del estado se incrementaron de 3.46 por ciento en 1989 a 20.71 por ciento, convirtiéndose así en el tercer sector más importante. Cabe señalar que, dentro de este sector, el subsector más importante es el de extracción de gas y petróleo, que en 1994, bajo el TLC, cubrió el 99.95 por ciento de las exportaciones totales de este subsector.

Por lo que respecta a otros sectores no cubiertos en esta investigación, hay buenas posibilidades de comercio con México en el sector servicios, que incluye a la banca, compañías de seguros, empresas de servicios de telecomunicaciones, servicios de transportación y embarque, centros de distribución, y servicios de construcción, entre otros. Así, el crecimiento comercial propiciado por el TLC en tales sectores pudiera ser más alto que en los sectores agrícola, de madera y sus derivados, de equipos de transporte e industrias del metal; ello con base en los resultados comerciales obtenidos desde 1989 hasta fines de 1994. Geográficamente se esperaría que este crecimiento en el comercio impactará sobre todo a la región sureste del estado.

Así, Nuevo México se ha beneficiado significativamente con el acuerdo de libre comercio con Canadá en 1989 y con el inicio de la liberalización de importaciones de México en 1983 -acelerada desde 1985- y hasta 1994, bajo los acuerdos del TLC. Las exportaciones de Nuevo México a México se han incrementado a una tasa media anual de 47.76 por ciento desde esas fechas, por lo que se espera que el acuerdo de libre

comercio con México incremente aún más la capacidad de comercial del estado.

Una estimación de la revista *New Mexico Business Monthly* prevé un incremento de exportación total a México de 14.5 millones en 1989 y 77 millones en 1993 y 102.0 millones en 1994. Es difícil estimar el impacto global, en parte porque se exportan a México muchos productos intermedios a través de otros estados en productos terminados; lo mismo sucede con el gas natural que se produce en Nuevo México, el cual es transportado a Texas, y de allí exportado. Otra dificultad es que el estado no ha establecido bases de datos relacionadas específicamente con el TLC.

Conclusiones

Con el objetivo de conocer los resultados de la evolución del comercio entre México y Nuevo México, y en el entendido de que el periodo de análisis quizá no es suficiente para proyectar las nuevas formas del patrón de comercio exterior que habrá de seguirse en adelante, se ha logrado analizar los hechos presentes que tendrán consecuencias futuras.

En ese sentido, un efecto sustancial que parece acercarse a las operaciones previas y durante el primer año de TLC es el incremento en las exportaciones de Nuevo México a México a un ritmo elevado (47.16 por ciento), sobre todo de manufacturas y minería. Sin embargo, estos resultados, aunque positivos y alentadores, deben de tomarse con cautela, ya que no hay que olvidar que el comercio exterior entre dos naciones no depende sólo de la com-

petitividad y productividad, sino también de factores exógenos a las potencialidades de una región, como es la política económica y la evolución de la economía del socio comercial.

El ritmo de importaciones y exportaciones de un país depende fundamentalmente de tres factores: 1) el tipo de cambio de la moneda; 2) la evolución económica del país (crecimiento económico), y 3) la competitividad. En este sentido, en los últimos tres años la moneda de México había estado sobrevaluada, lo cual hacía las importaciones más baratas, a la vez que encarecía las exportaciones. Además, el país estaba experimentando altas tasas de crecimiento en su economía, lo cual estimulaba las importaciones (al crecer una economía, se motiva el crecimiento de la demanda agregada, lo cual estimula el crecimiento del consumo y la inversión y por lo tanto crecen las necesidades de insumos y bienes de capital para cubrir la demanda interna). Respecto a la competitividad, México está aún en proceso de formación en muchos sectores, los cuales no están aún en condiciones de competir con la industria extranjera (por ejemplo, en cuanto a nivel tecnológico, o a la calidad del producto final). Este hecho favorece la entrada de productos importados, debido al manejo más eficiente de economías de escala.

Esos factores también coincidieron para generar una alta tasa de crecimiento de las exportaciones de Nuevo México a México durante el periodo 1989-1994. Sin embargo, a partir de la reciente devaluación de la moneda mexicana esas condiciones han cambiado. Las posibi-

lidades comerciales que se contemplaban tendrán que esperar por lo menos hasta que se alcance la estabilidad macroeconómica en México. Los desajustes se deben a los efectos de la devaluación, que encarece las importaciones y abarata las exportaciones, y a la contracción de la economía, que busca disminuir la demanda. Así, disminuye drásticamente el consumo y, por lo tanto, los insumos, lo cual traerá como consecuencia una segura caída de las exportaciones de Nuevo México a México y quizá un eventual incremento de importaciones provenientes de México, dado que por el efecto de la devaluación éstas se abaratan. Lo anterior sucederá muy probablemente durante 1996; se espera que el shock devaluatorio tenga una duración aproximada de dos años, aunque la transición hacia una estabilidad más duradera pudiera tardar quizá más de tres años.

Un acuerdo comercial como el TLC debería tener ciertas ventajas para las naciones y regiones asociadas, por ejemplo el estímulo a la industria mediante: 1) la obtención de insumos baratos; 2) reciprocidad en concesiones comerciales; 3) el logro de mayor productividad y eficiencia; 4) mayor competencia; 5) mayor utilización de tecnologías de punta, y 6) la construcción de una infraestructura comercial ampliada. En general, el tratado comercial debería permitir una especialización que conduzca a la mejor explotación de las ventajas comparativas.

Sin embargo, la obtención de esas ventajas también presupone costos y dificultades. El instrumentar un programa de libre comercio que busque crear condiciones formales equitativas en los sectores económicos de

los países asociados, tendría impactos diferenciales en los sectores que conformen el acuerdo. Ello se reflejaría, por ejemplo, en las empresas viejas y nuevas, competitivas y no competitivas, y en sus diferencias productivas y tecnológicas (es decir, sus heterogeneidades). Se pueden percibir resultados desiguales en las posibilidades de producción y exportación, particularmente entre aquellas empresas que no centran sus productos en los mercados de exportación. Guerra Fort (1996) señala que "la apertura por sí sola no crea competitividad en las empresas sino que se requieren otras medidas para que la apertura sea acompañada con revoluciones microeconómicas." a fin de que "las empresas puedan manejar una estructura de costos a escala, capaciten fuerza de trabajo e innoven tecnología que les genere potencialidades de exportar mercancías con valor agregado en el mercado exterior".

Lo anterior implica ciertas políticas sectoriales y empresariales, comenzando con mayor atención a los impactos diferenciales sobre las pequeñas y microempresas, ya que sólo la gran empresa en México ha tenido "la capacidad, dado su nivel de manejo de capital y de inversión, de poder competir con otros mercados." Si estas políticas no son llevadas a cabo o no son tratadas eficientemente, se puede desembocar —como ya se ha visto— en el cierre de empresas y que ante sus escasas o nulas posibilidades de competir con los factores productivos externos —trabajo, capital, tecnología, competitividad, etcétera— se pueden ver obligadas a cerrar o a convertirse en maquiladoras, importadoras o comercializadoras. Estos efectos se agu-

dizarán si no se crean las condiciones equitativas para cada sector.

El impacto económico a nivel regional e intrasectorial es una responsabilidad gubernamental y, por ende, de los administradores públicos, ya que son ellos los que toman las pertinentes decisiones económicas, políticas y comerciales que repercutirán en la vida económica de la región, el estado o la nación en la que actúen. En este sentido, el TLC también tiene un impacto importante en el sector público, pues además de que corresponde al gobierno resolver los problemas de distribución, producción y por tanto de empleo al interior de un estado o nación, debe considerar el aumento en los gastos de inversión, en la ampliación de infraestructura y la protección de los sectores que resulten afectados. Además, será responsable de alentar la inversión para evitar su desplazamiento a otros países, y principal temor de los opositores al TLC.

En el aspecto del empleo, si se ocasiona el cierre de empresas, es responsabilidad del sector público la reubicación de los desempleados, la creación de mecanismos de capacitación —para integrarlos a otras actividades—, la utilización de los recursos gubernamentales para el seguro del desempleo. Esto también incide en el sector público en el sentido de que se incrementarían los gastos sociales y de protección a los afectados.

Como se ve, los impactos del TLC en el sector público son directos, es decir, por medio de la ejecución de políticas y de administración financiera, ya que en sí no afectan directamente a los servidores públicos. El TLC no reem-

plaza, cambia o elimina funciones del gobierno ni de los servicios públicos, ni abre a la competencia externa a su fuerza laboral (Yerxa, 1993).

Las siguientes observaciones y recomendaciones tienen que ver con el rumbo que debiera tomar el sector público, hacia dónde debiera reorientar las políticas públicas, económicas y comerciales, y hacia quién se deberían dirigir dichas políticas:

1) Las políticas públicas de cualquier índole debieran reorientarse a satisfacer las necesidades fundamentales y legítimas de las poblaciones que viven en condiciones marginales, pues son las que no pueden esperar que un tratado rinda resultados a cinco, diez o quince años. La situación de Chiapas sugiere que los resultados tienen que ser transmitidos de modo palpable y rápido, sobre todo hacia aquellas regiones que tienen niveles de pobreza extremos.

2) En este contexto, la política económica debiera de reorientarse a los intereses particulares de cada área geográfica tanto nacional como regional ya que, como se señaló antes, las diferencias que existen entre regiones y sectores aun al interior de un país o un estado, hacen que los impactos de un acuerdo

perjudiquen a algunos y beneficien a otros, sin que exista una proporcionalidad entre estos efectos.

3) Lo anterior sugiere que la política comercial debiera sustentarse en: a) incentivar el progreso industrial, por medio de la protección a las ramas o áreas que no estén aun en posibilidades de competir con el exterior, ya que para que el comercio se desarrolle se hace necesario un alto grado de desarrollo industrial, y políticas claras y consistentes para alcanzar ese fin; b) estimular la productividad de las empresas por medio de la capacitación continua, la investigación y divulgación científica y el financiamiento adecuado. Para esto último se necesitaría canalizar recursos financieros a las empresas de reciente creación, sobre todo la pequeña y microempresa, y dar las facilidades correspondientes a las de mayor experiencia y capacidad comercial, con base en una política integral; c) estimular el comercio interregional, sin caer en la dependencia económica o comercial. En el caso actual, esta dependencia podría manifestarse tanto del lado del estado de Nuevo México como de la nación mexicana o de sus regiones vecinas, y d) hacer competitiva a la industria por medio de la negociación de acuerdos comerciales



equitativos, con diferentes regiones del mundo, en donde se negocie de acuerdo con las particularidades y ventajas de cada sector.

Estas recomendaciones presuponen que los países y estados que participan significativamente en TLC deben establecer indicadores del impacto continuo de este tratado comercial. Por medio de pasos como éstos se podrían sostener –y demostrar más fácilmente– los logros del Tratado de Libre Comercio y hacer de él un mecanismo positivo de interacción económica y comercial. No cabe duda de que, hasta el momento, el tratado sí ha beneficiado al estado de Nuevo México, y que su interés se encuentra en promover esta relación bilateral y regional. Un beneficio intangible de TLC ha sido que el estado es más consciente del comercio exterior, y reconoce las posibilidades de diversificarse en esa dirección, sobre todo considerando que su dependencia de subsidios federales y del turismo puede ser excesiva.

Como estado fronterizo, Nuevo México tiene, y debe aprovechar, su ventaja relativa sobre otros estados. El TLC ha mejorado la posición exportadora de Nuevo México, lo que le puede conducir a un nuevo papel exportador respecto, entre otros mercados, a los de Asia y Europa. Se requeriría una verdadera apreciación del potencial de sus relaciones con México para hacer realidad estas posibilidades. También se necesitan resultados equitativos, es decir, que los beneficios del tratado comercial sean para ambos lados de la frontera, como lo prevén las teorías del libre mercado y del comercio internacional.

El Tratado de Libre Comercio se basa, aparentemente, en fuentes teóricas –como la teoría neoclásica del comercio internacional– e ideológicas –variantes del neoliberalismo– que proyectan grandes beneficios mutuos –o sinergias– para los países asociados. Sin embargo, el supuesto autoequilibrio –homeostasis– entre empleo, remuneraciones, precios, inversión y utilización (productividad o eficiencia relativa) de los factores de una economía no coincide con las complejidades y dificultades que se presentan en la realidad. Aunque el presente trabajo no es un estudio teórico y se ha limitado geográficamente, cabe señalar que cambios sustanciales y súbitos en el comercio exterior pueden desplazar las posibilidades de producción e inversión, desequilibrar el progreso técnico y económico y distorsionar los términos de intercambio de cualquier país o región, por lo menos en el corto plazo. Estas inquietudes, y el papel adecuado de la política pública en ese contexto, podrían sugerir futuras vías de investigación respecto a la evaluación de los efectos del TLC.

Nota

Los autores reiteran su reconocimiento al Centro de Estudios Regionales de la Universidad de Nuevo México, y al Dr. José A. Rivera, por su apoyo a la investigación realizada en Albuquerque durante el año académico 1994-1995, del cual resultó el presente estudio.

Bibliografía

Banco de México. *México: principales productos de exportación e impor-*

tación en el comercio con los Estados Unidos. Banco de México 1992

- Border Research Institute. *The North American Free Trade Agreement as it relates to New Mexico.* New Mexico State University, Las Cruces, 1992
- Bureau of Business and Economic Research, *Dapro population projections 1990-2020.* University of New Mexico Albuquerque, 1991
- Guerra Fort, Oscar entrevista en "México. de la gran ilusión al desencanto", *Avance Económico: Revista Económica, Financiera y Empresarial* vol 16, núm 185, p 34
- Lorey, D. *United States - Mexico border statistics since 1900: 1990 update.* University of California, Los Angeles, 1993
- New Mexico Business Monthly, *Current Economic Report.* vol. 16, núm 4, 1995
- New Mexico Labor Report *Economic Research and Analysis Report.* vol 20, 1991.
- New Mexico Trade Division, *New Mexico Export Trade Summary 1994,* New Mexico Trade Division, Santa Fe, 1995.
- New Mexico Trade Division, *Export Recap 90,* New Mexico Trade Division, Santa Fe 1990
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público, *Opportunity in Mexico: a small business guide.* México, 1994
- U.S. Department of Commerce, Bureau of Census, *Census tape.* pp 94-171
- U.S. Department of Commerce, *U.S. exports to Mexico: a state by state overview, 1987-1992.* Washington, 1993
- U.S. Department of Commerce, *U.S. foreign highlights, 1993.* Washington, 1994.
- U.S. International Trade Commission *The likely impact on the United States of a Free Trade Agreement with Mexico,* USITC, publication 2353, 1991
- Vilas, C. M., «La crisis mexicana. un año después» *Proceso Económico.* vol 13, núm 142, 1996, pp. 24-32.
- Yerxa, R., *The impact of TLC on the public sector* (Hearing, Committee on Government Operations), Washington, 1993.