

7-1-1995

El Comercio Entre Nuevo Mexico y Mexico Bajo la Perspectiva del Tratado de Libre Comercio

Cesar Tullo Bustamante Terreros

Follow this and additional works at: https://digitalrepository.unm.edu/shri_publications

Recommended Citation

Bustamante Terreros, Cesar Tullo. "El Comercio Entre Nuevo Mexico y Mexico Bajo la Perspectiva del Tratado de Libre Comercio." (1995). https://digitalrepository.unm.edu/shri_publications/39

This Working Paper is brought to you for free and open access by the Southwest Hispanic Research Institute at UNM Digital Repository. It has been accepted for inclusion in SHRI Publications by an authorized administrator of UNM Digital Repository. For more information, please contact disc@unm.edu.



UNIVERSITY OF NEW MEXICO, ALBUQUERQUE, NEW MEXICO 87131

**Center for Regional Studies #107
Summer 1995**

**EL COMERCIO ENTRE NUEVO MEXICO
Y MEXICO BAJO LA PERSPECTIVA
DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO**

By

**Cesar Tulio Bustamante Terreros
The University of New Mexico**



**Southwest
Hispanic
Research
Institute**

Center for Regional Studies #107
Summer 1995

**EL COMERCIO ENTRE NUEVO MEXICO
Y MEXICO BAJO LA PERSPECTIVA
DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO**

by
Cesar Tulio Bustamante Terreros
The University of New Mexico

WORKING PAPER SERIES

Southwest Hispanic Research Institute
The University of New Mexico
1829 Sigma Chi Rd., NE
Albuquerque, NM 87131-1036

(505)277-2965

This manuscript was prepared with support from the Center for Regional Studies and the Southwest Hispanic Research Institute at the University of New Mexico. All rights are reserved by the author and the Center for Regional Studies.

Published and disseminated by the Southwest Hispanic Research Institute as part of an ongoing project to stimulate research focused on Southwest Hispanic Studies. Copies of this working paper or any other titles in the publication series may be ordered at cost by writing to the address indicated above.

UNIVERSITY OF NEW MEXICO

CENTER FOR REGIONAL STUDIES

*EL COMERCIO ENTRE NUEVO MEXICO Y MEXICO BAJO LA PERSPECTIVA
DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO*

ASESOR : DR. JOSE RIVERA

ESTUDIANTE: CESAR TULIO BUSTAMANTE TERREROS

JULIO, 1995

INDICE

PAGINA

I. INTRODUCCION 1

II. ALGUNAS CONCEPTUALIZACIONES SOBRE NAFTA 4

Definición de Libre Comercio

Propuesta de Creación de NAFTA

Metas y Objetivos de NAFTA

Las Ventajas de Estados Unidos de Integrase a NAFTA

Ventajas de Comercializar con México

III. MEXICO Y SUS POTENCIALIDADES BAJO EL NAFTA 8

Información Demográfica

Antecedentes de Política de Comercio Exterior de México

Algunos Indicadores del Sector Externo de México

Desempeño Macroeconómico

Resultados de Comercio Exterior en el Primer Año de NAFTA

IV. NUEVO MEXICO ANTE EL NAFTA	18
<i>Datos Demográficos</i>	
<i>Antecedentes Económicos</i>	
<i>Resultados del Comercio Exterior entre Nuevo Mexico y México Durante el Primer Año de NAFTA</i>	
<i>Areas de impacto del NAFTA en Nuevo Mexico</i>	
V. POSIBLES AREAS DE IMPACTO DEL NAFTA EN NUEVO MEXICO	26
VI. CONCLUSIONES	29
VII. RECOMENDACIONES	32
BIBLIOGRAFIA	37
CUADROS	39
CUADRO 1	
CUADRO 2	
CUADRO 3	

INTRODUCCION

Las relaciones económicas y comerciales entre México y Estados Unidos, que a lo largo de casi un siglo han tenido efecto, han sido de gran trascendencia en las relaciones económicas internacionales de ambos países, ya que han expresado en ese tiempo las realidades y diferencias que acontecen a cada nación. Desde entonces, Estados Unidos se ha constituido como el principal socio comercial de México, (66% en promedio, es nuestro comercio con E.U.) al tiempo que México ha acrecentado su importancia en el mercado de Estados Unidos, hasta ubicarse en los últimos años como su tercer socio comercial (6% en promedio de su comercio, lo realiza con México); solamente detrás de Canadá y Japón.

A pesar de que a lo largo de la historia económica bilateral han existido asimetrías económicas, diferencias en la aplicación de políticas económicas, proteccionismo de uno y otro lado, tensiones políticas, guerras, etc. la relación comercial se ha mantenido constante y en ascenso.

El nuevo entorno que recientemente vivieron las relaciones comerciales bilaterales 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. Así, a partir de esa fecha y luego con el inicio de las negociaciones en 1991 para un Tratado de Libre Comercio (NAFTA por las siglas en Inglés) y su puesta en

marcha en enero de 1994 es que las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos se ven más estrechas hoy en día.

De esta manera, tal relación vincula aún más estrechamente a los dos países y sus respectivas economías; el impacto del NAFTA sobre estas 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 a nivel sectorial y empresarial. En este sentido, y al nivel de análisis estatal, el Estado de Nuevo Mexico pudiera verse beneficiado o perjudicado por dicho acuerdo. Sin embargo todo parece indicar que este Estado tiene ya de facto, una ventaja que no tienen otros Estados de Estados Unidos y de la cual pudiera tomar ventaja para aprovechar de mejor manera los beneficios del NAFTA. Tal ventaja es ser un Estado Fronterizo con México y tener de hecho, frontera con 2 Estados de México, llámese Chihuahua y Sonora. Además, cuenta con otra ventaja, sobre otros Estados y que es que al no tener un sector industrial muy grande ni desarrollado, no parece ser uno de los Estados de los que se vería más afectado por una movilidad de industrias a México, lo cual supone que no habría pérdidas de empleos y reducción en los salarios, efectos directos que conlleva la movilidad de una empresa hacia otra región.

En virtud de estos hechos, es que esta investigación busca identificar y analizar cuáles han sido los cambios en el comercio exterior de Nuevo Mexico y Mexico dadas las ventajas que presenta la vecindad, y ver cómo podría influir el NAFTA en los flujos de comercio

exterior Nuevo Mexicano, para de esta forma tener una perspectiva de lo que pueden ser las tendencias en el futuro. El presente trabajo por lo tanto, muestra algunos resultados obtenidos de 1989 a 1994 en materia de comercio exterior.

ALGUNAS CONCEPTUALIZACIONES SOBRE NAFTA

Definición de Libre Comercio

La definición de un Acuerdo de Libre Comercio, dice que es una forma de liberalización comercial preferencial en la cual dos o mas naciones dentro de un conjunto de naciones que comercializan, eliminan o reducen sustancialmente las barreras al comercio entre ellos mismos. Los beneficios son entre otros: desplazar los altos costos de bienes internos importándolos de países miembros, 2) desplaza importación de bajo costo de países no miembros por importaciones de países miembros 3) Los productores de países miembros pueden vender en un país miembros sin restricción; 4) aumenta la competencia entre productores de países miembros.

Propuesta de Creación de NAFTA

Dentro de este marco surge la idea de llevar a cabo un acuerdo trilateral de libre comercio (NAFTA) entre Estados Unidos, México y Canadá. Este acuerdo, se inicia a través de un anuncio realizado en 1991 por el Presidente Bush, el Presidente Salinas y el Primer Ministro de Canadá Mulroney. Así, en agosto 12 de 1992, después de un periodo de negociaciones, los representantes de comercio de los tres países concluyen los términos del acuerdo.

Así pues, el NAFTA persigue la creación de un area de libre comercio en Norteamérica, comprendiendo un mercado potencial de mas de 370 millones de personas y estimándose una producción anual mayor a los 6.5 trillones de dólares(Committe on Government Operations House of Representatives, 1993).

El punto central es que dentro de este acuerdo, las empresas serán capaces de realizar decisiones basadas en sus ventajas de mercado, es decir, por el mecanismo de los precios en lugar de basarse en barreras arancelarias y no arancelarias. También se supone que las inversiones fluirán de una región a otra, permitiendo el beneficio mutuo de las actividades primaria secundaria y terciaria; el acuerdo creará sus mecanismos de servicios para que acompañen al incremento del comercio entre los países participantes.

Metas y Objetivos del NAFTA

Las metas del NAFTA son entre otros, promover el empleo y el crecimiento económico por medio de la expansión del comercio y el incremento en las oportunidades de inversión. Esto se logrará a través del incremento en la competitividad de las empresas de los tres países.

Los Objetivos Generales de NAFTA son : eliminar barreras al comercio, promover condiciones de competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proveer la

adecuada protección de derechos intelectuales, establecer procedimientos efectivos para la implementación y aplicación del acuerdo y resolver las disputas para conseguir una buena cooperación multilateral.

Las Ventajas de Estados Unidos al Integrarse a NAFTA

Los principales objetivos que persigue Estados Unidos como miembro del NAFTA son entre otros: (Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), 1994).

- 1) Un aumento de 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 sustanciales nuevas oportunidades para empresas de Estados Unidos.*
- 3) Un uso más eficiente de los recursos humanos y naturales en Estados Unidos, para fortalecer la competitividad.*
- 4) El crecimiento económico de México y su prosperidad, redundarían en un incremento del nivel de vida de su población, lo cual reduciría el número de inmigrantes indocumentados que llegan a Estados Unidos.*

Ventajas de Comercializar con México

México representa una oportunidad regional para consumidores potenciales, un ambiente político receptivo y una mano de obra razonablemente calificada y de bajo costo. Además de que México está emergiendo de décadas de intervención estatal, de un rechazo hacia Estados Unidos y una resistencia a la inversión extranjera.

Lo anterior conduciría tácitamente a la consecución de ciertos beneficios específicos por parte de Estados Unidos a través del NAFTA con México. Estos serían esencialmente:

- 1) Mejor acceso al mercado potencial de México*
- 2) Establecimiento de garantías para la protección de los derechos de propiedad intelectual.*
- 3) Incrementar la competitividad interna y externa*
- 4) Una reducción de la inmigración indocumentada.*
- 5) Acceso a abundantes recursos naturales*
- 6) Establecimiento de garantías de protección a la inversión Extranjera directa*
- 7) Disponibilidad de productos a un menor costo.*

MEXICO Y SUS POTENCIALIDADES BAJO EL NAFTA

Información Demográfica

México cuenta con una población de 91.6 millones de personas hacia 1995, que crece a una tasa de 2%. La fuerza laboral se aproxima a los 32 millones de personas que trabajan preponderantemente en el sector servicios (32% aproximadamente), en el sector agropecuario (28%), en comercio (15%), en la manufactura (12%), en la construcción(8%), en transporte (5%). De esta población total, aproximadamente el 70% vive en áreas urbanas y el resto en áreas rurales, esto dentro de un área geográfica que comprende 1,972,550 metros cuadrados. De estos, comparte 3,326 kilómetros cuadrados de franja fronteriza con Estados Unidos, siendo los Estados fronterizos Baja California-California, Sonora-Arizona, Chihuahua-Nuevo Mexico y Texas, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas-Texas. En estos Estados fronterizos, aproximadamente el 85% de la población vive en zonas consideradas urbanas y el resto en las urbanas, según estimaciones basadas en Lorey, 1993.

El clima en México es muy variado, ya que va desde tropical hasta desértico; mientras que el terreno va desde montañoso con planicies hasta grandes mesetas, además de poseer 9,330 kilómetros de costa, por el lado del pacífico y del Atlántico. Los recursos naturales más importantes son: petróleo, plata, cobre, oro, plomo, zinc, gas natural y madera.

Antecedentes de Política de Comercio Exterior de México

Las estrategias de promoción del comercio exterior en México tienen su origen desde la misma etapa prerrevolucionaria, continuaron después de la depresión del 29 y durante la segunda guerra mundial; sin embargo, al implementarse 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 implementación del modelo de ajuste fundamentado en la ortodoxia clásica liberal, es cuando de nueva cuenta se vuelve a retomar el modelo de promoción de exportaciones el cual persiste hoy en día.

Bajo esta óptica, es que se inició el proceso de apertura comercial en México (1983), el cual sirvió como marco para la posterior entrada de Mexico al GATT en 1986 y para iniciar y echar en marcha hacia 1994 el Tratado de Libre Comercio (NAFTA) con Estados Unidos y Canadá.

A continuación se muestran algunos de los principales cambios en el régimen de importaciones acontecido en la economía mexicana y que permitieron el crecimiento de las exportaciones no sólo de Estados Unidos a Mexico, sino de todo el mundo.

MEXICO: CAMBIOS EN EL REGIMEN DE IMPORTACIONES, 1982-1990

AÑOS	1982	1984	1986	1988	1990
COBERTURA DE PERMISOS (1)	100	83	27	22	18
NUMERO DE CAT.ARANCELARIAS	16	10	11	5	5
ARANCEL MAXIMO	100	100	50	20	20
ARANCEL MEDIO	27.0	23.3	22.8	11.8	10.4

(1) Como porcentaje del valor de importaciones

Fuente: Zabudovsky(1990), García Rocha y Kehoe(1991), USITC, 91

Como puede verse, hacia 1990, la liberalización de la economía mexicana había reducido de un techo arancelario de 100% a uno de 20%, mientras que la cobertura de permisos había disminuido de un 100% a un 18%. Este hecho incentivo el crecimiento de las importaciones provenientes de Estados Unidos y Nuevo Mexico al interior, y por supuesto las de todo el mundo. Vale la pena, destacar otro aspecto adicional de la apertura comercial y que significó la entrada de México al GATT en 1986 . Este acuerdo de entrada al GATT, por su parte, fue seguido por la firma de un acuerdo Marco con Estados Unidos en 1987 (Entendimiento bilateral sobre consultas en materia de comercio e inversión), y por la renovación en 1988 (nuevamente en abril de 1991) del entendimiento bilateral de 1985 sobre subsidios y derechos compensatorios.

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 haya tenido sobre las exportaciones. Las restricciones cuantitativas a la exportación, se volvieron menos importantes de las que había en 1982, y aquellas que aún 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 bienes agrícolas sujetos a control de precios o productos 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, o 242 fracciones arancelarias).

La liberalización del comercio exterior, implicó también 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), la industria de 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 auto-partes), se ha dado un mayor énfasis a la promoción de exportaciones, buscando competitividad en los precios y el avance tecnológico.

Las principales medidas de promoción han seguido siendo la protección comercial - a través del permiso previo - y los "presupuestos de divisas" que, en el caso de la industria automotriz por ejemplo, han permitido flexibilizar los requerimientos de integración siempre que las importaciones adicionales se compensen con exportaciones crecientes. Aún en estos sectores, sin embargo, la flexibilización de la política industrial continúa en la actualidad, e incluye la remoción 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 a ido incrementando su importancia, tanto por el lado de las importaciones como de las exportaciones. Sin embargo, en los últimos años, la tendencia ha sido a incrementarse, pero sobre todo por el lado de las importaciones de México provenientes de Estados Unidos. Estas importaciones representan aproximadamente el 65% 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 (Banco de México, 1992) :

4% equipo de telecomunicaciones

13% maquinaria eléctrica

20% equipo de transporte y otra maquinaria

7% productos agrícolas

8% químicos

10% equipo y partes de vehículos automotores

37% otros productos.

También por el lado de la inversión extranjera, la participación de 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, como puede verse a continuación:

62.95% Estados Unidos

6.31% Inglaterra

15.0% Francia, España, Canadá, Suecia, Holanda, Italia.

4.4% Suiza

4.80% Japón

6.64% Alemania

Por lo que respecta al tipo de inversión extranjera, cabe señalar que esta principalmente se dirige hacia el sector secundario o industrial, un 62% aproximadamente, al sector servicios un 30% aproximado y al sector comercio un 7 %, el resto es a minería y agricultura aunque en montos muy reducidos.

Las exportaciones mexicanas también 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 bien reciente y es diferente a lo acontecido en la década de los ochenta, ya que durante esa época el impulso a las exportaciones lo daban las exportaciones petroleras; mientras que en la década de los noventa las exportaciones no petroleras, llámese industria manufacturera, agricultura y servicios, son las que determinan los volúmenes de exportación total con un 70% aproximadamente. De cualquier manera las petroleras aún tienen una importancia fundamental, ya que contribuyen con el restante 30%.

En este sentido, el sector agrícola contribuye de un 10% a 12% de las exportaciones totales, el sector ganadero contribuye con un 2%, mientras que la industria manufacturera contribuye a las exportaciones con un 60% aproximadamente; basada esta última básicamente, en las rama automotriz y en las ramas de maquinaria y equipos especiales para la industria. De este modo, el restante 28% es la participación del sector petrolero en las exportaciones, que en la década pasada llegó a representar hasta el 80% del total de las

exportaciones. En este sentido México se convirtió de una década a otra de monoexportador a de alguna manera biexportador, basándose en petróleo e industria automotriz

Hacia 1990, el ingreso per cápita anual de México ascendía a 2,938 dólares, mientras que el de Estados Unidos representaba 21,692 dólares. Por su parte, el salario mínimo, para esas mismas fechas, era de aproximadamente 3.90 diarios para el caso de México, estimándose que el de Estados Unidos era de unos 32 dólares el día. Esto, sin embargo no representa que la totalidad de los obreros mexicanos obtengan ese salario, sino que ese es el mínimo que establece la Comisión de salarios mínimos, para que sea tomado como referencia; ya que cabe señalar que el ingreso medio de la clase trabajadora es superior, sin contar que 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 Carlos Salinas de Gortari, (1988-1994) el Producto Interno Bruto de México, creció a una tasa promedio de 2.7%. La inflación fue controlada parcialmente, ya que se pasó de una tasa mayor al 50% en 1988 hasta llegar a una inflación de un dígito en 1993 y 1994. Sin embargo, la caída del poder adquisitivo entre 1988 y 1993, alcanzó el 67%, al tiempo que el déficit de comercial y de cuenta corriente fue creciente llegando a promediar los 25,000 millones de dólares hacia

1994. Este último factor, aunado a presiones financieras con el exterior (exceso de bonos del gobierno pagaderos en dólares (Tesobonos)) y a la sobrevaluación del peso, llevaron a la decisión por parte del nuevo gobierno a devaluar la moneda en diciembre de 1994. Este hecho, marcó sin duda , un factor traumático a la economía que influirá negativamente durante 1995 y seguramente 1996, ya que para 1995 se espera una caída del producto aproximada al -4%, también se espera que la inflación aumente a un 45%, además de que la deuda externa en estos momentos se volvió a disparar hasta los 147,300 millones de dólares. Todo esto ha llevado al gobierno a llevar a cabo medidas contractivas de la demanda agregada, que forzosamente afectan al comercio exterior.

Resultados del Comercio Exterior de México en el Primer Año de NAFTA

Durante 1994, primer año de vigencia del Tratado de Libre Comercio (NAFTA), México continuó mostrando un déficit de su balanza comercial con Estados Unidos y Canadá, que proviene esencialmente desde 1989. Este, en 1994 se incrementó 73.17 por ciento con respecto al saldo negativo de 1993, ya que que pasó de 3 mil 45.43 millones de dólares a 5 mil 274.08 millones de dólares, según señala un reporte sobre el comercio exterior de México, 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 este país que proviene desde 1989, se incrementó 50.23 por ciento en 1994 con respecto a 1993, al ubicarse en 5 mil 143.38 millones de dólares, contra un déficit de 3 mil 423.61 millones de dólares en 1993.

México compró a Estados Unidos mercancías por 53 mil 37.6 millones de dólares en 1994, de los cuales 43 mil 516.6 millones correspondieron a bienes de uso intermedio, 7 mil 513 millones a bienes de capital y 6 mil 7.2 a bienes de consumo. Así, básicamente durante 1994, las ventas externas de manufacturas superaron los 50 mil millones de dólares, lo que representó un 21 por ciento más que en 1993. De este modo, las exportaciones manufactureras a Estados Unidos sumaron 41 mil millones de dólares, lo que representó un crecimiento de 28.5 por ciento, respecto al 93.

NUEVO MEXICO ANTE EL NAFTA

Datos Demográficos

Según datos del censo de 1990 Nuevo Mexico cuenta con una población de 1,515,069 de los cuales 715,000 conforman la población económicamente activa (Lorey, 1993). En el caso de Nuevo Mexico, el sector servicios casi abarca la totalidad del empleo con un 72.8%, mientras que el sector primario ocupa un 13.8% y el sector secundario el restante 13.4%. Dentro del estado, el condado de Bernalillo es el que alberga a una tercera parte de la población, esto es, 509,104 personas, mientras que la ciudad de Albuquerque es la más poblada con 384,736.

Sin embargo, la ciudad de Las Cruces está ganando importancia no únicamente como la segunda ciudad más poblada, 62,126 personas, sino que también debido a su importancia comercial, dada su cercanía a la franja fronteriza y por la apertura del puerto de entrada en Santa Teresa y por la propuesta del puerto de entrada en Sunland Park. De este modo, Las Cruces se puede convertir en la principal ciudad comercial en cuanto al flujo de comercio con Mexico debido al NAFTA.

Así pues, según estimaciones del Bureau of Business de la Universidad de Nuevo Mexico, para el año 2000 el Estado tendrá una población de 1,753,995 habitantes, mientras que en el Condado de Bernalillo habitarán 579,316 personas, lo cual proviene de una tasa estimada de crecimiento de la población cercana al 13%, que es muy alta respecto a las tasas de otros Estados.

Respecto a la composición etnográfica de la población, es importante destacar que según datos del Bureau of Census, el 38.2 de la población es de origen hispánico (de cualquier origen), mientras que los anglosajones, significan el 37.4% y los indígenas americanos el 8.9%. Por este motivo puede decirse que Nuevo Mexico es uno de los Estados con mayor diversidad cultural, proveniente del colonialismo

Antecedentes Económicos

En general, el crecimiento del empleo y de los salarios en Nuevo Mexico, han sido estables en la última década, de esta manera no se ha visto precipitado por un crecimiento de la economía de Estados Unidos, pero tampoco ha caído debido a las recesiones.

Así, el empleo no agrícola, a inicios de los 80 creció a tasas cercanas al 3%, bajo un poco en los subsiguientes años, pero a partir de 1988 ha mantenido un crecimiento constante,

esto en parte debido al crecimiento del sector manufacturero, al sector servicios y a la mejor dinámica de comercio. Sin embargo, ambos, el ingreso personal y el empleo todavía muestran una dependencia de los sectores de energía y del sector minero y en los últimos años al sector construcción. Así, una baja en estos sectores, se ve reflejada en una baja en el ingreso personal y en el empleo. Sin embargo, los pronósticos apuntan a que el crecimiento del empleo en el futuro dependerá básicamente de los sectores servicios, comercio y manufacturas.

Para 1990 el empleo total no agrícola en el Estado según el New Mexico Department of Labor, fue de 575,300 en donde el sector que más contribuye al empleo es el de gobierno con 149,100 empleos, es decir un porcentaje de 25.91%, seguidos de: servicios con 146,200 (25.41%), comercio con 136,900 (23.79), manufacturas con 43,100(7.49), construcción con 29,700(5.16%), transporte con 28,770 (5%) bomberos con 26,100(4.53) y minería con 15,600 (2.71).

Todo esto nos viene a indicar que las principales generadoras de empleo y por lo tanto de ingreso, son el el gobierno, los servicios, el comercio, las industrias de avanzada tecnología (laboratorios Sandía y los Alamos), turismo, energía, agricultura-agroindustrias y manufacturas.

La economía de Nuevo Mexico, ha mostrado una dinámica positiva durante los últimos años, de hecho enfrentó la recesión nacional de inicios de los 90 positivamente, ya que en ese período aunque modestamente, la economía estatal logró un crecimiento en el empleo. Actualmente, la economía está disfrutando de una fuerte recuperación con crecimiento del producto y del empleo, a tasas que inclusive, están por encima de las del promedio nacional.

En tal sentido, el crecimiento del empleo no agrícola, según el Departamento de Comercio, creció un 2.7% en 1992 y un 3.7% en 1993 , mientras que para 1994 algunos estudios de la UNM han calculado un crecimiento del 4%.

El ingreso per cápita por su parte, creció un 7% en 1992, un 7.6% en 1993 y se estima que creció un 7.6% en 1994. Sin embargo, aún sigue siendo uno de los ingresos per cápita más bajos ya que ocupa aproximadamente el 46o lugar entre los 50 Estados. Así, en 1990 su ingreso per cápita era de \$14,288, siendo que en Connecticut era el más alto con \$25,484 en ese mismo año y Utah poseía el más bajo con \$13,993, mientras que el promedio nacional era de \$18,685.

En cuanto a los sectores económicos, los sectores manufacturero y minero perdieron dinamismo en 1992, pero en 1993 y 1994 consiguieron una importante expansión económica,

sin embargo, vale mencionar, que los sectores de comunicaciones, transportes y servicios públicos mostraron un crecimiento menos dinámico. Uno de los sectores que está impulsando la economía del estado es el sector de la construcción, ya que ha tenido una dinámica bastante elevada que se ha visto más favorecida por el proyecto de ampliación de la planta de Intel. También es pertinente señalar, la baja participación del sector manufacturero en la economía de Nuevo México, que a diferencia del promedio de Estados Unidos, que ocupa un 15% del empleo total, en Nuevo México, sólo participa con un 7.5%, es decir, la mitad. Entre los factores que se atribuyen a esta baja participación del sector manufacturero son entre otros: falta de personal capacitado, falta de un desarrollado mercado interno para las ventas y una falta de competitividad en cuestión de calidad

Resultados de Comercio entre Nuevo Mexico y México Durante el Primer Año de NAFTA

El año de 1994, marca una importante fecha no sólo para el comercio en conjunto de Estados Unidos, sino más específicamente para el comercio del Estado de Nuevo Mexico, ya que este 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 Mexico con México y con todo el mundo. Si tomamos como referencia el año de 1989, se puede observar como las

exportaciones totales de Nuevo México a todo el mundo, han tenido una dinámica de crecimiento bastante positiva, ya que pasaron de \$213,660,166 millones de dólares en 1989 a \$569,771,372 millones de dólares en 1994. Esta cifra representa una tasa de crecimiento medio anual para ese período de 21.67% (ver cuadro 1), la cual es significativamente alta, si consideramos que la dinámica de comercio mundial ha declinado en los últimos años, debido entre otras causas, a la formación de los grandes bloques comerciales, a la baja actividad económica mundial y en especial al período de recesión por el que atravesó Estados Unidos durante los primeros años de dicho período.

En lo que se refiere a las exportaciones de Nuevo Mexico a México, podemos ver que durante el mismo período (1989-1994), éstas aceleraron su crecimiento incluso más que las exportaciones a todo el mundo, ya que tuvieron una tasa media anual de crecimiento de 47.76% (ver cuadro 1), lo cual es significativamente superior a la dinámica de 21.6% mostrada en su comercio con todo el mundo. Esto significa que la dinámica de exportaciones a México fue la que dinamizó mayormente la dinámica de exportaciones a todo el mundo. En este sentido, cabe señalar, que las exportaciones a México para 1994 representaron el 17.9% (ver cuadro 2) del total exportado por Nuevo Mexico a todo el mundo, con un monto que alcanzó los \$101,999,454 millones de dólares; mientras que en 1989 el monto fue de tan sólo \$14,479,189, lo cual representó un 6.7% del total exportado a todo el mundo.

Estas altas tasas de crecimiento medio anual de las exportaciones de Nuevo Mexico a México, ubicaron en 1994 a México como el principal mercado de exportación para Nuevo Mexico, tanto en montos nominales totales, como en participación porcentual del total (17.90%), seguido por Japón que compró el 13.57% (ver cuadro 2) de las exportaciones del Estado y Corea con el 12.21%. Sin embargo y a pesar de este hecho, en el pasado México sólo figuraba entre los primeros 6 mercados de exportación de Nuevo Mexico, pero no se había llegado a consolidar como el más importante, de hecho 5 años atrás, es decir, en 1989 se ubicaba en la sexta posición con el 6.77%, cuando el Reino Unido fue el principal mercado, absorbiendo el 19.68% del total de las exportaciones del Estado. Este hecho sin duda demuestra el impacto favorable de corto plazo, que ha tenido tanto la apertura comercial mexicana, así como NAFTA en las exportaciones de Nuevo Mexico, sin considerar otros factores fuera del alcance del NAFTA.

En lo que se refiere a las exportaciones por sector económico de origen hacia México, tenemos que 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 entre otros, fue el que tuvo la mayor participación porcentual en las exportaciones hacia México representando el 47.26% del total de ese año (como puede verse en el cuadro 3), mientras que el sector de agricultura fue el segundo representando el 18.71% del total exportado, y el de equipo y alta tecnología se ubicó en

tercero con 14.20%. Sin embargo, para 1994, la situación cambió drásticamente, pues el sector de equipo y alta tecnología fue con mucho el sector de mayor peso porcentual en las exportaciones de Nuevo Mexico a México, ya que contribuyó en ese año con un 43.52% de las exportaciones totales a México, dejando en segundo lugar al sector otros con una participación porcentual de 22.36% y al sector de agricultura en tercer lugar con un 9.64% del total exportado a México. Esto obedece básicamente a que la dinámica de crecimiento para el periodo 1989-1994 del sector de equipo y alta tecnología fue de 84.72% (ver cuadro 1), que resulta bastante superior a las dinámicas medio anuales de los sectores otros (27.22%) y agricultura (29.41%). Ahora bien, como puede apreciarse en el cuadro 1, la dinámica medio anual del sector minería es la más elevada de todos los sectores económicos para dicho periodo (111.31). Esto, ha ubicado a este sector en 1994, como el tercero en importancia con una participación del 20.71% (ver cuadro 3), en las exportaciones totales a México, mientras que en 1989 sólo participaba con el 3.46% del total. Este hecho nos demuestra de las grandes potencialidades que tiene este sector junto con el sector de equipo y alta tecnología y otros, bajo la perspectiva del NAFTA.

POSIBLES AREAS DE IMPACTO DEL NAFTA EN NUEVO MEXICO

Se sabe que predecir el futuro resulta bastante difícil, pero a partir de los anteriores resultados, podría pensarse que las áreas en las que puede resultar beneficiado el Estado de Nuevo Mexico, respecto a las ventajas que abre el NAFTA con México, es sobre todo en el sector manufacturero (equipo y alta tecnología) asociado básicamente, con las industrias de equipo de computación y sus componentes, maquinaria comercial e industrial y equipos y componentes electrónicos. Esto porque como se señaló antes, es el sector que tuvo la segunda dinámica de crecimiento más alta (84.72%), así como la participación porcentual más alta, sobre todo en 1994 (primer año de NAFTA) cuando alcanzó el 43.35% del total exportado a México.

El siguiente sector con buenas posibilidades de competir es el sector clasificado como otros, el cual comprende productos químicos, ropa, productos plásticos, caucho, textiles, muebles, industrias 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% desde 1989 hasta 1994, cuando alcanza el 55.71%. También en 1994, dentro de este mismo sector, adquiere especial importancia el subsector de ropa, pues participa con el 30.27% del total exportado por este sector, es decir, sólo detrás 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. Esto porque como ya se señaló anteriormente, fue el sector que tuvo la dinámica de crecimiento medio anual más alta (111.31) de todos los sectores, mientras que su participación en las exportaciones totales del Estado se incrementaron de 3.46% en 1989 a 20.71%, 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 NAFTA abarcó el 99.95% de las exportaciones totales de este subsector.

Por lo que respecta a otros sectores no cubiertos en esta investigación, tenemos que hay buenas posibilidades de comercio con México en el sector servicios, lo cual incluye a la Banca, las 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 debido al NAFTA en tales sectores, pudiera ser más alto que en los sectores de agricultura, de madera y sus derivados, de equipos de transporte e industrias del metal; esto basado en los resultados de comercio de 1989 hasta 1994 (primer año del NAFTA). Geográficamente se esperaría que este crecimiento en el comercio impactara más, sobre todo a la región del sureste del Estado.

Así, Nuevo Mexico se ha beneficiado ya del acuerdo de libre comercio con Canadá en 1989 y con la iniciada liberalización de importaciones de Mexico desde 1983(acelerada mayormente desde 1985) y hasta 1994, bajo los acuerdos del NAFTA. En este sentido, es que las exportaciones de Nuevo Mexico a México se han incrementado a una tasa media anual de 47.76% desde esas fechas, por esto, es que se espera que el acuerdo de libre comercio con México incremente aún más las capacidades de comercio del Estado.

CONCLUSIONES

En el objetivo de conocer los resultados de la evolución comercial entre México y Nuevo Mexico, y en el entendido que el periodo de estudio analizado en esta investigación, no es quizá el tiempo suficiente para proyectar profundamente las formas nuevas y definitivas del patrón de comercio exterior que habrán de seguirse en adelante; si se logran ciertamente analizar los hechos presentes que motivarán las consecuencias futuras.

En ese sentido, un efecto de trascendencia que parece acercarse a las operaciones previas y durante el primer año de NAFTA es el incremento en las exportaciones de Nuevo Mexico a México a un ritmo bastante elevado (47.16%)y sobre todo las manufactureras y mineras.

Sin embargo, estos resultados aunque son positivos y alentadores deben de tomarse con cautela, ya que no hay que olvidar que el comercio exterior entre dos naciones, no sólo depende de la competitividad y productividad en un país o un Estado, sino que también depende de factores de exógenos a las potencialidades de una región, como lo es la política económica y la evolución económica del socio comercial con el que se tienen relaciones.

Menciono lo anterior en virtud de que el ritmo de importaciones y exportaciones de un país, depende fundamentalmente de 3 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 3 años, la moneda de México (el peso había estado sobrevaluado), lo cual hacía las importaciones más baratas, a la vez que encarecía las exportaciones. Además el país había estado experimentando considerables tasas de crecimiento en su economía, lo cual estimula las importaciones; ya que al crecer una economía, esto motiva el crecimiento de la demanda agregada, la cual motiva 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. Y 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, hecho que favorece la entrada de productos importados, debido al manejo más eficiente de sus economías de escala.

Todos esos 3 factores señalados, también colaboraron para estimular las exportaciones de Nuevo Mexico a México a esa alta tasa de crecimiento, durante el periodo 1989-1994. Sin embargo, a partir de la reciente devaluación de la moneda en diciembre de 1994, estas condiciones cambiarán, al menos en el corto y/o mediano plazo, y las perspectivas comerciales que se tenían hace unos meses, han cambiado hoy en día, y no se tendrán por un periodo de tiempo que al menos comprenderá el lapso que dure en estabilizarse la

economía de México. Esto, debido al efecto inverso de los tres factores señalados antes, es decir, debido ahora a una subvaluación de la moneda que encarece las importaciones y abarata las exportaciones (efecto buscado en una devaluación) y debido a la contracción de la economía, que busca contraer la demanda, para ajustar la economía al desequilibrio ocasionado por la devaluación, con lo cual disminuye drásticamente el consumo y las necesidades de insumos y otros.

Todo esto traerá como consecuencia segura, la caída de las exportaciones de Nuevo Mexico a México y quizá un eventual incremento de importaciones provenientes de México, dado que por el efecto de la devaluación estas se abaratan. Todo esto sucederá, por lo menos en el transcurso de 1995 y muy probablemente durante 1996; ya que se espera que tal shock devaluatorio tenga un lapso aproximado de 2 años. Aunque la transición hacia una estabilidad más duradera pudiera tardar quizá más de 3 años.

RECOMENDACIONES

Un acuerdo comercial como el NAFTA trae ventajas a las naciones y a sus regiones, como las que ya se han señalado anteriormente, además de que estimula a la industria mediante la posibilidad de obtener insumos baratos, obtener reciprocidad en concesiones comerciales con los socios comerciales y fundamentalmente el obtener una mayor productividad y eficiencia, producto de la competencia del exterior, el incentivar la mayor utilización de tecnologías de punta y la construcción de una infraestructura comercial ampliada. Todo ello conjugado, permite una especialización que conduce a una mejor explotación de las ventajas comparativas.

Sin embargo, la obtención de esas ventajas también presupone costos y dificultades, ya que el implementar un programa de libre comercio ya sea a nivel nacional, estatal o regional y aunque busque crear condiciones formales iguales a los sectores económicos, definitivamente contendrá diferencias en los impactos entre los Estados, regiones, y sectores que conforman el acuerdo. De esta forma, se percibirán impactos diferenciados en los sectores viejos, nuevos y potenciales, entre los competitivos y los no competitivos, ya que sus diferencias productivas y tecnológicas, es decir, sus heterogeneidades, provienen de relaciones pasadas, y esto es lo que pueda generar resultados desiguales en las posibilidades

de producción y exportación, particularmente de las divisiones que no centran sus mercados en las exportaciones.

Esta situación, si no es tratada eficientemente por el sector público, puede desembocar en situaciones de cierres de empresas, que ante sus escasas o nulas posibilidades de competir con los factores productivos externos, sea trabajo, capital, tecnología, competitividad, etc. se pueden ver obligadas a cerrar, o a convertirse en maquiladoras, importadoras o comercializadoras y esta tendencia podría ser posible si no se crean las condiciones equitativas para cada sector. Todo esto como consecuencia colateral, puede impactar negativamente la tasa de desempleo y en consecuencia la generación de empleo y la caída de los salarios.

Menciono estos hechos, porque el impacto económico a nivel regional e intrasectorial es una responsabilidad del sector público y por ende de los administradores públicos, ya que son ellos los que toman las decisiones económicas, políticas, comerciales, etc.; a través de políticas públicas, políticas económicas; que repercutiran en la vida económica de la región, el Estado o la Nación en la que actúen.

En este sentido, el NAFTA también tiene un impacto importante en el sector público pues además de que es el responsable de los problemas de distribución, producción y por

tanto de empleo al interior de un Estado o Nación, también tiene que responder con el impacto que pudiera causar el NAFTA en el sentido de un aumento en los gastos de inversión para ampliar la infraestructura o para proteger a los sectores que resultarán afectados, además de que sería el responsable de alentar la inversión para evitar los desplazamientos de inversión a otros países, principal temor de los opositores al NAFTA . También el sector público se ve impactado en el sentido de que puede encarar una disminución de los ingresos públicos por 2 factores fundamentalmente: 1) que al eliminarse barreras arancelarias y no arancelarias, básicamente lo que se está eliminando son impuestos que significan ingresos y 2) que al perder en algunas industrias no competitivas, producto de la competencia, se estarían perdiendo ingresos por concepto de impuestos mercantiles y por los impuestos del personal que quedaría desempleado de las industrias afectadas.

En el aspecto del empleo, si se ocasionan cierres de empresas, es responsabilidad del sector público el buscar espacios de reubicación de los desempleados, o el crear mecanismos de capacitación para integrarlos a otras actividades o el utilizar 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.

Ahora bien, como vemos el impacto del NAFTA en el sector público se da fundamentalmente mediante una vía indirecta, es decir, por medio de la ejecución de políticas

y de administración financiera, ya que en sí, no afecta directamente a los trabajadores del sector público, ya que el NAFTA no reemplaza, cambia o elimina funciones del gobierno o de los servicios públicos proveídos por el sector público, ni abre a la competencia externa a su fuerza laboral(Yerxa,1993).

Estos hechos llevan a la reflexión, sobre cuál es el rumbo que debiera tomar el sector público, hacia donde se debieran reorientar las políticas tanto públicas como económicas y comerciales y hacia quién se debe dirigir, y al respecto considero lo siguiente :

1) Las políticas públicas de cualquier índole se debieran reorientar para satisfacer las necesidades más fundamentales y legítimas de las poblaciones que viven en condiciones más marginales, pues son las que no pueden esperar a que un tratado rinda resultados a 5, 10 o 15 años.

2) En este contexto, la política económica debiera de reorientarse a los intereses particulares de cada area geográfica tanto nacional como regional, ya que como se señaló antes las diferencias que existen entre regiones y sectores aún al interior de un país o un Estado, hacen que los impactos de un acuerdo perjudiquen a algunos y benefician a otros, sin que exista una proporción.

3) lo anterior me lleva a que la política comercial de una Nación o un Estado en lo específico debiera sustentarse en :

a) Incentivar el progreso industrial, por medio de la protección a las ramas o áreas que no estén aún en posibilidades de competir con el exterior, ya que para que el comercio se desarrolle se hace necesario un alto grado de progreso industrial y no al revés.

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 necesitarán canalizar recursos financieros hacia las empresas de reciente creación y facilidades a las empresas con experiencia comercial.

c) Estimular el comercio intraregional, intranacional, así como con otras regiones del mundo, pero poniendo un verdadero énfasis en incrementar su proporción dentro del comercio exterior, para no depender económica y comercialmente de un solo país o región.

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 a las particularidades y ventajas de cada sector.

BIBLIOGRAFIA

Banco de México. (1992). México: principales productos de exportación e importación en el comercio con los Estados Unidos. México: Banco de México.

Border Research Institute. (1992). The North American Free Trade Agreement as it Relates to New Mexico. Las Cruces: New Mexico State University.

Bureau of Business and Economic Research (1991). Dapro population projections 1990-2020. Albuquerque: University of New Mexico.

LOREY, D. (1993). United States- Mexico Border Statistics since 1900. 1990 update. Los Angeles: University of California, Los Angeles.

New Mexico Labor Report (1991). Economic Research and Analysis Report. Vol. 20

New Mexico Trade Division .(1995). New Mexico Export Trade Summary 1994. Santa Fe: New Mexico Trade Division.

New Mexico Trade Division. (1990). Export Recap 90. Santa Fe: New Mexico Trade Division

Robberson, Tod (1994) "Clinton aide reassures Mexico on trade pact". Albuquerque journal, Thursday march 18 p.A1.A8.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (1994). Opportunity in Mexico: a small bussiness guide. México: Secretaría de Hacienda y Crédito Público

U.S. Department of Commerce, Bureau of Census P.94-171 Tape

U.S. Department of Commerce. (1993). U.S. exports to Mexico: a state by state overview, 1987-1992. Washington: U.S. Government

U.S. Department of Commerce.(1994). U.S. foreign highlights, 1993. Washington: U.S. Government.

U.S. International Trade Commission (1991). The likely impact on the United States of a Free Trade Agreement with Mexico. USITC publication 2353

YERXA, R. (1993). The impact of NAFTA on the public sector (Hearing Committee on Government Operations). Washington D.C. : U.S. Government Printing Office.

CUADRO 1

NUEVO MEXICO: DINAMICA DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES, 1989 - 1994.

(PORCENTAJES)

CONCEPTO	TASA DE CRECIMIENTO MEDIO ANUAL, 1989-1994.
EXPORTACIONES TOTALES DE NUEVO MEXICO	21.67%
EXPORTACIONES A MEXICO	47.76%
EXPORTACIONES POR SECTOR ECONOMICO	
AGRICULTURA	29.41%
EQUIPO Y ALTA TECNOLOGIA	84.72%
MADERA Y SUS DERIVADOS	13.69%
INDUSTRIAS DEL METAL	16.57%
MINERIA	111.13%
OTROS	27.22%
EQUIPO DE TRANSPORTE	-10.60%

Fuente: Elaboración propia con datos de New Mexico Trade Division, 1995.

CUADRO 2

NUEVO MEXICO: PRINCIPALES MERCADOS DE EXPORTACION, 1989 -1994

(DOLARES Y PORCENTAJES)

AÑO	1989		1991		1993		1994	
PAIS								
EXPORTACIONES TOTALES	\$213,660,166	100.00%	\$342,096,816	100.00%	\$464,261,003	100.00%	\$569,771,372	100.00%
MEXICO	\$14,479,189	6.77%	\$18,219,370	5.32%	\$76,775,220	16.53%	\$101,999,454	17.90%
JAPON	\$16,193,172	7.57%	\$58,815,820	17.19%	\$76,889,429	16.56%	\$77,348,474	13.57%
COREA DEL SUR	\$7,385,176	3.45%	\$59,536,965	17.40%	\$64,219,452	13.83%	\$69,612,790	12.21%
CANADA	\$24,938,846	11.67%	\$38,116,222	11.14%	\$44,271,083	9.53%	\$45,818,724	8.04%
REINO UNIDO	\$42,052,815	19.68%	\$21,573,148	6.30%	\$29,560,397	6.36%	\$38,106,580	6.68%

Fuente: Elaboración propia con datos de New Mexico Trade Division, 1995.

CUADRO 3

NUEVO MEXICO: EXPORTACIONES A MEXICO POR SECTOR ECONOMICO DE ORIGEN, 1989 -1994

(DOLARES Y PORCENTAJES)

AÑO	1989		1991		1993		1994	
EXPORTACIONES A MEXICO	\$14,479,189	100.00%	\$18,219,370	100.00%	\$76,775,220	100.00%	\$101,999,454	100.00%
AGRICULTURA	\$2,710,089	18.72%	\$4,245,015	23.30%	\$6,531,670	8.51%	\$9,836,980	9.64%
EQUIPO / ALTA TECNOLOGIA	\$2,055,629	14.20%	\$3,950,306	21.68%	\$42,104,393	54.84%	\$44,219,220	43.35%
MADERA Y DERIVADOS	\$1,556,897	10.75%	\$4,104,725	22.53%	\$3,060,448	3.99%	\$2,958,382	2.90%
INDUSTRIA DE METAL	\$371,423	2.75%	\$665,821	3.65%	\$868,532	1.13%	\$799,503	0.78%
MINERIA	\$501,218	3.46%	\$382,794	2.10%	\$11,717,568	15.26%	\$21,119,727	20.71%
OTROS	\$6,843,400	47.26%	\$3,345,070	18.36%	\$11,603,542	15.11%	\$22,814,198	22.37%
EQUIPO DE TRANSPORTE	\$440,533	3.04%	\$1,525,639	8.37%	\$889,067	1.16%	\$251,444	0.25%

Fuente: Elaboración propia con datos de New Mexico Trade Division, 1995.