

Comercio al menudeo y cruces fronterizos: México-EUA

(Recibido: octubre/011–aprobado: marzo/012)

*Salvador Corrales C.**

Resumen

Este ensayo resume el estado que guardan las relaciones comerciales entre dos ciudades pares: Laredo-Nuevo Laredo y McAllen-Reynosa. Se analiza el comercio al menudeo que depende del tipo de cambio, la inflación y los cruces fronterizos. La intensidad con que ambas economías interactúan las hace mutuamente dependientes en lo económico, en sus relaciones culturales y hábitos de consumo. Se concluye que las ciudades americanas poseen mayor capacidad competitiva para atraer al consumidor mexicano comparados con los comerciantes mexicanos, debido a mejores estrategias de mercadotecnia, precios y calidad en las tiendas departamentales americanas.

Palabras clave: comercio al menudeo, preferencias del consumidor, tipo de cambio, cruces fronterizos y competitividad.

Clasificación JEL: R11, R12, R23.

* Profesor-Investigador de El Colegio de la Frontera Norte, Monterrey (corrales@colef.mx).

Introducción

A lo largo de la frontera entre EUA y México se reproduce una forma de vida distinta al territorio de ambas naciones como resultado de diversos factores económicos, institucionales y culturales. No obstante el predominio de la población hispana en ambos lados de la frontera, son evidentes las diferencias en cuanto a escala, nivel de organización, logística y calidad de los productos y servicios que se ofrecen al consumidor fronterizo; el artículo busca explicar las conductas económicas que identifican a ambos lados de la frontera y que las hacen interdependientes.

Se propone como objetivo analizar las fluctuaciones del comercio al menudeo para dos pares de ciudades en la frontera de Texas y México (Laredo-Nuevo Laredo y McAllen-Reynosa), toda vez que ha concluido la crisis financiera global que deterioró las relaciones comerciales, mediante una menor capacidad de compra con la caída del empleo y los ingresos en diversas economías del mundo. Después de entrar en vigencia el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), se observan cambios importantes en el comercio con EUA por la desgravación arancelaria y las compras al menudeo por visitantes mexicanos que se beneficiaron al incrementarse la cuota para importar libre de impuestos, que entró en vigencia en 1992. En sentido inverso, los procesos de verificación de los cruces transfronterizos se incrementaron después de los atentados del 11 de septiembre de 2001, actuando como contrapeso al libre comercio promovido en los últimos años.

Las compras al menudeo también conocidas como “compras hormiga” representan un alto porcentaje de los gastos de los residentes fronterizos mexicanos, muchos de los cuales trabajan en las empresas maquiladoras que operan en la región desde la década de los setenta. Desde esta perspectiva, dicho comercio depende de mayores inversiones para incrementar la capacidad de compra de sus habitantes, de las fluctuaciones del peso frente al dólar, de la inflación y la frecuencia de los cruces fronterizos en ambas direcciones. La fuente principal de información para este ensayo es la generada por la *Federal Reserve (Fed)*, la *Texas A&M University at Laredo* y la *Texas Comptroll Accounts Statistitcs*. Para las ciudades mexicanas se utilizaron las estadísticas de los *Censos Económicos* de 2004 y 2009.

Se asume como hipótesis que el comercio al menudeo define el grado de dependencia de las ciudades pares a lo largo de la frontera, porque el comercio al mayoreo posee una mayor dimensión territorial que alcanza al país en su conjunto. El comercio al mayoreo en las ciudades pares es poco significativo con respecto al valor total de las ventas al menudeo, porque son puertas de entrada y salida para abastecer el mercado nacional. Los economistas de la Fed han intentado medir el total de las compras de mexicanos que cruzan la frontera a diario, pero como sus

compras las realizan en efectivo, es complicado obtener datos precisos de dicho comercio. Las compras de los visitantes americanos del lado mexicano también representan un enorme problema para obtener indicadores precisos.

Para medir el peso específico del comercio al menudeo se obtuvieron *Coefficientes de especialización en ventas al menudeo*, más conocidos como Coeficientes de Localización (LQ).¹ También pueden hacerse comparaciones mediante el valor total de las ventas al menudeo entre ciudades pares, para lo cual las ciudades texanas cuentan con estadísticas en serie de tiempo, con base en encuestas por áreas metropolitanas (MSA, por sus siglas en inglés), mientras que en México sólo poseemos información del 2003 y el 2008, con los censos económicos que se levantan cada cinco años. El ensayo se compone de cuatro apartados. El primero aborda los conceptos sobre la competencia, el segundo describe las ventajas de ambas ciudades pares mediante el LQ y sus valores absolutos, el tercero, resume las fluctuaciones del comercio transfronterizo con información secundaria, relativa a la paridad peso-dólar y a los índices de precios de ventas al menudeo, y el cuarto es un resumen de los cruces fronterizos que también influyen en el nivel de ventas.

1. Conceptos y posturas teóricas básicas

El comercio internacional a cualquier escala se rige por los criterios de la competencia. Mientras más instrumentos de protección se impongan a las importaciones como permisos, aranceles, medidas fitosanitarias o leyes antidumping, más altos serán los precios de venta en los mercados internacionales. Tanto en las ventas al mayoreo como al menudeo entre diferentes países con frontera común, operan las regulaciones al comercio que modifican los precios de venta de sus productos.

Diversas teorías se han desarrollado desde el siglo XIX para explicar la competitividad en el comercio internacional. David Ricardo (1973) fue pionero al exponer su teoría de *la ventaja comparativa*, con base en el trabajo como criterio para encontrar los términos de intercambio entre las naciones. Al ser el trabajo el sustento fundamental para definir los precios en el comercio internacional, los países que se especializan más en unos productos que en otros tendrán la oportunidad de incrementar las ventas de esos productos.

Ricardo comparó a Inglaterra y Portugal en la comercialización de dos productos: paños y vino respectivamente para explicar el comercio internacional. Su argumento consiste en que si Inglaterra necesita 100 hombres para producir paños

¹ Location Quotients.

durante un año y requiere 120 hombres para producir el vino de Portugal durante el mismo tiempo, Inglaterra se dedicará a producir paños. David Ricardo luchó por eliminar los aranceles a las importaciones y obtener ventaja de la especialización productiva entre las naciones (Krugman, 2008: 78).

Las teorías de Ricardo fueron reemplazadas por otras de mayor actualidad que reconocieran la necesidad de variables, tal como la concentración de la oferta y la demanda que influyen en los precios de mercado. Ohlin y su maestro Heckscher elaboraron su propia teoría del comercio internacional, argumentando que los países comercian cuando sus factores productivos son más abundantes que los de sus competidores. Descubrieron que con el tiempo dichos factores generan redes de dependencia entre las empresas de distintos países y tienden a ser cada vez menos abundantes, y reducen la importancia del comercio internacional, al incrementarse sus precios (Norris *et al.*, 1983).

En un contexto de libre comercio y siguiendo el razonamiento de Ohlin y Heckscher, los factores de producción entre las distintas naciones se igualarían y convertirían al comercio internacional en obsoleto, como instrumento para impulsar el crecimiento económico. Sin embargo, es poco probable que esto suceda porque las innovaciones tecnológicas marcan las diferencias entre países, así como las estrategias mercantiles para la venta de los productos. En otros términos, los factores de producción son cambiantes para cada país, porque la cultura y la organización social conducen a nuevas formas para producir y hacer más eficientes los factores productivos.

Desde la teoría del comercio internacional, según Krugman (2008: 92) el modelo estándar del comercio se construye a partir de cuatro relaciones: 1) la relación entre la frontera de posibilidades de producción y la curva de oferta relativa; 2) la relación entre los precios relativos y la demanda; 3) la determinación del equilibrio mundial mediante la oferta y demanda relativas mundiales; y 4) el efecto de la relación de intercambio (el precio de las exportaciones de un país dividido por el precio de sus importaciones) sobre el bienestar nacional.

Krugman representa este modelo mediante curvas de isovalor y de indiferencia comparando las posibilidades de producción de dos productos (tela y alimentos), con las preferencias del consumidor. Asegura que una economía que utiliza óptimamente sus factores de producción, produce hasta un punto en que la recta de isovalor es tangente a la curva de posibilidades de producción en el punto más elevado. Las preferencias del consumidor indicarán qué productos tendrán mayor demanda, propiciando sesgos en la producción a favor de unos productos más que en otros. Aquellos productos que son menos consumidos, serán exportados, mientras que aquellos de mucho consumo interno, serán importados, cuando la capacidad

productiva no satisface la demanda. En el mundo real se observa que todo tipo de productos, incluso en condiciones iguales de tecnología, cruzan todas las fronteras del mundo.

Sin ser economista Michael Porter (1990: 68) escribió un tratado sobre competitividad que conviene citar para referirnos al comercio en menudeo transfronterizo. Para este autor, las posibilidades de nuevas formas de competir, suelen derivarse de alguna discontinuidad o cambio en la estructura del sector (industrial). Para Porter, hay dos tipos fundamentales de ventaja competitiva: *costo inferior y diferenciación*. El primero se refiere al uso más óptimo de los factores productivos: fuerza de trabajo, capital y tierra, mientras que el segundo a las formas en que el producto y el servicio son puestos a los ojos del consumidor.

Porter y Krugman ofrecen los argumentos teóricos del comercio transfronterizo México-EUA, en ellos se encuentra la explicación de porqué las ciudades americanas fronterizas son más competitivas que las mexicanas; operan en un contexto de mayor apertura y con factores de producción que les ofrece ventaja en la estructura de costos, calidad y diseño, que atrae a los consumidores mexicanos. En la práctica, los tiempos de espera para cruzar la frontera, el poder de compra, los procesos de discriminación, el costo del traslado, los aranceles y otras regulaciones, no impiden que la calidad de los productos, sus múltiples presentaciones y el confort en el trato al cliente, marquen la diferencia a favor de los centros comerciales de las ciudades americanas.

2. El crecimiento del comercio en las ciudades fronterizas

Desde la entrada en vigencia del TLCAN se ha visto la necesidad de evaluar y medir el comercio transfronterizo. La *Fed*, la Texas A&M University y las asociaciones de comerciantes han hecho importantes esfuerzos para estimar sus fluctuaciones. Los americanos son más sistemáticos y poseen mayores recursos para obtener información estadística para la planeación del crecimiento de sus ciudades mediante sus MSA. Estas estadísticas incluyen desde la población por ciudades, la producción, el empleo, los ingresos per cápita, entre otras, que permiten hacer estimaciones de su potencial futuro.

Las estadísticas sobre el comercio que difunde la *Texas Comptroll of public account*, muestran la importancia del comercio al menudeo y supera al valor de ventas al mayoreo desde hace años. El Cuadro 1 expresa este importante fenómeno, el cual conduce a investigar a las ciudades fronterizas con México a quien se atribuye esta tendencia.

Cuadro 1
Texas: ventas al mayoreo y menudeo, 1997-2007
(millones de dólares del 2000)

<i>Año</i>	<i>Comercio al mayoreo</i>	<i>Comercio al menudeo</i>
1997	41,118	43,592
1998	47,860	46,040
1999	53,151	49,387
2000	53,794	51,736
2001	56,839	56,005
2002	56,103	57,595
2003	56,444	58,690
2004	57,954	58,669
2005	60,378	64,811
2006	61,760	69,309
2007	64,099	74,029

Fuente: Elaboración propia con estadísticas del *Texas Comptroll of Public Account*, EUA.

En el cuadro se puede apreciar la ventaja de las ventas al menudeo en términos del valor generado para la economía de Texas. Sin duda, los diferenciales de precios entre los dos tipos de venta colocan a las tiendas de autoservicio como los líderes para realizar el mercado; más en particular y según lo muestran las investigaciones realizadas por economistas de la *Fed* en Dallas, son las compras al menudeo por mexicanos que cruzan a diario por millones a las ciudades fronterizas americanas, los que marcan esta diferencia.

Diversos modelos econométricos se han utilizado para medir el impacto del comercio al menudeo (*retail trade*) en las ciudades fronterizas, estimar su grado de penetración-integración, los porcentajes de compras hechas por mexicanos, prácticamente menores, sobre las compras que hacen los americanos o mexicoamericanos en territorio mexicano. En 1990 Savage and Blankmayer (citados por Adkisson y Zimmerman, 2004) calcularon cocientes de localización² para varios productos y encontraron que las ciudades fronterizas poseían un comercio al menudeo distinto al resto de las ciudades en el territorio nacional. Mientras que el cociente de localización de ventas para todo Texas sólo fue superior a uno, en Laredo llegó a 2.46 puntos en 1992, mientras que para McAllen fue de 1.65. Este indicador bajó en 1997 y sin embargo fue superior al registrado por Texas para las ventas al menudeo.

² La fórmula para calcular este cociente es $(S_i/PI_i)/(S_j/PI_j)$, donde S son las ventas por categoría de producto, PI es el ingreso personal, i es el producto en cuestión y j es la región o el estado.

Aun cuando la metodología para obtener los resultados anteriores es bastante sencilla, proporciona una idea del comportamiento de este comercio, porque es la razón de las ventas totales sobre el ingreso per-cápita para cada ciudad (MSA) cercana a la frontera. Savage y Blankmayer también calcularon para grupos específicos de productos como ropa, abarrotes y muebles. Adkisson y Zimmerman utilizaron un modelo de panel de datos donde las variables dependientes son las ventas al menudeo, como proporción de los ingresos per cápita, así mismo para ropa, abarrotes y muebles, y las variables independientes son el ingreso personal real en miles de dólares corrientes, el ingreso real del Estado mexicano fronterizo expresado en dólares de 1982-1984, la tasa de desempleo anual de la MSA, más seis variables Dummy.

Después de correr el modelo, sus conclusiones son que hay un efecto fronterizo (*border effect*), que demuestra que el TLCAN no ha tenido un impacto positivo en el total de las ventas en las ciudades fronterizas americanas. En general, como lo ha demostrado la realidad y no obstante la posibilidad de importar hasta 300 dólares por persona, las fluctuaciones de este comercio dependen del tipo de cambio, la inflación y en menor medida, por las restricciones para cruzar hacia EUA, temas que veremos en el siguiente apartado.

Al observar las estadísticas del comercio en las principales ciudades Texasanas localizadas en la frontera con México, es notoria la relevancia de McAllen como la principal plaza comercial en el sur de Texas, que posee alrededor de 10 millones de personas consumidoras en una radio de 200 millas a la redonda y 1.8 millones en su área binacional (Gilmer, 2009). De entre las 20 principales ciudades texanas donde figura como número uno Houston, con una población de 2'242,193 personas, Dallas con 1'279,910, etcétera. McAllen posee el tercer lugar per cápita en la captación de impuestos por las ventas totales y el quinto por ventas per cápita al menudeo.

Entre los productos al menudeo de mayor importancia se encuentran la venta de electrónicos y útiles para el hogar con 78.4% de las ventas al menudeo,³ le sigue la ropa y accesorios con ventas al menudeo de 66.5%, en tercer lugar muebles y accesorios con 59.7%; en suma, durante 2008 concentró ventas al menudeo por encima de 3.57 billones de dólares. Economistas de la Reserva Federal y del *Center for Border Economic Studies* de la University of Texas-Pan American, afirman que este comportamiento en las ventas de McAllen es explicado por la preferencia de los regiomontanos por visitar esa ciudad; seguramente ofrece mejor confort y calidad a sus clientes. En cambio, Laredo está más diseñada para el comercio al mayoreo y para el comercio internacional México-EUA-Canadá, por donde transitan mercancías vía terrestre.

³ El 21.6% restante son ventas al mayoreo y así para los otros productos.

Para explicar las estadísticas del Cuadro 2, veamos primero cómo se comportan las ventas al menudeo en una serie de tiempo para estas dos ciudades: Laredo,⁴ que es la principal puerta de entrada-salida al comercio internacional al mayoreo con aproximadamente 40% del comercio de México con EUA, mientras que McAllen es la puerta de salida-entrada del comercio al menudeo para muchos regiomontanos de clase media, que visitan los fines de semana, en días festivos y al final del año; es el centro de compras (*shopping center*) por excelencia.

Cuadro 2
Ventas al menudeo, per cápita y LQ entre Laredo y McAllen
(miles de dólares corrientes)

Año	Laredo			McAllen*		
	Ventas totales	Per cápita	LQ	Ventas totales	Per cápita	LQ
1998	1,843,081	10,072	2.25	3,848,591	7,154	4.70
1999	2,031,945	10,750	2.33	4,445,761	7,998	5.08
2000	2,443,796	12,654	2.72	4,961,010	8,712	5.53
2001	2,440,331	12,153	2.50	5,310,784	8,983	5.44
2002	2,332,818	11,282	2.23	5,237,119	8,547	5.00
2003	2,369,488	11,141	2.25	5,623,733	8,851	5.34
2004	2,551,816	11,662	2.54	6,057,064	9,215	6.03
2005	2,808,068	12,497	2.56	6,595,405	9,724	6.02
2006	3,047,295	13,165	2.58	7,241,578	10,336	6.13
2007	3,240,069	13,897	2.60	7,871,674	11,079	6.21
2008	3,304,831	13,948	2.52	8,048,139	11,076	6.13

Location Quotients, $LQ = Vi/Vj|Vj/Vt$, Vi : ventas de la ciudad i ; Vj : ventas del estado j ; Vt : ventas totales EUA.

*Incluye a Edinburg y Mission.

Fuente: Elaboración propia con estadísticas del *Real State Center at the Texas A&M University* y *U.S. Census Bureau*.

Al comparar tanto los valores absolutos en ventas al menudeo como los coeficientes de especialización en ventas (LQ),⁵ McAllen se encuentra mejor poseionado que Laredo; en 1998 vendió más del doble que éste, lo cual se ex-

⁴ En un estudio conducido por Laila Assaine y Mine Yücel, calcularon un LQ de 20.93 en actividades de servicios al transporte de carga para Laredo, Texas.

⁵ A diferencia de Adkisson y Zimmerman, que obtuvieron cocientes de las ventas con el ingreso personal, el presente cálculo compara solamente a la ciudad con el resto del país en capacidad de venta.

presó mediante un LQ también del doble. El indicador muestra con cuánto una actividad económica de una ciudad o región, supera a todo un país en eficiencia; dicho en otros términos, si el indicador es mayor que uno, significa que las ventas al menudeo superan al resto del la región y país, diferencia que puede atribuirse a una mayor competitividad. Puede apreciarse, tal como lo indican investigaciones previas, que McAllen es el centro de ventas al menudeo del sur de Texas, en 2008, registró 6.13 puntos, que representa 3.61 puntos por encima de Laredo y 5.13 por encima de todo EUA.

Para los efectos de estimar la interdependencia y compenetración entre las ciudades pares de ambos lados de la frontera, las ventas al menudeo son una buena base de datos, pero Laredo posee un intenso comercio al mayoreo, aun cuando en 2009 cayó el flujo de importaciones-exportaciones en 15.2% respecto al 2008, el comercio total fue 98.40 billones de dólares; mientras que por el condado de Hidalgo donde se localiza McAllen, el comercio total fue de 20.90 billones de dólares y experimentó una contracción de sólo 5.9% en el mismo periodo.

Puede deducirse que la infraestructura y logística para el movimiento de mercancías en ambos lados de la frontera es distinto en estas dos puertas de entrada, y demanda estrategias administrativas diferenciadas, no obstante que al final de día son mercancías, personas y vehículos las que transitan en ambas direcciones. En Laredo Texas, la necesidad de contar con grandes almacenes, compañías de tracto-camiones y un sistema de monitoreo sofisticado para verificar la carga que se dirige a todo el territorio de Texas y EUA,⁶ convierten a los servicios dirigidos al comercio internacional en una de las fuentes de empleo más importantes para sus habitantes; mientras que para McAllen, con un menor flujo de carga, hacen de las ventas de las grandes cadenas de supermercados y abarrotes, la fuente de empleo y fomento al crecimiento económico de la región.

Como resultado de la entrada en vigencia del TLCAN, el comercio al mayoreo ha crecido de manera importante, para satisfacer las necesidades de los habitantes de los tres países que suscribieron este tratado; se ha estimado que 80% de las importaciones estadounidenses cuyo origen es la frontera de México, las hacen las maquiladoras americanas y una de sus principales características es el volumen, otra es la entrega a tiempo, lo que demanda una red de autotransporte para llevar al punto final los productos con toda eficiencia. En sentido inverso, se estima que 80%

⁶ En 1995, más de la mitad de las exportaciones de Laredo (51.4%) tuvieron como destino la Ciudad de México y el Estado de México, 33.7 para otros estados del resto del país y sólo 14.9% para los estados fronterizos de Tamaulipas y Nuevo León (Border Trade Institute *et al.*, (2001).

de las exportaciones hacia México por Laredo se dirige a todo el territorio nacional, principalmente a la Ciudad de México (*Southwest Economy*, 2001).

Los productos con mayor importancia en el flujo comercial Texas-México son las partes y accesorios de motores para vehículos, motores para carros de diversos tipos y modelos, los equipos de telecomunicaciones, motores para transportes de carga, aparatos eléctricos, equipo de distribución de electricidad, maquinaria eléctrica, entre otros. Por las puertos fronterizos México-EUA transitan en ambas direcciones una enorme masa de productos que provienen de los más remotos lugares de ambos países; si consideramos que Texas es el socio comercial más importante de México y Laredo, la principal puerta de entrada es lógico que su ciudad par Nuevo Laredo, juegue un papel importante en el comercio internacional.

Desafortunadamente no hay estadísticas que hagan posible hacer un balance entre ambas ciudades. En general se estima que los compradores mexicanos representan 31% del total de las ventas al menudeo en todas las Áreas Metropolitanas texanas a lo largo de la frontera con México, y los ingresos por pagos de cuotas en los puentes de peaje, representan una importante fuente de ingresos para los gobiernos locales (Vision, 2006). En un estudio realizado por Roberto Coronado para el periodo de 1978-2001 y tomando como variables independientes el ingreso personal y las ventas al menudeo, calculó que las exportaciones “hormiga” hacen depender a Laredo en 51.1% de las compras de mexicanos, mientras que McAllen, sólo depende en 36.6%. En este cálculo, El Paso Texas registró 11.3% y la media para todas las ciudades fronterizas texanas fue de 30.9%.

Las ciudades pares mexicanas también son centros de venta al menudeo por excelencia, como puede apreciarse en el Cuadro 3. Con la misma metodología, con que calculamos los coeficientes de especialización en ventas al menudeo para Texas, lo hicimos para Nuevo Laredo y Reynosa. El primero posee un LQ mayor que Laredo, de 3.55 en 2003 y Reynosa se asemeja a McAllen con 5.40 en 2008. Aun cuando sus cocientes comparan el comercio al menudeo de cada país, son un indicador de competitividad de su comercio. Ahora bien, si comparamos sus valores absolutos, lo que se vendió en Nuevo Laredo durante el 2003, apenas representó 26% de las ventas en Laredo Texas, que demuestra un mayor tamaño de mercado y por extensión muchos residentes mexicanos deciden comprar allá.

Cuadro 3
Nuevo Laredo y Reynosa: comercio al menudeo (miles de dólares)

<i>Conceptos</i>	<i>N. Laredo</i>	<i>LQ</i>	<i>Reynosa</i>	<i>LQ</i>
<i>2003*</i>				
Ambas ciudades	666,453	3.55	930,953	4.96
Alimentos, bebidas y tabaco	77,095	0.41	98,294	0.52
Tiendas de autoservicio y departamentales	214,644	1.14	329,395	1.76
Minisupers	46,570	0.25	87,329	0.47
Artículos para el cuidado de la salud	54,042	0.29	62,115	0.33
Enseres domésticos, computadoras y artículos para la decoración de interiores	50,838	0.27	76,209	0.41
Artículos de ferretería, tlapalería y vidrios	20012	0.11	49,120	0.26
Vehículos de motor, refacciones, combustibles y lubricantes	206,538	1.10	257,089	1.37
Combustibles, aceites y grasas lubricantes	98,017	0.52	95,473	0.51
<i>2008**</i>				
Ambas ciudades	1,027,765	3.35	1,654,244	5.40
Alimentos, bebidas y tabaco	86,447	0.28	115,319	0.38
Tiendas de autoservicio y departamentales	531,206	1.73	802,760	2.62
Minisupers	107,388	0.35	163,112	0.53
Artículos para el cuidado de la salud	65,880	0.21	98,097	0.32
Enseres domésticos, computadoras y artículos para la decoración de interiores	38,639	0.13	131,435	0.43
Artículos de ferretería, tlapalería y vidrios	49,526	0.16	81,012	0.26
Vehículos de motor, refacciones, combustibles y lubricantes	213,887	0.70	332,072	1.08
Combustibles, aceites y grasas lubricantes	114,218	0.37	135,760	0.44

* Ventas netas de las mercancías adquiridas para la reventa.

**Total de ingresos por reventa de mercancías.

Fuente: Elaboración propia con los *Censos Económicos 2004 y 2009*.

El mismo cálculo los hicimos para algunos grupos seleccionados de productos y tiendas de las ciudades mexicanas. Como puede apreciarse en ambos periodos, las tiendas de autoservicio y departamentales, así con las ventas de vehículos de motor, refacciones, combustibles y lubricantes superan 1%, con excepción de Nuevo Laredo en 2008, por este último grupo de productos. El hecho explica la presencia de grandes cadenas de autoservicio mexicanas y americanas que tienen amplia presencia en esas ciudades. En la lista se encuentran las mexicanas como Soriana; las americanas HEB, Wal Mart y Autozone, entre otros.

Los comerciantes mexicanos compiten por atraer clientes o detener los mexicanos que prefieren pagar puente, hacer colas, recibir insultos de los agentes aduanales, etcétera y comprar en EUA; la preferencia del consumidor es atraída por las cadenas de supermercados con un mejor confort, variedad y precio que ofrecen sus

competidores del lado americano. La calidad y precio, junto con factores psicológicos como la comodidad de las tiendas departamentales de las ciudades americanas, hacen ganar la competencia por los clientes fronterizos. Sin duda, ir de compras también es la oportunidad de relajarse y ello se consigue mejor en EUA. Para entender este comercio y sus fluctuaciones, se hace necesario revisar variables independientes tal como el tipo de cambio, la inflación y los cruces fronterizos.

3. Fluctuaciones macroeconómicas y comercio al menudeo

Sin duda, el tipo de cambio peso-dólar es una de las variables que determinan el comportamiento de las compras al menudeo, en las ciudades americanas a lo largo de la frontera con México. Otra variable es la inflación y en México tuvo su máxima expresión en 1987 cuando se incrementó hasta 187%. Después de esa época intensa de crisis, los precios se han estabilizado y sólo en 1995 se incrementaron hasta el 52% en un periodo corto, después que el gobierno de EUA mediante el Banco de la Reserva Federal, otorgara a México un préstamo de 25 mil millones de dólares para sanear sus finanzas.

En efecto, muchos economistas sostienen que esta política tuvo como principal objetivo reducir la inflación, pero en largo plazo se tradujo en un beneficio para los importadores y particularmente para los residentes fronterizos mexicanos, muchos de los cuales son importadores al mayoreo para grandes cadenas de tiendas de autoservicio del resto del país y a lo largo de la frontera. El peso se mantuvo sobre-valorado en 42% (Villareal, 2000: 610) desde 1992 y hasta 1995, cuando el “efecto tequila” desestabiliza los mercados financieros mexicanos y se presenta la crisis financiera de 1995 que buscó el equilibrio entre ambos mercados (México-EUA) porque muchas empresas, cuando menos en el corto plazo, incrementaron sus ventas en EUA y los residentes fronterizos mexicanos, vieron perder su capacidad de compra al elevarse el precio del dólar.

El anterior escenario es típico de la economía fronteriza, pero impera en los gustos y preferencias del consumidor otras fuerzas que los llevan al lado americano para comprar desde un par de calcetines, hasta un equipo electrónico que en México resulta más caro. Se debe añadir el hecho que desde 1992 se autorizó la importación diaria por persona libre de impuestos de 50 dólares, luego en 2007 entre el 20 de noviembre al 8 de enero de 2008, se incrementó hasta 300 dólares, para posteriormente convertirse en una práctica común del Sistema de Administración Tributaria; a esto hay que sumarle el sistema del semáforo que descarta a muchos importadores que superan esas cifras. Lo anterior ha distorsionado los mercados, particularmente colocó en desventaja a los comerciantes mexicanos, quienes lo

consideran como una ventaja competitiva a favor de los competidores americanos; incluso con un peso subvaluado y altos porcentajes de inflación, el consumidor mexicano cruza la frontera para hacer sus compras.

Dada la situación de excepción en el comportamiento de este mercado transfronterizo con poder de compra diferenciado, donde el cliente mexicano posee un ingreso per cápita mucho menor que su similar americano, hace depender en un porcentaje considerable la actividad económica de las ciudades fronterizas americanas. En virtud de estos hechos, economistas del Banco de la Reserva Federal en Dallas han investigado este fenómeno, con importantes contribuciones a su entendimiento; por el contrario, es poco lo que han hecho sus pares mexicanos para buscar una explicación y acumular información estadística que oriente las políticas de planeación, y fortalezcan la capacidad competitiva del comercio fronterizo mexicano.

En lo que sigue hacemos una reseña de estos estudios: Cañas, Coronado y Phillips (2006) en su ensayo afirman que “the mexican shoppers are big business for U.S. cities on or near the border”*. Sostienen que muchas de las ventas a mexicanos se hacen en efectivo, lo cual hace complicado medir esta actividad comercial a lo largo de la frontera. Los autores comentan el trabajo de estimación de Roberto Coronado que comprende el periodo de 1970 al 2001; en él se tomó como variables independientes el ingreso personal per cápita y el empleo, con ellos se calculó la capacidad de compra de los residentes locales.

Concluyó que si las ventas al menudeo son mucho mayores a lo que gastan los residentes locales, las diferencias son debidas a los compradores mexicanos. Con esta metodología y bajo el supuesto que las compras constituyen *una proporción fija del ingreso*,⁷ llegó a calcular que los mexicanos gastan por año 2.3 billones de dólares en compras al menudeo. Ghaddar Suad *et al.* (2004) del *Center for Border Economic Studies* de la University of Texas-Pan American, estimaron mediante encuesta, que los mexicanos en los condados de Hidalgo y Cameron en el Sur de Texas, gastaron 1.4 billones de dólares en las compras del lado americano durante el 2004 y generaron 37,000 empleos, 488 millones en salarios, 186 millones en impuestos. Estimaron que 18% del total de las compras al menudeo las hacen los mexicanos y 10% de empleos en la región, dependen de esas compras.

En los estudios antes analizados se aprecian las diferencias que obedecen a las distintas metodologías; puede concluirse que no existe certeza sobre cuánto compran los mexicanos, pero son aproximaciones válidas que ayudan a comprender el peso, la importancia e interdependencia de las dos economías. Jhon Hadjimarcou,

* “Los compradores mexicanos son un gran negocio para las ciudades de EUA cercanas o sobre la frontera”.

⁷ Estos investigadores no incluyen el modelo para realizar tales cálculos.

profesor de la Universidad de Texas en El Paso, estudió el impacto de la competitividad entre comerciantes de ambos lados y encontró que más de la mitad de las ventas son hechas por mexicanos. En el estudio detectó que los vendedores al menudeo en El Paso no ponen atención sobre los competidores mexicanos de la frontera, porque según sus apreciaciones, las tiendas mexicanas no pueden ofrecer la misma calidad, rango de mercancías, atmósfera mercantil y precios (Cañas *et al.*, 2006: 4).

Richard Adkisson y Linda Zimmerman en un estudio ya citado, indican que el TLCAN no tuvo un efecto positivo sobre las ventas al menudeo, no obstante la desgravación arancelaria, porque al mismo tiempo se devaluó el peso y creció la inflación en 1995, desvirtuando en corto plazo las ventajas para el comercio transfronterizo. Para toda la economía Texana se ha demostrado un beneficio importante del TLCAN porque crecieron las exportaciones hacia México, más que proporcional que el conjunto de la Economía de EUA y mejoró la competitividad de la economía de Texas (Kumar, 2006). Además del tipo de cambio y la inflación, después de los atentados del 11 de septiembre, las restricciones para cruzar la frontera se incrementaron, esto desmotivó el deseo de cruzar la frontera entre un alto porcentaje de la población mexicana.

Si tomamos el impacto del TLCAN, que incrementó el comercio exterior entre los tres socios, más los atentados terroristas que propiciaron mayores verificaciones a la carga, al tránsito de personas y vehículos, hechos opuestos *per se*, han motivado muchas investigaciones por parte de universidades e instituciones del transporte de EUA y en menor medida, del lado mexicano para evaluar las pérdidas por los tiempos de espera. Mientras que el incremento del comercio exterior implica agilizar las verificaciones para reducir los costos por los tiempos de espera, mayores verificaciones a la carga han actuado en sentido inverso. Más adelante se verá que la reducción en los cruces no se ha expresado en menores ventas al menudeo, según lo indican algunos autores.

Conviene, por la importancia del tema, analizar el efecto de la crisis financiera global sobre la economía de las ciudades pares. Al igual que toda actividad económica, los mercados regionales se comportan de manera cíclica según los montos de inversión, ingresos, salarios, tasas de interés y precios. En los periodos de crisis económica cuando el nivel de inversión cae por las bajas expectativas de ganancia, precios de artículos tienden a crecer hasta que llegan a un punto en que provocan el aumento de las tasas de interés, porque los consumidores demandan más dinero a la banca para realizar las compras que cada vez son más costosas. Llegado el momento en que los consumidores pierden la capacidad de compra por el incremento de los precios, las ventas totales se reducen, lo que induce a los vendedores a reducir los precios para de nuevo atraer los clientes; este proceso tarda para componerse.

En la economía fronteriza existen dos precios sujetos a dos monedas que se intercambian como cualquier mercancía; sin embargo, los valores de estas monedas variarán según operen en economías de libre mercado con nula participación del Estado, vía la oferta de circulante a precios preferenciales, particularmente dólares para el caso de México, que pueden financiar a los residentes, como en el periodo de 1992-1995, y muy recientemente por la apreciación del peso frente al dólar. La devaluación del peso se convierte en una espiral inflacionaria, cuando se depende de importaciones inevitables tal como maquinaria y tecnología imprescindibles para sostener el crecimiento económico. Para las ciudades fronterizas donde operan muchas empresas maquiladoras, dicha espiral no se reproduce porque dependen de importaciones temporales; entonces, el tipo de cambio es el que más afecta al comercio transfronterizo.

Para verificar este hecho conviene observar el comportamiento de las economías de las dos ciudades americanas que estamos comparando, y para el caso de las mexicanas, sólo disponemos de índices de precios al menudeo para identificar la reacción en cadena de las presiones de la crisis financiera global. Como en todas las ciudades americanas, las actividades económicas en las ciudades fronterizas tuvieron un ciclo depresivo en sus principales indicadores: desde las ventas totales, los ingresos fiscales, las ganancias, el empleo y los salarios. Según el reporte de la cámara de comercio de Laredo Texas, *Vision 2009*, desde el 2006 la economía de la ciudad mostró signos negativos en su actividad económica y en 2008 entró en recesión; las ventas al menudeo cayeron con respecto al 2007 en 5.13% y los impuestos por ventas, se mantuvieron igual que el año anterior.

No obstante, el comercio internacional México-EUA siguió su curso y con tasas positivas de crecimiento. Por este puerto transitan mercancías de 50 países pero el más importante flujo es el comercio entre estas dos naciones, que en 2008 significó 40.9% del comercio exterior mexicano. Tal comportamiento positivo sin embargo, no pudo compensar la pérdida por ventas al menudeo, y entró en recesión por su fuerte dependencia de las ventas al menudeo a mexicanos que cruzan a diario para realizar sus compras. Cálculos de sus tasas de crecimiento por economistas de la *Fed* (Phillips, Coronado, Cañas, entre otros) dan fe de la alta sensibilidad de la actividad económica de México sobre la economía de Laredo, Texas.

Particularmente un peso fuerte hace crecer la economía de la ciudad o bien, la hace caer cuando se deprecia. Al revisar sus tasas de crecimiento se identifica cómo, en 1995, la actividad económica cayó a 15.35% en respuesta a una depreciación del peso de 43.52%; para 2008 la economía de la ciudad cayó 8.94%, como resultado de una depreciación del peso de 24.59% (*Vision 2009*, Cuadro 1). Este proceso adverso continuó su curso en el siguiente año y un comparativo de diciem-

bre del 2008 a diciembre del 2009, muestra una caída en la actividad económica de 13.54%. Un comparativo de más largo plazo entre agosto de 2007 a julio de 2008 registra una caída de 2.64%.

Registros más recientes de estos indicadores constatan el hecho que desde mediados de 2009 se inicia la recuperación relativa, la cual se traduce en una mejor expectativa para generar empleos e ingresos para sus habitantes; por cierto, la tasa de desempleo creció 2.91% entre diciembre de 2008 a diciembre de 2009. La revista de la cámara de comercio de Laredo, *Visión 2011*, hizo pública una recuperación relevante para el comercio al menudeo de la ciudad. El hecho se asocia a la recuperación en su conjunto después de la crisis financiera global, pero particularmente a que el dólar se ha mantenido estable con una relación de intercambio de 1 por 13 pesos y fracción, desde, durante y después de la crisis.

Se ha estimado que en 2010 las ventas al menudeo en Laredo fueron de 2.9 billones de dólares, 0.2 billones más que en 2009. Se calcula 4.93% de incremento en estos dos años de recuperación; sin embargo, a precios constantes desde el 2000, el nivel de ventas al menudeo en 2010 son más bajas que las registradas en 1992. Esto se explica por el impacto que generaron la crisis económica de 1995, que deterioró la capacidad de compra de los residentes fronterizos mexicanos, y a las restricciones para el cruce fronterizo desde el 2001, producto de los atentados del 11 de septiembre y la crisis financiera global.

Si los analistas de la Federal Reserve Bank y los investigadores de la Texas A&M University afirman que existe una dependencia económica de Laredo con Nuevo Laredo, por tanto, las estrategias de crecimiento económico de una ciudad involucra a la otra para competir en un mercado cautivo creado años antes, bajo el formato de mejores salarios, sistemas de crédito flexibles, más rapidez en el cruce, y de igual forma más puentes e inevitablemente mejores accesos a los mismos. Hay otras variables como la calidad de la infraestructura, los servicios aduanales, el servicio de transporte, etcétera, que las hace mutuamente dependientes y tienen un impacto enorme sobre la economía de las ciudades pares. ¿Pasa lo mismo con McAllen y Reynosa? Las estadísticas indican una fuerte dependencia pero no de la magnitud entre los dos Laredos.

La actividad económica de McAllen desde 2007 también registró tendencias negativas según lo indican sus índices de precios (enero de 1996: 100). En enero de 2007 registró 184.8% y alcanzó 188.0 a principios de 2008 y para agosto del mismo año, bajó a su nivel de enero de 2007, pero la tendencia continuó su curso para enero de 2009 cuando registró 175% y al final del año bajó hasta 164.1%, 23.9 puntos porcentuales por debajo de su máximo pico registrado en enero de 2008. La caída en los índices de precios muestra que la economía se veía obligada a atraer

consumidores para reactivar las ventas, sin llegar a romper el punto de equilibrio entre la oferta y la demanda. Durante el 2010 se inicia la recuperación y los vendedores están en posibilidades de reetiquetar sus artículos, todavía con una expectativa incierta del crecimiento de la economía de la región (McAllen, *Economic Pulse*, 2010).

La misma fuente muestra que de diciembre 2006 a diciembre del siguiente año, las ventas al menudeo registraron signos positivos de 3.2% a precios de 1995 y a precios corrientes de 4.6%; lo que sin duda estuvo respaldado por cambios positivos en los sueldos y salarios de sus habitantes, otros ingresos por concepto de ganancias de sus empresarios, particularmente comerciantes cuyas exportaciones representaron 8.2% del total de las ventas al menudeo en ese periodo (*Economic Pulse 2010*). Durante 2007, la economía de la ciudad creció a 1.7%, pero en 2008 tiene lugar la caída de la actividad económica como lo indican sus índices de precios antes citados. De acuerdo a *Economic Pulse 2009* fue un año de recesión y tuvo un impacto negativo la devaluación del peso frente al dólar, que redujo la capacidad de compra de los cliente mexicanos.

No encontramos estadísticas que asociaran la tasa de crecimiento de la economía de la ciudad con la paridad peso-dólar, como lo ha calculado la cámara de comercio de Laredo; sin embargo, hay evidencias que esta relación afecta el comercio al menudeo de McAllen, ya que muchos de los clientes pertenecen al área metropolitana de Monterrey con mucha capacidad de compra. Aun cuando McAllen no depende en un alto porcentaje de compras de mexicanos, es un centro comercial al menudeo por excelencia. Tiene de particular que su producto es mucho mayor que el de Laredo, como lo vemos en el Cuadro 4.

Cuadro 4
Laredo y McAllen: producto metropolitano bruto y comercio al menudeo a precios del 2005 (millones de dólares)

Años	Laredo	%	Comercio al menudeo %	McAllen*	%	Comercio al menudeo %
2001	4,432	—	—	9,159	—	—
2002	4,646	4.83	9.18	9,533	4.08	7.23
2003	4,773	2.73	3.02	10,056	5.49	2.70
2004	4,847	1.55	-2.09	10,580	5.21	1.23
2005	5,061	4.42	5.13	11,067	4.60	7.62
2006	5,104	0.85	5.28	11,417	3.16	4.52
2007	5,199	1.86	8.88	12,926	4.46	9.44
2008	5,262	1.21	-3.01	12,071	1.22	-3.88
2009	5,137	-2.83	-5.48	12,050	-0.17	-0.27
2010	5,337	3.89	8.70	12,306	2.12	8.45

*Comprende Edinburg y Mission.

Fuente: Elaboración propia con Estadísticas del *Bureau of Economic Analysis* (BEA).

Desde 2001 y hasta 2005, Laredo Texas registró un buen crecimiento de su producto metropolitano, pero en 2006 se inicia la recesión en la ciudad, hasta registrar una caída de 2.83% en 2009. El comercio al menudeo también experimentó una fuerte caída de su tasa en -3.01 en 2007 y de -5.48, como bien se puede apreciar en el Cuadro 4. McAllen no estuvo exenta de la crisis económica, pero su caída fue mucho menor, según lo indican las anteriores estadísticas, de igual forma su comercio al menudeo se contrajo menos que en Laredo. Esto explica en parte la dependencia de Laredo de compras al menudeo de mexicanos que cruzan la frontera.

El tamaño de la economía de McAllen, que puede identificarse por el valor de su producto, se impone por sobre la economía de su ciudad par Reynosa, Tamaulipas. Aún cuando muchos clientes provienen de Monterrey, su conurbación con otras ciudades como Edinburg y Mission la hacen diferente a Laredo, respecto a las oscilaciones de la economía de Reynosa, porque es mucho menor su producto y por tanto, la capacidad de compra de sus residentes. No obstante estas diferencias, toda crisis que deteriore cambios en los precios, de los salarios reales y el empleo, repercute en el nivel de ventas de las ciudades pares México-EUA.

Las ciudades fronterizas mexicanas Nuevo Laredo y Reynosa, Tamaulipas, son una importante fuente de ingresos para las cadenas de supermercados del lado americano. Estas ciudades y otras a lo largo de la frontera han crecido impulsadas por diversas fuerzas económicas y culturales. Conjugan y convergen en ellas una fuerte migración internacional de cruce hacia EUA, muchos de sus migrantes fijan su residencia en ellas, hecho que se traduce en mayores exigencias de servicios públicos, infraestructura urbana y demanda de trabajo. Para satisfacer estas demandas el gobierno de México en sus tres niveles ha impulsado toda una gama de políticas e inversiones, lo cual ha provocado su crecimiento a un ritmo más acelerado que las ciudades del centro del país.

No obstante estos esfuerzos por mejorar el confort y la infraestructura urbana de estas ciudades, se aprecian desde lejos las diferencias con sus pares americanas. En general se explica por el nivel de desarrollo mucho menor del lado mexicano, que concentra un alto porcentaje de población en extrema pobreza y un alto nivel de criminalidad. La inseguridad se ha convertido en un obstáculo para mejorar la posición del comercio mexicano fronterizo, porque inhibe el cruce de la población americana hacia las ciudades mexicanas. Tanto Tijuana como Ciudad Juárez y Nuevo Laredo se han visto opacadas por la criminalidad, y generan desconfianza en el consumidor americano.

No obstante las ventajas en la capacidad de compra del cliente americano que vive en las ciudades fronterizas, éste es menos propenso a cruzar al lado mexi-

cano para realizar sus compras. Se da una importante venta de productos y servicios, pero no hay estimaciones sobre sus montos, en comparación con las compras de nuestros compatriotas del lado americano hechas por el Fed. Las ciudades mexicanas poseen ventajas en precios de muchos servicios y se cree que por la capacidad de compra, deberían contar con mucho más clientes anglosajones y mexicoamericanos dispuestos a internarse a México para acceder a una “buena canasta”; no obstante, esto todavía es “un tipo ideal” de competencia mercantil. Por fortuna y aun cuando tuvo lugar en el corto plazo, el índice de ventas al menudeo creció en Tijuana hasta en 6.8 y en Nuevo Laredo a 4.4% para 2009 (INEGI, 2009), lo que demuestra el poder de retención de las crisis, la inflación, la paridad peso-dólar y otras variables de la economía en las ciudades mexicanas.

Nuevo Laredo y Reynosa, Tamaulipas son ciudades con una estructura industrial compuesta por empresas maquiladoras, que ensamblan productos electrónicos, eléctricos, autopartes y del vestido; un alto porcentaje son de origen americano. Muchos de los ingresos por conceptos de salarios, pagos de impuestos y la venta de algunos insumos, van a dar a las tiendas departamentales o de abarrotes de Laredo y McAllen en la forma de gasto de consumo, a pesar de la creciente presencia e instalación de empresas americanas como Wal Mart, HEB, Autozone, entre otras, en nuestras ciudades fronterizas mexicanas se continúa cruzando la frontera para hacer las compras y satisfacer las necesidades cotidianas del consumo.

4. Cruces fronterizos

Los residentes de las ciudades fronterizas poseen la disyuntiva de comprar en México o hacerlo en EUA. Estas dos alternativas se topan con bastantes obstáculos que van desde el nivel de los ingresos, poseer visa para viajar al otro lado, pagar el puente, desafiar el peligro de accidentes al transitar las calles americanas, que los obliga a poseer un seguro para el auto, hasta tolerar las revisiones agresivas y abusivas de la policía aduanal. Hacia la frontera con EUA puede decirse que se opera a diario un “tsunami humano” de grandes magnitudes.

Se calcula que al año cruzan la frontera más de 60 millones de personas sólo por el condado de San Diego (Castillo *et al.*, 2007; Corrales, 2009) y en ese tumulto se incluye el tráfico de drogas, armas, personas ilegales, mercancías de contrabando, materiales tóxicos, entre otros. Después de los atentados de septiembre, fecha en la que el terrorismo pasó a formar parte central de la política exterior de EUA, las revisiones y verificaciones a la carga se hicieron más intensas, minuciosas y cuidadosas. Los problemas migratorios y el tráfico de drogas tienen muchos años de existir y no hay solución de corto plazo que contribuya a generar un clima de

confianza entre las dos naciones. Estos dos problemas tienen un impacto directo sobre los habitantes de las ciudades fronterizas, por la vía de mayores tiempos de espera para cruzar, que obliga a poseer el total y en orden los documentos que solicita el *Custom Border Protection* (CBP) y al viajar más de 25 millas, es necesario solicitar un permiso especial.

Los cruces en ambas direcciones se hacen a pie, en vehículo privado, tractocamión y ferrocarril; son menos frecuentes los cruces en avión entre una y otra ciudad fronteriza, a menos que implique viajar a otra ciudad lejana del lugar de partida, como a San Diego desde Nuevo Laredo, Tamaulipas. Para evaluar el impacto económico, financiero y logístico de los cruces sobre los residentes fronterizos se han hecho investigaciones con el fin de evaluar los tiempos de espera y sus costos, la generación de empleos y las necesidades de infraestructura y logística para hacer más fluido, rápido y expedito el tránsito transfronterizo.

Diversas instituciones americanas desde universidades, autoridades de gobierno hasta organizaciones de transportistas,⁸ han investigado estos cruces porque, en la medida que crece el comercio internacional como resultado de la liberalización de las economías, los tiempos de espera están incrementando los costos totales para el comercio internacional y se han convertido en barreras no arancelarias. La solución según coinciden la mayor parte de tales estudios, es mejorar la infraestructura para el acceso a las garitas, pero fundamentalmente, se hace necesario operar de manera coordinada entre las aduanas de ambos países.

Desafortunadamente, cada aduana se rige por las leyes de su país de origen; por cada una se realizan diversos trámites que implican documentos diferenciados, para lo cual se encuentra el servicio de los agentes aduanales. Los costos de la administración de los cruces también son distintos, junto con la transparencia en el manejo de la información. Acostumbrados a la imagen del mexicano corrupto presto a “la tranza”, al arreglo fuera de las normas institucionales, los agentes aduanales americanos aun cuando disponen de modernas tecnologías para la revisión de la carga, éstas se hacen lentas e implica esperar más tiempo, lo que incrementa los costos totales para el comercio.

⁸ Uno de los primeros estudios fue el realizado por el Center for Transportation Research de la Universidad de Texas en el 2002. Por esa misma fecha la San Diego Association of Governments publicó un reporte cualitativo sobre temas de la frontera para beneficio del California Department of Transportation. Otro importante estudio lo hizo el Center for Border Economic Studies, University of Texas-Pan American en 2004. En 2006, la Universidad de Texas en el Paso realizó otro importante estudio y El Colegio de la Frontera Norte en 2007 realizó otro estudio financiado por la Secretaría de Economía.

Para EUA, el comercio con México representa sólo 13% del total mientras que para México cerca de 90%. En tales condiciones y sin restarle importancia a lo que venden los americanos, ese comercio no representa una preocupación que implique modernizar la infraestructura aduanal, las formas de operar de las garitas y sus prácticas de verificación de los cruces y la carga. En general es mejor la infraestructura del lado americano de cualquier puerto de entrada; entonces la responsabilidad es de México en cuanto a crear mejores accesos de calles, carreteras y patios de verificación de la carga. Tan sólo con observar ambas ciudades pueden identificarse estas diferencias que, como bien podría decir cualquier profano, son producto del desarrollo económico de ambas naciones.

En efecto, después de estas reflexiones inconclusas sobre el comercio al menudeo y transfronterizo, veamos cuál es el comportamiento de los cruces fronterizos, variables que son mutuamente dependientes. Sin cruces no hay comercio al menudeo exitoso, ni posibilidades de existencia de ciudades condenadas a coexistir, mediante el comercio y el roce cultural que las identifica sobremanera. Si revisamos las estadísticas de cruces en ambas direcciones desde el 2005 hasta el 2009, se observa una contracción en los cruces de vehículos a partir del 2006 por los puertos de entrada Reynosa-McAllen (al norte) de 23.2 y de peatones de 8.6%, cuya caída se inicia en 2007, mientras que el tráfico de carga pesada se contrajo en 23.2% (Cuadro 5). La misma tendencia se observa en dirección sur.

Para Laredo-Nuevo Laredo su comportamiento ha sido el siguiente: de cruzar un total de 6'486,987 vehículos en 2005 en dirección norte, para 2009 bajaron a 4'313,194, lo cual en porcentaje significó una reducción de 33.5% y una contracción por cruce de peatones de 4.89%. La caída del cruce de camiones en esa misma dirección y para el mismo periodo fue de 19%; ello demuestra el impacto de la crisis financiera y económica global sobre la región. En suma y válido para toda la frontera México-EUA, cruzar la frontera se ha convertido en un verdadero problema logístico, económico, de relaciones públicas y culturales entre ambas naciones. En el caso particular de las dos ciudades que analizamos, se pueden observar diferencias estadísticas que muestran ese "tsunami humano".

Cuadro 5
Cruces fronterizos Laredo-Nuevo Laredo, McAllen-Reynosa, 2005-2009*

<i>Medio de transporte</i>		<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>
<i>Laredo-Nuevo Laredo</i>						
Peatones	Al norte	4'413,531	4'641,368	4'658,474	5'040,418	4,198,151
	Al sur	3'990,423	4'159,935	4'109,881	4'315,033	4'055,67
Vehículos	Al norte	6'486,987	5'981,680	5'331,232	4'389,628	4'313,194
	Al sur	6'460,368	5'990,047	5'723,302	5'391,313	4'986,65
Trailers	Al norte	1'455,607	1'519,622	1'468,048	1'574,414	1'178,272
	Al sur	1'543,388	1'704,727	1'613,737	1'576,703	1'411,866
Contenedores de tren	Al norte	167,106	163,015	128,179	257,875	202,862
	Al sur	242,300	238,594	198,954	263,048	200,720
<i>McAllen-Reynosa</i>						
Peatones	Al norte	2'915,271	3'231,386	2'625,363	3'013,881	2'665,892
	Al sur	2'625,526	2'839,492	2'813,037	2'558,180	2'297,700
Vehículos	Al norte	8'495,437	8'289,702	7'167,800	7'486,354	6'520,852
	Al sur	8'161,998	7'976,342	7'663,103	7'428,582	5'956,682
Trailers	Al norte	507,696	489,358	483,022	520,440	389,804
	Al sur	435,954	444,593	484,298	495,114	372,661
Contenedores de tren	—	—	—	—	—	—

*No incluye los cruces de personas en camiones de pasaje, ni pasajeros en trenes, bicicleta ni aviones.

Fuente: Elaboración propia con estadísticas del Real State Center of Texas A&M International University.

Al comparar los valores absolutos de los cuatro medios de transporte para cruzar la frontera entre las dos puertas de entrada, se puede apreciar que por Reynosa-McAllen cruzan más vehículos privados que por los dos Laredos. Este fenómeno tiene su explicación en la presencia de ciudadanos de Monterrey, que prefieren esta región para sus compras los fines de semana, días festivos y al final del año; también Reynosa tiene más población que Nuevo Laredo. Por el contrario, por los Laredos se aprecia una mayor afluencia de peatones y trailers con carga. En todo este panorama se puede apreciar que los Laredos poseen una importante flota de vagones y contenedores de ferrocarril, que patentiza su especialización como el principal puerto del comercio internacional de México.

Este intenso cruce fronterizo por sí solo reproduce una actividad económica intensa vía los servicios aduanales, el pago de impuestos de importación que en México se pagan al cruzar la frontera, pedimentos de importación, cuotas de puentes, multas y en muchos de los casos, sobornos para no perder el tiempo al pagar dichas multas. El gobierno de México capta cerca de 50% del total del valor agregado por estas aduanas. Dada su posición como la principal puerta de entrada

al comercio con EUA, los dos Laredos obtienen importantes ingresos de peaje por el cruce de cuatro puentes, que experimentaron una importante caída con la reciente crisis financiera global.

Al presentarse la crisis económica, estos indicadores financieros se vieron vulnerados por la reducción en los cruces y se expresaron como una reducción de las captaciones en los puentes. Por el contrario, se hizo más rápido el cruce para los camiones de carga que incurrir en altos costos por los tiempos de espera. No se sabe con certeza si la mayor fluidez compensó la pérdida de mercado por la contracción del consumo y la actividad económica de EUA. Para ambas ciudades se aprecia una caída del producto metropolitano en 2009 (Cuadro 4) y el comercio al menudeo, donde Laredo experimentó la peor parte, dada su mayor dependencia de clientes mexicanos.

Algunos estudios como el de Tom Fullerton, profesor de la Universidad de Texas en El Paso, con un modelo econométrico midió el impacto de los ataques terroristas del 11 de septiembre sobre la ventas al menudeo, y concluyó que la reducción en el número de cruces no se ha expresado en las ventas al menudeo con la misma proporción, lo mismo comprobó J. Michael Patrick, del Texas Center for Border Economic and Enterprise Development at Texas A&M International University (Cañas *et al.*, 2006).

Patrick (2006), en conferencia impartida en la Cámara de Comercio de Laredo el 2 de marzo de 2006, afirmó que los clientes mexicanos cruzan con menos frecuencia desde el 2000, en respuesta a múltiples revisiones que se generalizaron desde 2001; sin embargo, concluyó que por cada viaje compran más, expresándose en ventas crecientes al menudeo. En realidad no ha sido demostrado si este comportamiento en las ventas puede atribuirse a los clientes mexicanos, a los americanos o, a ambos. No obstante, como ha quedado demostrado para Laredo y McAllen, la crisis financiera y la reducción de los cruces tuvieron efectos negativos muy importantes para el comercio transfronterizo, dada la caída en la capacidad de compra de la población mexicana fronteriza, la más afectada por la crisis financiera global.

Conclusiones

Entre ambas fronteras tiene lugar un proceso dinámico de convivencia y competitividad en los más diversos aspectos de la actividad humana. Respecto al comercio transfronterizo, se hace evidente la importancia del consumidor mexicano para las cadenas de autoservicio y pequeños abarrotes de las ciudades americanas. El consumidor nacional prefiere hacer sus compras en EUA, aun cuando tenga que pagar peaje, hacer colas, someterse a revisiones y gastar más tiempo para traer a su vivienda lo necesario para el consumo cotidiano.

Los comerciantes mexicanos ven esto como natural e inducido por las preferencias del consumidor, sin embargo, no dejan de competir para detener y retener los clientes. Si el consumidor busca calidad, precio, variedad y confort para hacer sus adquisiciones, lo encuentran en las ciudades pares americanas. ¿Qué pasa entonces con las tiendas departamentales americanas que se han instalado en territorio nacional?, ¿dónde está la capacidad para retener a los mexicanos? Al parecer no hay esa capacidad, incluso cuando muchos productos americanos se venden en tiendas instaladas en las ciudades mexicanas. Por décadas ha imperado este patrón de comercio al menudeo en las ciudades fronterizas de México-EUA.

Mucha de la actividad económica de las ciudades mexicanas de la frontera ha crecido por inversiones de la industria maquiladora, compuesta en un mayor porcentaje de capital estadounidense. Entonces, una importante cantidad de los ingresos que generan se trasladan al lado norteamericano en compras al menudeo, reproduciendo un ciclo completo de ganancias para los México-americanos, propietarios o administradores de los más diversos negocios. La libertad de importar sin pagar aranceles a las importaciones en una cantidad de hasta 300 dólares diarios por persona, más el sistema de semáforo para verificar la carga, son dos políticas a favor de los comerciantes americanos, que operan en contra de los comerciantes mexicanos.

La libertad de elegir y las preferencias del consumidor mandan en el mercado, se imponen en el comercio transfronterizo y al menudeo. En este ensayo se observa que aun cuando Laredo es más dependiente de los clientes mexicanos, es menor el monto de sus ventas al menudeo que McAllen. Estos montos también dependen de la población-consumo alrededor del entorno geográfico, que para Laredo es menor del lado americano. McAllen, a pesar de ser menos dependiente de los clientes mexicanos, es un centro comercial muy concurrido por clientes de Monterrey, genera dependencia y competencia en toda la región noreste, entre todas las tiendas departamentales.

De hecho y como quedó demostrado en el cuerpo de este ensayo, el tipo de cambio peso-dólar es la variable que más afecta al comercio al menudeo. En las actuales condiciones de depreciación del peso frente al dólar, se verá expresado en un incremento de las ventas de los comerciantes mexicanos y contribuirán a detener el “tsunami humano”, por la imagen que tienen las autoridades americanas sobre el peligro que representan para su seguridad nacional y en alguna medida, para realizar sus actividades comerciales con mayor éxito, cuando menos en el corto plazo.

En fin, lograr un punto de equilibrio entre ambos lados de la frontera para garantizar compras y ventas al menudeo con la misma calidad y a un menor precio, dependerá de lo que se haga en el futuro para crear mejor infraestructura y logística para el acceso al mercado, a las tiendas departamentales y abarrotes de todos

los tamaños. Del lado mexicano existen carencias, incluso de estacionamientos, sin mencionar el peligro que representa hacer las compras por su alto nivel de criminalidad y de inseguridad. El sólo transitar por las calles mexicanas de las ciudades fronterizas marca la diferencia con las calles del lado americano.

En general, el nivel de desarrollo de las ciudades mexicanas determina la capacidad para competir y detener a los consumidores mexicanos, en su búsqueda de los mejores productos y servicios, que encuentra en su ciudad par americana. Una medición completa del comercio transfronterizo al menudeo podrá sólo hacerse con encuestas; hasta entonces conoceremos cuánto compran en las ciudades fronterizas mexicanas los clientes americanos. Las diferencias en tamaño de las economías de las ciudades pares son fuerzas inductivas para el comercio transfronterizo; la mercadotécnica, la diferenciación, el mejor precio y la calidad, son las fuerzas decisivas. Mientras en México no se invierta en mejorar todas esas variables, perderán la competencia contra los comerciantes americanos.

Referencias bibliográficas

- Adkisson, Richard y Linda Zimmerman (2004). *Retail Trade on the U.S.-Mexico Border During the NAFTA Implementation Era*, vol. 35, No 1, pp. 77-89, Blackwell Publishing, MA, USA.
- Assanie, Lalia y Mine Yücel (2007). "Industry Clusters Shape Texas Economy", *Federal Reserve Bank of Dallas*, Issue 5, September-October.
- Border Trade Institute (2001). "Maquiladora Ports Information Report", Texas Center for Border Economic and Enterprise Development, Texas A&M International University; citado en *Southwest Economy* (2001), FED, nota 3.
- Castillo Vera, Gustavo Del *et al.* (2007). *Estudio de puertos de entrada México-Estados Unidos: análisis de capacidades y recomendaciones para incrementar su eficiencia*, Reporte Final, El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana.
- Corrales C., Salvador (2009). "Cruces fronterizos México-Estados Unidos ante la crisis financiera global", en *Procesos económicos, urbanos y laborales de la Frontera Norte en la coyuntura actual*, Belem Vázquez, Mario Jurado y José Luis Castro (coords.), México: El Colegio de la Frontera Norte.
- Clement C., Norris *et al.* (1983). *Economía, enfoque América Latina*, México: McGraw Hill.
- Ghaddar, Suad *et al.* (2004). *The economic impact of Mexican visitors to the lower Rio Grande Valley 2003*, Center of Border Economic Studies, the University of Texas-Pan American.
- INEGI (2009). *Boletín de indicadores económicos*, vol. 1, No. 15, diciembre.

- Patrick J., Michael (2006). "Cross-Border Retail Commerce Panel", en *VISION 2006 Conference*, Laredo Chamber of Commerce, Laredo, Texas.
- Porter, Michael (1990). *Ventaja competitiva de las naciones*, Buenos Aires: Vergara.
- Krugman, R. Paul (2008). *Economía internacional*, Madrid: Pearson education, 7ª edición.
- Ricardo, David (1973). *Principios de economía, política y tributación*, México: FCE, 2ª reimpresión.
- Villareal, René (2000). *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2000)*, México: FCE.

Recursos electrónicos

- Bureau of Economic Analysis (BEA). Estadísticas económicas oficiales sobre la economía de EUA, (<http://www.bea.gov/regional/index.htm#gsp>).
- Comptroll of public account*. Oficina que difunde estadísticas de la actividad económica para Texas (<http://www.window.state.tx.us/>).
- Custom Border Protection*. Aduana para la protección fronteriza de EUA. Entre muchos de sus servicios es contabilizar los cruces y ponerlos al servicio del público vía internet.
- Gilmer W., Robert (2009). *Texas Border Economy, Federal Reserve Bank* (<http://www.dallasfed.org/data/mbci.html>).
- Cañas, Jesús; Roberto Coronado y Keith Phillips (2006). "Border Benefits From Mexican Shoppers", Federal Reserve Bank, Issue 3, May/June (<http://www.dallasfed.org/data/mbci.html>).
- Economic Pulse 2010*. Revista electrónica de la cámara de comercio de McAllen, Texas (<http://www.mcallen.org/Business-community/Economic Pulse>).
- Kumar, Anil (2006). *Southwest Economy*, "Did NAFTA Spur Texas Exports?", Issue 2, March/April (<http://www.dallasfed.org/data/mbci.html>).
- Real State Center at Texas A&M University. Centro de investigaciones sobre la frontera México-EUA (<http://www.recenter.tamu.edu/>).
- Southwest Economy* (2001). Federal Reserve Bank, Dallas Texas, Issue 5, September/October, USA (<http://www.dallasfed.org/data/mbci.html>).
- Texas A&M International University, *Border Business Indicators*. Estadísticas sobre cruces fronterizos y comercio con México (http://www.cuellar.house.gov/UploadedFiles/Trade_Update_US_MEXICO.pdf).
- Vision* (2009, 2010 y 2011). Revista electrónica de la cámara de comercio de Laredo Texas (http://www.texascenter.tamtu.edu/texcen_services/vision.asp).

Anexo 1

**Cociente de LQ para Laredo y McAllen
(millones de dólares corrientes)**

<i>Años</i>	<i>Comercio al por menor de EUA</i>	<i>Comercio al por menor de Texas</i>	<i>Comercio al por menor de Laredo</i>	<i>LQ</i>	<i>Comercio al por menor de McAllen*</i>	<i>LQ</i>
1998	2,581,761	46,025	1,843	2.25	3,849	4.70
1999	2,803,088	49,512	2,032	2.33	4,446	5.08
2000	2,983,275	51,736	2,444	2.72	4,961	5.53
2001	3,062,267	54,660	2,440	2.50	5,311	5.44
2002	3,128,552	57,244	2,333	2.23	5,237	5.00
2003	3,262,978	58,631	2,369	2.25	5,624	5.34
2004	3,473,568	59,047	2,552	2.54	6,057	6.03
2005	3,690,162	63,568	2,808	2.56	6,595	6.02
2006	3,874,085	67,668	3,047	2.58	7,242	6.13
2007	3,999,256	71,206	3,240	2.60	7,872	6.21
2008	3,946,406	71,988	3,305	2.52	8,048	6.13

* Incluye a Edinburg y Mission.

Fuente: Ventas al menudeo de EUA se obtuvieron de *U.S. Census Bureau*; ventas al menudeo de Texas, Laredo y McAllen, del *Real State Center at the Texas A&M University*.

Anexo 2

**Cocientes de LQ para Nuevo Laredo y Reynosa, 2003 y 2008
(miles de dólares)**

	Año			
			LQ N. Laredo	LQ Reynosa
Comercio al menudeo, México	157,552,873		157,552,873	
Comercio al menudeo, Tamaulipas	5,436,619		5,436,619	
Comercio al menudeo ambas ciudades	666,453	3.55	930,953	4.96
De abarrotes, alimentos, bebidas y tabaco	77,095	0.41	98,294	0.52
En tiendas de autoservicio y departamentales	214,644	1.14	329,395	1.76
En minisupers	46,570	0.25	87,329	0.47
De artículos para el cuidado de la salud	54,042	0.29	62,115	0.33
De enseres domésticos, computadoras y artículos para la decoración de interiores	50,838	0.27	76,209	0.41
Artículos de ferretería, tlapalería y vidrios	20,012	0.11	49,120	0.26
De vehículos de motor, refacciones, combustibles y lubricantes	206,538	1.10	257,089	1.37
De combustibles, aceites y grasas lubricantes	98,017	0.52	95,473	0.51
	Año			
			LQ N. Laredo	LQ Reynosa
Comercio al menudeo, México	230,449,842		230,449,842	
Comercio al menudeo, Tamaulipas	8,407,190		8,407,190	
Comercio al menudeo ambas ciudades	1,027,765	3.35	1,654,244	5.39
De abarrotes, alimentos, bebidas y tabaco	86,447	0.28	115,319	0.38
En tiendas de autoservicio y departamentales	531,206	1.73	802,760	2.62
En minisupers	107,388	0.35	163,112	0.53
De artículos para el cuidado de la salud.	65,880	0.21	98,097	0.32
De enseres domésticos, computadoras y artículos para la decoración de interiores	38,639	0.13	131,435	0.43
Artículos de ferretería, tlapalería y vidrios	49,526	0.16	81,012	0.26
De vehículos de motor, refacciones, combustibles y lubricantes	213,887	0.70	332,072	1.08
De combustibles, aceites y grasas lubricantes	114,218	0.37	135,760	0.44

Fuente: *Censos Económicos 2004 y 2009.*