



Estados Unidos, motor de la economía mexicana

Descripción

La firma de México del Tratado de Libre Comercio del Atlántico Norte (TLCAN) con Canadá y EE UU supone un antes y un después en la economía del país latinoamericano. Si la vinculación territorial con el país vecino ya tenía un peso considerable en la economía mexicana, la creación de un área exenta del pago de aranceles supone una casi perfecta sincronía en el ritmo de crecimiento de ambos países. Sin embargo, en las relaciones comerciales México-Estados Unidos, la interacción entre las dos economías pesa más de un lado que de otro y México, en los últimos seis años, experimenta un cambio fundamental tanto en su composición social, como en las características de su mercado laboral, la distribución de la renta, la especialización productiva, su desarrollo urbanístico y rural, etc.

ANTE S Y DESPUÉS DEL TLCAN

Como ilustran los primeros indicadores de la tabla 1, México está fuertemente ligado a EE UU, toda su economía tiene una fortísima dependencia con el ritmo de su vecino del norte. La producción manufacturera mexicana está prácticamente supeditada a la estadounidense. Las ventas al exterior experimentan un incremento espectacular en el que hay que distinguir dos factores:

- El capital extranjero que llega a México muestra predilección por la industria manufacturera.
- De entre los diez productos más vendidos por México a los EE UU, al menos siete son también los más comprados. Es decir, existe una fuerte concentración de la inversión en empresas «maquiladoras» (ensambladores o de refino de productos antes de su venta final).

Es imprescindible tener en cuenta la importancia del empleo en empresas extranjeras, en el caso de la industria manufacturera mexicana: casi el 40% de él se registra en empresas de capital foráneo. En la actualidad, México copa más del 11% del mercado estadounidense en aquellos productos que vende a este país y que, fundamentalmente, son máquinas y aparatos eléctricos, vehículos, reactores nucleares, combustibles, aparatos ópticos, prendas de vestir, muebles y legumbres. Esta cifra es prácticamente el doble de la que se registraba en 1991 (6,3%).

Tabla 1 ANTES Y DESPUÉS DEL TLCAN

	ANTES TLCAN	DESPUÉS TLCAN
Correlación en cto. del PIB con EE UU	0,23	0,7
Correlación en el ritmo de la prod. industrial	0,28	0,69
Exportaciones a EE UU	82,7%	88,5%
% Cto 1993 – 2001	228%	
Importaciones de EE UU	69,0%	73,0%
% Cto 1993 - 2001	151%	
Cuota sobre el mercado estadounidense	6,3%	11,3%
Inv. directa de EE UU (mill. dólares quinquenio)	132,6	608,1
% empleos en empresas americanas	11%	22%
Riesgo soberano (EMBI JP Morgan)	989	263
Peso de las exportaciones s/ PIB	15%	30%
Tasa de apertura (EXP+IMP / PIB)*100	33%	59%

Dicha situación ha dado lugar a una duplicación del peso de las exportaciones sobre el crecimiento nacional: si en 1993 ocupaban un 15% del PIB, en la actualidad superan el 30%. Es cierto que, durante el mismo período, se han producido importantes acuerdos de libre comercio con otros países, que suponen un enorme esfuerzo por diversificar el riesgo asumido por la región, aunque las magnitudes comerciales con lo que podríamos llamar la «Red de Acuerdos Preferenciales de México» no alcanza ni el 6% de sus transacciones exteriores. Aún así, es interesante señalar la intensa actividad gubernativa en el sentido expuesto, que ha dado lugar a acuerdos con Chile (1992); el mencionado con EE UU y Canadá (TLCAN, 1994); Colombia, Costa Rica, Venezuela y Bolivia (1995); y Nicaragua (1998). En la actualidad se negocia un tratado con la Unión Económica y Monetaria.

La situación actual permite a México acceder a un mercado potencial de más de 850 millones de personas en condiciones ventajosas respecto al resto del mundo, lo que le ayuda a hacer frente a sus principales competidores: China e India, por los bajos costes de su mano de obra, y Corea del Sur y Taiwán, por su alto desarrollo tecnológico.

Como no podía ser de otro modo, la principal ventaja de México respecto a EE UU se centra en sus relativamente baratos costes de mano de obra. Ello ha impulsado una fortísima deslocalización industrial, pues gran número de empresas estadounidenses han trasladado sus plantas productivas y, sobre todo, las de ensamblaje, a su socio comercial del sur. Con ello, las fases de la producción intensivas en trabajo humano se realizan a unos costes exponencialmente más baratos que antes. La situación es todavía más beneficiosa para EE UU desde la devaluación de 1995: un empleado no cualificado mexicano tiene un coste para el empresario americano cuatro veces inferior a un empleado del mismo tipo residente al otro lado de la frontera.

Fruto de esta ventaja comparativa en costes salariales, a partir de la firma del TLCAN, el promedio anual de Inversión Directa Exterior captada por México se ha triplicado con mucho.

INVERSIÓN DIRECTA EXTERIOR EN MÉXICO

Podríamos decir que las relaciones económicas de México con EE UU han tenido un doble efecto

para la economía mexicana. En primer lugar, la distribución geográfica del empleo de las empresas participadas por capital extranjero, principalmente estadounidense (86,4% del total), se agrupan de forma clara y lógica en torno a la frontera compartida con este país. En determinados Estados norteños (Chihuahua, Sonora, etc.), casi la mitad de la población está empleada en empresas que o bien son propiedad o bien están altamente participadas por compañías estadounidenses. Quizá la zona menos influida por esta colonización empresarial sea la costa atlántica y la de la península del Yucatán, donde el porcentaje de empleo de estas empresas foráneas sobre el total está más cercano al 10%.

En segundo lugar, los ingresos percibidos por los mexicanos empleados en empresas participadas por capital extranjero son un 50% superiores a los del resto de las empresas del país. Es relevante señalar que el 22% del empleo formal se encuentra en empresas de capital extranjero (8 puntos porcentuales más que en 1993). Éstas acumulaba una población empleada de más de 2.700.000 personas en 2000.



En definitiva, la situación después de la firma del TLCAN estaría agravando las desigualdades regionales, hecho que exigiría una firme apuesta por parte del Gobierno para corregirlas y así poder evitar la potencial y progresiva desertización del sur del país, además de no generar una sociedad dual.

En otro orden de cosas, el país vive un momento especialmente mejorado en cuanto a su estabilidad macroeconómica y el grado de confianza que transmite al inversor internacional. Resulta relevante en esta materia cómo ha descendido el sobrecoste de financiación que se exigía como «riesgo soberano»: si por un título a pagar en dólares antes se exigían casi diez puntos de interés más a un mexicano que a un estadounidense, hoy esta diferencia es de tan sólo dos puntos y medio.

A pesar de algunos de los inconvenientes señalados, cabe apuntar que el saldo del acuerdo comercial es positivo para la economía mexicana, pues ha generado una riqueza importante en el país. Es verdad que ésta no es homogénea en todo el territorio ni cabe medirla en términos absolutos, pues gran parte de ella revierte únicamente en los procesos finales de productos estadounidenses, de cuyo valor añadido México es sólo parcialmente responsable. Pero la situación saneada y la credibilidad internacional de la que goza el país en la actualidad permite la llegada de capitales a la industria nacional a precios aceptables, de los que dependen planes de negocio sostenibles en el medio y largo

plazo y, lo que es importante, sin el aumento del problema crónico de los países latinoamericanos: la fortísima carga de la deuda externa.

Fecha de creación

30/05/2002

Autor

Rafael Del Arce

Nuevarevista.net