

## **ESTADOS UNIDOS, MOTOR DE LA ECONOMÍA MEJICANA**

Publicado en "Nueva Revista", mayo-junio 2002

Dr. Rafael de Arce  
Profesor Econometría UAM

Responsable de Análisis Centro de Estudios Latinoamericanos

La firma por Méjico del Tratado de Libre Comercio del Atlántico Norte (TLCAN) con Canadá y EE.UU. supone un antes y un después en la economía de este país latinoamericano y, si la vinculación territorial ya tenía un peso considerable en la economía mejicana, la creación de un área exenta del pago de aranceles supone una casi perfecta sincronía en el ritmo de crecimiento de ambos países. Por supuesto, esta situación se puede expandir a otros muchos contextos y cabría asimilar a este caso la expresión "cuando uno se casa con su mujer, al tiempo se casa con su familia, sus amigas, su trabajo ...".

Como no podía ser de otro modo, la interacción entre las dos economías pesa más de un lado que de otro y Méjico, en los últimos seis años, experimenta un cambio fundamental en su composición social, las características de su mercado laboral, su distribución de la renta, su especialización productiva, su marco regulador, su desarrollo urbanístico y rural, etc.

### **Antes y después del TLCAN: algunos indicadores económicos**

	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%

Como se ilustra en los primeros indicadores de la tabla, Méjico está fuertemente ligado a EE.UU. y su economía muestra una fortísima interdependencia con el ritmo de su vecino del norte. Su producción manufacturera está prácticamente anclada a la estadounidense y sus ventas al exterior experimentan un incremento espectacular en el que hay que distinguir dos factores:

- El capital extranjero entrado en Méjico muestra una especial predilección por la industria manufacturera.
- De entre los diez productos más vendidos por Méjico a los EE.UU., al menos siete son también los más comprados. Es decir, existe una fuerte

concentración de la inversión en empresas “maquiladoras” (ensambladoras o de refino de productos antes de su venta final).

Es fundamental tener en cuenta la amplitud del empleo en empresas extranjeras en el caso de la industria manufacturera: casi el 40% del empleo de este sector se produce en empresas de capital foráneo.

En la actualidad, Méjico copa más del 11% del mercado estadounidense en aquellos productos que vende a este país 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%).

Esta 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%. Bien es cierto que durante el período se han producido importantes acuerdos de libre comercio con otros países que suponen un enorme esfuerzo por diversificar el riesgo asumido por el país, aunque las magnitudes comerciales con lo que podíamos llamar la “Red de Acuerdos Preferenciales de Méjico” no llega a suponer ni un 6% de sus transacciones exteriores. Aún así, es interesante reseñar la intensa actividad gubernativa en el sentido expuesto, dando lugar a acuerdos con Chile (1992); 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 UEM.

La situación actual permite que Méjico acceda a un mercado potencial de más de 850 millones de personas en condiciones mejoradas respecto al resto del mundo, que le permiten hacer frente a sus principales competidores:

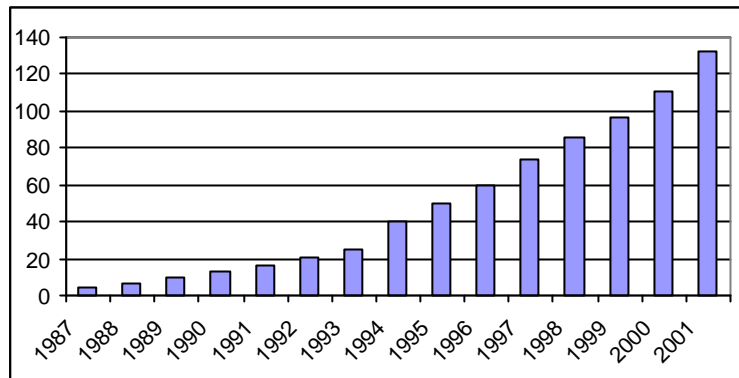
- China e India : por sus bajos costes de mano de obra
- Corea del Sur y Taiwán: alto nivel tecnológico

Como no podía ser de otro modo, la principal ventaja de Méjico respecto a EE.UU. se centra en sus relativamente baratos costes de mano de obra, lo que ha impulsado una fortísima deslocalización industrial; es decir, multitud de empresas estadounidenses han trasladado sus plantas productivas y, sobre todo, sus plantas 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 anteriormente. La situación es tanto más beneficiosa para EE.UU. desde la devaluación de 1995: un empleado no cualificado mejicano tiene un coste para el empresario cuatro veces inferior a un empleado del mismo tipo residente detrás 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 más que triplicado.

## Inversión Directa Exterior en Méjico

Miles de millones de dólares



Fuente: Secretaría Estado de Economía Mejicana

La situación ha dado lugar a un doble efecto en la economía mejicana:

- 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, siendo básico tener en cuenta como determinados estados norteros (Chihuahua, Sonora, ...) agrupan a casi la mitad de su población empleada en empresas propiedad o altamente participadas por compañías estadounidenses. Quizá la zona menos influida por esta "colonización empresarial" es la costa atlántica y la de la península del Yucatán, donde el porcentaje de empleo de estas empresas sobre el total está más cercano al 10%.
- Los ingresos percibidos por los mejicanos 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 de cara a evitar la potencial y progresiva desertización del sur del país y para no generar un 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, siendo relevante en esta materia como 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 mejicano que a un estadounidense, hoy esta diferencia es de tan solo dos puntos y medio.

A modo de conclusión, y a pesar de algunos inconvenientes señalados, el saldo del acuerdo comercial se puede cifrar en positivo para la economía mejicana, por cuanto se ha generado una riqueza importante en el país, aunque no sea homogénea en el territorio ni se pueda medir en términos absolutos ya que gran parte se centra únicamente en los procesos finales de productos estadounidenses, siendo muy pequeño el valor añadido por Méjico. La situación saneada y la credibilidad internacional de la que goza el país en la actualidad permite el acceso de capitales en la industria nacional a precios asumibles, que pueden derivar en planes de negocio sostenibles en el medio y largo plazo, no proyectando aún más el problema crónico de los países latinoamericanos: la fortísima carga de la deuda externa.