
RESEÑAS

Jorge Alcocer V. (coordinador general)
México-Estados Unidos, vecinos y socios:
un análisis por sectores y regiones económicas

ALCOCER V., Jorge (coordinador general). *México-Estados Unidos, vecinos y socios: un análisis por sectores y regiones económicas*. México: Edit. Centro de Estudios para un Proyecto Nacional, S.C., Nuevo Horizonte Editores S.A. de C.V., Fundación Friedrich Ebert. Primera edición, 1993, 276 pp.— Para obtener los máximos beneficios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es necesario adoptar una serie de medidas de política económica, tanto públicas como privadas, formuladas con base en el conocimiento de las especificidades nacionales mexicana y estadounidense. Es por ello urgente contar con los diagnósticos pertinentes acerca del estado de desarrollo o retraso que en cada país presentan los aspectos regionales, sectoriales e incluso empresariales binacionales.

En esta línea y como una oportuna respuesta inicial, se publicó a fines de 1993 un libro elaborado por un grupo de investigadores del Área de Economía del Centro de Estudios para un Proyecto Nacional, S.C. (CEPNA). León Bendesky, Jordy Micheli, Fernando Chávez y Jorge Alcocer, entre otros, son los autores de las distintas contribuciones que ofrecen, en primer lu-

gar, un estudio a profundidad de la dimensión regional del mercado estadounidense y, después, un análisis de las tendencias por actividad y tipo de empresas mexicanas ante el proceso de apertura inducido por la integración.

Este libro contribuye a llenar importantes vacíos en la literatura académica y profesional por las siguientes vías: a) se aproxima al conocimiento de las condiciones del intercambio comercial de manufacturas entre México y Estados Unidos desde una perspectiva regional y sectorial para evaluar en lo posible las repercusiones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN; b) detecta en el plano microeconómico aspectos relevantes del comercio bilateral, como quiénes compran y quiénes venden entre México y Estados Unidos, con el objeto de apoyar la definición de políticas públicas sectoriales de competitividad y mercadeo; c) especifica las características geográficas y sectoriales que influyen en el comercio manufacturero, y ofrece criterios para la toma de decisiones de inversión asociada con la exportación, y d) identifica los sectores y empresas mexicanos más activos en los mercados internacionales.

En la primera parte del texto se trata detalladamente la economía estadounidense en términos regionales. Para ello se utiliza la clasificación del Departamento de Comercio, según la cual, para fines analíticos, Estados Unidos se divide en ocho regiones económicas.¹ Luego de un recorrido inicial de grandes agregados, como son los poblacionales, Producto Interno Bruto (PIB), Producto Regional Bruto (PRB), Ingresos y Sueldos y Salarios, que les permite esbozar una panorámica de la evolución económica nacional y regional estadounidense, los autores tratan por separado los siete estados con mayor índice de exportaciones a México: California (16.2 por ciento), Arizona (3.4 por ciento), Texas (45.3 por ciento), Louisiana (2.6 por ciento), Nueva York (3.4 por ciento), Michigan (6.3 por ciento), Illinois (2.5 por ciento).²

Entre los aspectos generales que merecen destacarse se encuentra que 91.2 por ciento de las exportaciones a México consisten en

productos manufactureros, de los cuales 22.6 por ciento corresponde a equipo y aparatos eléctricos y electrónicos. Cuatro de los estados de la muestra tienen una economía más grande que la mexicana y los siete estados representan 39.8 por ciento del PIB y 36.3 por ciento del empleo total de Estados Unidos.

El caso texano es relevante por ser el estado con mayor índice de exportaciones en todas las ramas a México,³ mismas que en 1990 sumaron 32 por ciento de sus exportaciones totales. Destacan aquí equipos y aparatos electrónicos, computadoras y maquinaria industrial, equipo de transporte, químicos y manufacturas de metal e hilados y tejido. Las proyecciones para el año 2000 indican que el valor del comercio de Texas con México será de 29.2 miles de millones de dólares, con un alto porcentaje de crecimiento.

California es el segundo proveedor de México y ha registrado también un sensible dinamismo

¹ 1) Nueva Inglaterra: Connecticut, Maine, Massachusetts, Rhode Island, Vermont. 2) Medio Este: Delaware, Columbia, Maryland, Nueva Jersey, Nueva York, Pensilvania. 3) Grandes Lagos: Wisconsin, Illinois, Michigan, Indiana, Ohio. 4) Planicies: Dakota del Norte, Dakota del Sur, Minnesota, Nebraska, Iowa, Kansas, Misuri. 5) Sureste: Kentucky, Virginia Occidental, Virginia, Arkansas, Tennessee, Carolina del Norte, Carolina del Sur, Luisiana, Misisipi, Alabama, Georgia, Florida. 6) Suroeste: Arizona, Nuevo México, Oklahoma, Texas. 7) Rocallosas: Idaho, Montana, Wyoming, Utah, Colorado. 8) Lejano Oeste: Alaska, Washington, Oregon, California, Nevada y Hawaii.

² Esta muestra de siete estados representa las 4/5 partes de las exportaciones totales de manufacturas estadounidenses a México.

³ Se considera sin embargo que este índice está sobredimensionado ya que como Texas es un lugar de tránsito fronterizo, muchas exportaciones que vienen de otros estados se registran como locales.

en su economía, al incrementar tanto su producción manufacturera como su sector servicios. Ha experimentado asimismo una especialización en ramas de producción con alta innovación tecnológica y gran competitividad. Ello ha permitido que 94.6 por ciento de sus exportaciones a México provengan de ramas como equipos y aparatos eléctricos y electrónicos, equipo de transporte, computadoras y maquinaria industrial.

La segunda sección del libro analiza las tendencias que se registran en la economía mexicana, tanto por actividad como por tipo de empresa, ante la apertura que implica el TLCAN. Esta parte consta de seis capítulos, en los cuales se reflexiona sobre las características de las nuevas formas de integración comercial en ambas economías y la asimetría en dicha integración, tanto en términos intra como intersectoriales. Ofrece también esta sección un perfil de las principales exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos por tipo de bien, rama económica y origen sectorial; resultados respecto del comercio bilateral entre México y Estados Unidos en cuanto a la reestructuración sectorial, y un análisis por

empresas principales de México dedicadas al comercio internacional.

En cuanto al aspecto de la integración comercial, el estudio ofrece interesantes conclusiones. Uno de ellos es que el mercado estadounidense no ha sido tan sensible a los bienes exportables como se quería y esperaba,⁴ mientras la apertura comercial ha permitido la diversificación de las importaciones totales desde 1987, y ampliado la red de proveedores para México. Desde 1991, México es el principal socio comercial latinoamericano de Estados Unidos y el tercero después de Canadá y Japón, lo cual permite prever que se mantenga o active aún más el comercio bilateral. Sin embargo, este fenómeno se asocia con la reaparición de un creciente déficit comercial en México.

Otro aspecto sumamente interesante y que en el futuro necesitará de mayor estudio es el referente a la integración comercial entre economías asimétricas.⁵ Aquí se concluye que aunque la integración actual es sectorialmente heterogénea, podría llegar a serlo menos en el futuro por los mecanismos tanto intervencionistas como de mercado que se reque-

⁴ En 1991 las exportaciones totales estadounidenses hacia México tienen una tasa de crecimiento anual de 17.67 por ciento con respecto al año anterior, mientras las importaciones estadounidenses provenientes de México apenas crecen 3.44 por ciento.

⁵ En este caso la integración asimétrica se mide por medio de la diversidad de relaciones porcentuales entre el comercio sectorial con Estados Unidos —exportaciones o importaciones— y el que se tiene con la totalidad del mundo.

rirán para alentar e inducir una integración sectorial homogénea de ambas economías.

En cuanto a las exportaciones mexicanas, el estudio procura enfatizar lo nuevo del comercio bilateral en el periodo de estudio (1987-1991). Sin embargo, los autores ofrecen las siguientes conclusiones: a) se mantiene sin cambio la estructura de exportaciones hacia Estados Unidos; esto es, más de 60 por ciento correspondiente a bienes intermedios, 30 por ciento a bienes de consumo y 10 por ciento o menos a bienes de capital, y b) la industria manufacturera mexicana es la que genera la mayor parte de las exportaciones hacia Estados Unidos (63 por ciento en 1991). Al analizar las exportaciones manufactureras por tipo de bien, se observa que hay cambios significativos en su estructura, como el gran peso que han adquirido los productos metálicos. Ello se explica como resultado de la mayor capacidad exportadora de la industria automotriz, que en 1991 representa 21.3 por ciento⁶ del valor total de las exportaciones del país.

Otro aporte se deriva del análisis de la concentración sectorial

de las exportaciones e importaciones manufactureras a través de la creación de un índice de "Concentración Sectorial Exportadora para la Industria Manufacturera",⁷ el cual permite afirmar que el grado de concentración sectorial es mayor en las exportaciones que en las importaciones, tanto a nivel de bienes de consumo como de capital.

En lo que se refiere al análisis de las importaciones mexicanas, éste se elabora con similar metodología que la utilizada para las exportaciones. El predominio hasta la fecha corresponde a los bienes intermedios, que suman más de 60 por ciento del total. Dominan también los bienes provenientes de los sectores de la industria manufacturera y la agricultura.

Como resultado de la evaluación de la balanza comercial bilateral se llega a algunas conclusiones. Por una parte, se observa el incremento fuerte y rápido del desequilibrio comercial mexicano; por otra, se menciona la tendencia menos marcada y posiblemente transitoria, hacia una reducción del peso del comercio bilateral en beneficio del comercio con el resto del mundo y a la agudización de la

⁶ Aquí se agrega el rubro de exportaciones de automóviles para transporte de personas (15.1 por ciento: 2 777.8 miles de millones de dólares.), motores para automóviles (3.75 por ciento: 687 miles de millones de dólares) y partes sueltas para automóvil (2.15 por ciento: 393.9 miles de millones de dólares.).

⁷ Este índice se obtiene con la suma de los tres porcentajes más altos de participación relativa de cada división (y/o rama) dentro de la estructura porcentual de las exportaciones manufactureras por tipo de bien, en cada año del periodo considerado.

brecha comercial en favor de los Estados Unidos.

Finalmente el análisis del comercio por empresas es valioso, toda vez que permite centrar el debate actual en torno al papel que desempeña la pequeña, mediana y gran empresa dentro del comercio exterior y sus tendencias a futuro.

Investigaciones como las que presenta el libro México-Estados Unidos, vecinos y socios contribuyen de manera importante a delinear el nuevo patrón del comercio exterior mexicano. Asimismo, revelan la necesidad de resolver problemas básicos, como lo es la crea-

ción de fuentes de información hasta hoy inexistentes, y el esfuerzo por homogeneizar su carácter fragmentario. El estudio, por tanto, subraya la necesidad de subsanar la carencia de registros útiles que permitan conocer con precisión y en forma desagregada la escala regional del comercio manufacturero bilateral, y deja como tarea, a la par de seguir avanzando en estudios de carácter regional y sectorial, la de abordar el conocimiento de la economía canadiense y sus repercusiones en la constitución del nuevo perfil comercial nacional.

*Ruth A. Lucio Romero**

Ciudad de México, marzo de 1994.

* Alumna de la IX Promoción de la Maestría en Ciencias Sociales de FLACSO-México.