

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

UNIDAD XOCHIMILCO

DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN ECONÓMICA

DOCUMENTO DE TRABAJO

El Tlcuem: evaluación de resultados económicos

Carlos A. Rozo

Marzo de 2004

El Tlcuem: evaluación de resultados económicos

Carlos A. Rozo¹

En marzo de 2003 representantes de la Unión Europea y el Grupo de Río se reunieron, a nivel ministerial, con el fin de examinar el avance en la relación bilateral e iniciar la preparación de la agenda para la reunión Cumbre de México en 2004. Chris Patten (2003) a nombre de la Comisión Europea, delinea el marco de la propuesta sobre la que podría basarse la futura relación bilateral. Esta propuesta implica un cambio de orientación aunque no necesariamente constituye un cambio en el orden de prioridades. Atrás queda el énfasis que al final de los ochenta y principio de los noventa se dio al reto de extender la democracia, los derechos humanos y el estado de derecho y a finales de los noventa se depositó en lograr los cambios macroeconómicos que indujeran a niveles de mayor inversión. En la nueva década el reto común que la UE propone a los países de AL es el de la “Cohesión Social”; esto es, lograr el ideal de una sociedad decente en la que ninguno de sus grupos constituyentes, definidos por región, ingreso, etnicidad, género o edad se retrase en su proceso de desarrollo. La lógica de esta propuesta se sustenta, de acuerdo a Patten, en que “El principio de la cohesión social esta en el centro de los valores de la UE. El propósito de la integración europea no es solamente unir a los países sino también construir una sociedad más justa” (p. 3). Ello explica que el Consejo Europeo de Lisboa aceptara la promoción de la cohesión social como un elemento esencial de la estrategia de la Unión para alcanzar el objetivo de llegar a ser una economía más dinámica y más competitiva para el año 2010.

A nombre de la Comisión Europea Patten propuso que la Cohesión Social sea el vínculo en la asociación estratégica entre AL y la UE y que en la reunión Cumbre biregional en mayo de 2004 se coloque como el tema central. El argumento en defensa de esta propuesta es que a pesar de que las políticas de modernización de la década pasada han proporcionado una mejoría en las condiciones de vida de los latinoamericanos hay que aceptar, con preocupación, que el número de pobres en estos países ha incrementado.² Argumentó Patten que lo crítico de esta situación es que la iniquidad en la distribución del ingreso es tan

¹ Correo electrónico: rozo@cueyatl.uam.mx.

² Patten se refiere al informe “Facing up to inequality in Latin America” del Banco Interamericano de Desarrollo para sostener su argumento.

conspicua que erosiona la percepción que los latinoamericanos puedan tener de las bondades de la democracia y de las reformas de mercado. La consecuencia es que en una sociedad no incluyente el mercado no crece.

En vísperas de la tercera de estas reuniones biregionales en Guadalajara, México en mayo de 2004 es oportuno examinar los resultados logrados en los esfuerzos de mayor acercamiento económico como preámbulo a la aceptación de nuevos compromisos como el propuesto por Patten. Conviene recordar que la gran expectativa del “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación” entre la Unión Europea y México, puesto en marcha el 1 de julio de 2000³, fue la posibilidad de un comercio más intenso y una cooperación económica y política más extensa en condiciones de mayor certidumbre y seguridad jurídica a fin de lograr dichos objetivos.

Como se verá en este trabajo los resultados iniciales no son compatibles con las expectativas. Los datos oficiales de México apuntan en otra dirección. Esta afirmación se sustenta como consecuencia del análisis de los resultados estadísticos sobre el comercio bilateral y sobre los flujos de inversión extranjera que México recibió provenientes de la Unión Europea durante estos primeros años del Acuerdo.

Así, se examinan en este trabajo las magnitudes de las corrientes de exportación e importación y las tendencias a su concentración en unos cuantos sectores y se revisan los montos de inversión extranjera directa durante estos primeros años con el propósito de evaluar si el camino recorrido va en la dirección correcta o si es necesario comenzar a implementar medidas correctivas.

Antecedentes

El primer día de julio de 2000 se dio inicio a un nuevo proceso de acercamiento de México con la Unión Europea que abre igualmente un capítulo adicional en la marcha de la sociedad mexicana hacia su globalización. Significativamente la entrada en vigor de esta nueva relación se dio exactamente un año después de que en la primera cumbre de América Latina y la Unión Europea, del 28 y 29 de junio de 1999 en Río de Janeiro, los países latinoamericanos exigieran a la UE que asumiera un claro compromiso para negociar la liberalización comercial entre las dos regiones. Se le invitaba así a que se comprometiera con

³ En adelante será denominado Tratado de Libre Comercio UE-México (TLCUEM).

una postura que hasta entonces no había asumido a pesar del decisivo apoyo de los europeos a los acuerdos de paz en Centroamérica desde los años ochenta y de la renovada política de cooperación en el marco de la nueva Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) que a partir de 1994 postula un cambio en las relaciones birregionales (Consejo, 1994).

Los países Latinoamericanos invitaron a los europeos a abrir sus economías nacionales por medio de una negociación integral en la cual las políticas agrícolas estuvieran en el centro de la negociación. Solo de esta manera se lograría encausar las relaciones Unión Europea-América Latina hacia la iniciativa de establecer una “Asociación Estratégica” como era la intención que motivo la convocatoria original de la primera reunión cumbre.

En los años noventa la intención en la relación bilateral fue claramente económica como quedó claro en la nueva estrategia delineada y aprobado por el Consejo de la UE en octubre de 1994. (Council of the European Union, 1994. Véase también: European Parliament, 1994). Se dio así un cambio notable luego del énfasis que en la década de los ochenta tuvo la búsqueda de la paz, especialmente en América Central. Fue en este marco que se suscribieron los acuerdos de cuarta generación con México, Chile y Mercosur entre 1995 y 1997, y que se dio inicio a las reuniones bianuales entre los jefes de estado de las dos regiones que en su tercera edición tendrá lugar en la “Cumbre de México” en la primavera de 2004 luego de las que se realizaron en Río de Janeiro en 1999 y en Madrid en 2002.

Un objetivo central del enfoque económico propuesto en Río tuvo que ver con las reformas estructurales que se hacían necesarias para lograr la competitividad y la integración regional que pudieran mejorar las condiciones de participación de los latinoamericanos en los mercados internacionales pero los resultados no son elocuentes sobre el progreso que se logró en esa dirección. En la pasada Cumbre con el llamado "Compromiso de Madrid" se reitero de nuevo la voluntad para hacer realidad el objetivo de una Asociación Estratégica pero una vez más, como en el pasado, predominó lo no económico al dar la presidencia española de José María Aznar preponderancia a la cooperación frente al terrorismo.

Las expectativas iniciales

A la terminación de las negociaciones las expectativas oficiales sobre lo que podría ser el futuro de esta nueva relación se desbordaron en entusiasmo. El entonces embajador López Blanco considero el Acuerdo como fundamental en la relación bilateral (2000). Igualmente

hizo su predicción de que las exportaciones de México a la Unión Europea podrían crecer hasta los 25 mil millones de dólares en un corto lapso de cinco años (Gazcón, 2000, p. 14). Más optimista aún fue la Delegación de la Comisión Europea que llegó a pronosticar exportaciones que crecerían de 4,801 MD en 1999 a 10,122 MD en 2000 para llegar a 30,002 en 2005 (Delegación 2001-3, p. 19). Esta fue una postura compartida por los negociadores europeos que consideraron que los efectos del Acuerdo se verían a partir del 2003 al ocurrir la segunda ronda de eliminación de restricciones y se concretarían las altas tasas de crecimiento del producto prometidas por la administración Fox. Incluso analistas europeos concluyeron que “”En una gama estrecha de productos –agrarios y semielaborados en el caso de México y elaborados como maquinaria y material de transporte en el caso de la UE- los efectos comerciales calculados son considerables” (Busse y Koopmann, 2001, p. 56). También concluyeron que, probablemente, la UE ganará más que México. Los resultados de los primeros años, como veremos más adelante, no se han ajustado a tan buenos deseos.

Igualmente desbordantes fueron las expectativas del sector gubernamental mexicano. La experiencia que se tenía con el TLCAN de un crecimiento del comercio con EU cercano al 18% anual favoreció esta actitud. Sin lugar a dudas, ese fue un dinamismo sin precedente si se considera que durante este periodo el crecimiento del comercio mundial se dio a una tasa menor al 5%. Luis de la Calle, subsecretario de Negociaciones Internacionales de la Secofi, sostuvo que México podría triplicar sus exportaciones en cinco años llegando a 16 MMD mientras que la IED podría crecer en 70% aumentando a 8 MMD por año. En declaraciones de banqueta la excanciller Rosario Green aseguró que en el corto plazo el TLCUEM traería mayores beneficios a los mexicanos que a los Europeos e igualmente aseguró que este tratado es el más ambicioso que México haya negociado. Al calor de este entusiasmo no debe sorprender que el entonces secretario de Comercio, Herminio Blanco, afirmara que con el TLCUEM México lograría disminuir la dependencia de Estados Unidos (2000).

Expectativas tan alegres fueron compartidas por representantes empresariales como Juan Gallardo, de la COECE, quien consideró que Europa podría destinar a México entre el 3 y el 5% de su inversión extranjera total. El CEESP (2000) declaró que este es un buen tratado con el que se protegió al máximo a la industria nacional y se contribuye a la diversificación del comercio exterior de México. Además, el CEESP estimó exportaciones mexicanas por 30 mil millones de dólares para 2005 (Delegación, 2001b). El Grupo Financiero Bancomer

mostró igual optimismo al pronosticar que el intercambio pasaría de 18 MMD en 1999 a 62,600 MD en 2010, como resultado de la experiencia con otros tratados ya que sin el TLCUEM sólo se llegara a 47,400 MD. El incremento adicional es resultado del potencial para aprovechar nuevos mercados en los sectores textil, de equipo electrónico y eléctrico, de autopartes, equipo de transporte y en aceros y plásticos. Este Grupo fue menos optimista sobre los flujos de inversión al pronosticar que crecerán pero en forma moderada.

Estas halagüeñas expectativas impregnaron igualmente la postura oficial de que la negociación permitió alcanzar condiciones muy favorables para los empresarios nacionales. Se argumentó, incluso, que las reglas de origen en este Acuerdo contribuirán favorablemente en su beneficio. El hecho que las reglas de origen negociadas con Europa fueran diferentes a las negociadas con América del Norte alentó ésta postura. Aparecen así dos modelos diferentes de país ya que en el TLCAN las reglas de origen no contribuyen a una mayor integración de la estructura productiva mexicana, de hecho, ellas inducen a la economía mexicana hacia un modelo de tipo maquilador. Por el contrario, las reglas negociadas dentro del TLCUEM propiciarían un modelo que induce a una mayor integración nacional. Tendría uno que preguntarse ¿por qué las autoridades mexicanas aceptaron tan mayúscula diferencia? y ¿por qué fue posible ganar en una negociación y perder en la otra?

La administración de Vicente Fox ha mantenido este perfil de grandes expectativas sobre las posibilidades de la nueva relación con Europa. Los viajes del presidente Fox, antes y después de su toma de posesión son testimonios de esta actitud. También lo son las ofertas como las que hizo antes de su toma de posesión en su visita a Europa en octubre de 2000 cuando ofreció a los europeos la apertura del sector eléctrico y de los servicios de agua, recolección de basura y rastros. Eduardo Sojo, Coordinador de Políticas Públicas llegó a declarar que “Para nosotros la prioridad en este momento se centra en aprovechar el Acuerdo de Libre Comercio México-Unión Europea y llevar a cabo una estrategia inmediata para consolidarlo y potenciarlo”. Estas declaraciones se traducirían en acciones de apoyo para diversificar la oferta de exportaciones a fin de que “La importancia de Europa en relación con el total de la oferta exportable ya no pueda seguir disminuyendo” como lo planteara el director general de Bancomext José Luis Romero Hicks (Casillas, 2001).

El optimismo de los europeos acerca de los resultados de la negociación es explicable al considerar que hay entre ellos un cierto consenso de que esta negociación fue muy positiva

para su causa, por lo cual han augurado un gran movimiento de inversiones principalmente en los sectores automotor, banca y seguros. Igualmente coadyuvante a este beneficio es la depreciación del euro al hacer mucho más competitiva a la economía europea. El embajador francés Bruno Delaye auguró la duplicación de las inversiones francesas en México y que el comercio de su país pueda pasar del 2% del intercambio total mexicano a por lo menos el 6% en un futuro no muy lejano.

Por supuesto, para los capitales europeos la entrada libre de restricciones al mercado mexicano reportará beneficios substanciales por el no pago de aranceles que puede rondar los 13 MMD entre julio de 2000 y fines de 2008 según cálculo de la Delegación de la Comisión en México (2000c, p.11). Este monto podría ser aún mayor al considerar que las estimaciones de la Delegación para el crecimiento de las importaciones en 1999 y 2000⁴ fueron subestimadas lo cual induce a subestimar las importaciones subsecuentes y, por tanto, el monto de aranceles que se pagarían.

Las reticencias internas

Todo este optimismo no implica que no exista preocupación alguna. Varias de estas se manifestaron en el documento confidencial que los 15 embajadores europeos prepararon a raíz del triunfo de Vicente Fox. En él se resaltaron dos factores. Uno era que el presidente electo estaba más familiarizado con las inversiones y los inversionistas de Estados Unidos que con las de Europa y el otro que los altos niveles de inseguridad para los inversionistas y sus familias parecían no reducirse. Tres años después estas preocupaciones mantienen la vigencia de antaño.

Frente al optimismo de estos pronósticos llama la atención que en el IX Foro de Comercio Exterior en junio de 2000 el entonces director de Bancomext, Enrique Vilatela, haya reconocido que los empresarios mexicanos, por lo general, desconocen las potencialidades del mercado europeo, por lo cual el efecto que este acuerdo pueda tener es difícilmente comparable al que se ha tenido con el TLCAN. Por ejemplo, existe un desconocimiento generalizado sobre de normas de etiquetado o estandarizaciones en salud, medio ambiental y calidad de productos que son determinantes para poder incursionar en los mercados

⁴ El monto de importaciones utilizado para estos años alcanza 12,104.28 y 13,586.78 MD respectivamente cuando en realidad alcanzaron 12,743 y 14,745 MD.

Comunitarios. Este es un handicap que requiere de programas mayores de actualización para que el empresariado adquiriera los conocimientos requeridos. En realidad este enfoque implica una política industrial que facilite y oriente en que sectores puede el país encontrar nuevas posibilidades de especialización.

Igualmente, algunos grupos empresariales expresaron desacuerdo con los resultados de la negociación. Ello ocurre, se argumentó, por qué los representantes oficiales desecharon o fueron incapaces de defender las recomendaciones que los sectores empresariales propusieron. El sector textil fue singularmente claro al respecto. Para ellos un buen resultado consistía en una apertura tardía pero terminaron con una apertura muy temprana y en la que se dieron innumerables concesiones. Las repercusiones se verán en sectores como el de la lana cuya capacidad de subsistencia se ha venido mermando como resultado de la apertura. El incremento de 50% en la cuota de importación de lana a 5 millones 600 mil dólares mermará aún más a esta industria. Pero más lo puede hacer el no haber establecido un precio de referencia internacional para fijar cual es el equivalente de la cuota en metros con lo cual se otorgan facilidades discrecionales a los exportadores europeos para valorar el costo de sus mercancías. Estas son ventajas que no se deben dar a una región que tiene la tecnología de vanguardia en el sector. Especialmente delicado es el descubrimiento, a mediados de 2003, de mecanismos de triangulación que algunos exportadores Europeos han utilizado para burlar las restricciones arancelarias mexicanas de hasta 500% a productos textiles provenientes de China. El caso de Zara es singularmente inquietante y ha obligado a las autoridades mexicanas, por petición de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido de México, a demandar a las autoridades españolas que investiguen las prácticas comerciales del Grupo Inditex (Curiel, 2003, p. 34).

También existieron críticas a la velocidad con la cual se dio la negociación y la forma atropellada en la cual se terminaron. Ello, incluso, obligó a dejar inconclusos algunos capítulos, como pueden ser los de cooperación y diálogo político. Tal parecería que fue más importante que el Acuerdo se oficializara y entrará en vigor durante la administración Zedillo que tener un buen acuerdo a favor de los productores mexicanos. En este contexto puede entenderse la postura de algunas ONG Europeas y Mexicanas acerca de la necesidad de renegociar el tratado por qué “no asegura las posibilidades para un desarrollo justo y sustentable de nuestros pueblos” (Mora, 2000, p. 13). De igual manera se pueden entender

planteamientos como los del Grupo Reflexión, de extracción priista, compartido por representantes del PRD, acerca de la existencia de una violación a la Constitución debido a la discrecionalidad que se da al ejecutivo federal para modificar el Tratado sin el consentimiento del Senado, cuando constitucionalmente es este órgano el autorizado para hacer este tipo de modificaciones. En similares condiciones se encuentra el argumento sobre la naturaleza ilegal del Consejo Conjunto al participar en él representantes gubernamentales ajenos al poder legislativo.

Un sector que estuvo abiertamente opuesto al acuerdo desde un inicio fue el de bienes de capital por el temor de sus participantes a desaparecer completamente, como ya viene ocurriendo con el TLCAN (González Marín, 1996). El sector de alimentos y bebidas alcohólicas consideró en su momento, según lo declaró Raúl Pichard expresidente del Consejo Coordinador de dicha industria dentro de la Canacindra, que no se debería firmar ningún acuerdo mientras, por lo menos, el 60 por ciento de las empresas no cuenten con la norma ISO-9000 a fin de evitar posibles restricciones no arancelarias en el futuro (Becerril, 1998a, 1999). Existió igualmente oposición en las industrias del mueble, de la metalmecánica y de la química.

Más grave es que representantes del sector industrial hayan considerado que los resultados a dos años de iniciado el Tratado fueran pequeños sin grandes perspectivas de incrementar las exportaciones. La ANIERM reconoce que el Tratado ha sido aprovechado en apenas un 30 o 40%. Una causa central es la existencia de normas muy rígidas. Se requiere, entonces, desarrollar estrategias comerciales y de selección y discriminación de información, hacer estudios de mercado y del nivel de competencia y de las preferencias del consumidor si se desea un aprovechamiento mayor. La Canacindra igualmente señala la rigidez de la normatividad como un impedimento para que las empresas mexicanas puedan incursionar en ese mercado, pero principalmente en el caso de las pequeñas empresas.

Por su lado la UE argumenta la existencia de medidas no arancelarias que prevalecen en territorio mexicano y que retrasan el TLCUEM. Karl Friedrich Falkenberg, titular de la Dirección General de Comercio de la Comisión Europea, apuntó que existen regulaciones, requerimientos sanitarios y fitosanitarios y falta de transparencia en procesos aduanales lo cual conlleva a reglas discriminatorias e incremento en trámites. Por ejemplo, la carne europea no entra por el temor de la enfermedad de las vacas locas. Sin embargo, a esta carne si se le

permite la entrada a Estados Unidos. Los mexicanos también argumentan excesos de regulación en Europa y la existencia de medidas administrativas que continúan impidiendo el libre comercio.

Difícilmente podría argumentarse que la negociación de este Tratado tuvo el beneplácito de todos los sectores de la sociedad. Menos aún se puede postular que ha sido acogido como un instrumento apropiado para impulsar el tipo de inserción a la economía mundial que el país necesita para diversificar su dependencia de EU. No significa que el comercio biregional no pueda crecer aceleradamente y que los flujos de inversión no puedan multiplicarse rápidamente. Con el tiempo muy probablemente ocurrirá. Lo que parece más difícil aseverar es que estos cambios inevitablemente llevarán a niveles más altos de bienestar social generalizado como lo postulan los libros de texto.

Las prioridades de la UE

Un primer escollo en esta nueva asociación es que el rumbo que el TLCUEM puede dar a la relación de México con la UE parece estar supeditado a las prioridades que la Unión se ha planteado para el futuro cercano. Entre los asuntos comunitarios de mayor importancia aparecen aquellos relativos a la reestructuración del presupuesto comunitario, a las reformas urgentes que se vienen negociando en la Política Agrícola Común (PAC), a la transición que tendrán que llevar a feliz término con la ampliación de la Unión hacia los países del centro y el oriente europeos y con la nueva institucionalidad que impondrá la adopción de una Constitución Comunitaria.

La Comisión Europea planteó, en su momento, que el reto que constituían los eventos de Europa Oriental habría que enfrentarlos desde una Europa Occidental más unida económica y políticamente (Delors, 1990). Primero estaba la consolidación del proceso en marcha que su apertura a nuevos socios. Los programas del mercado y la moneda únicos lograron estos objetivos dando posibilidad a enfrentar la ampliación de su membresía con 10 nuevos miembros, que se dará en mayo de 2004.

La relación con estos países desde la caída del Muro de Berlín, en 1989, ha implicado cambios substanciales en el comportamiento de la UE. Por un lado, los países del Centro y del Este europeos han recibido trato preferente aunque no en los términos amplios que deseaban y esperaban. Además, como serán parte de la Unión han contribuido a definir las políticas

futuras, especialmente las que les puedan afectar. El aspecto central de la ampliación de la UE para el TLCUEM es que estos países tienen una estructura productiva y comercial parecida a la de los principales países exportadores latinoamericanos con lo cual se han convertido automáticamente en competidores directos con ventajas de localización que favorecen más bajos costos de transporte y comercialización. El mejor ejemplo puede ser Polonia con su potencial agrícola. El reto que significa la relación entre el Este y el Oeste Europeos no puede ser minimizado si se considera que el comercio entre ellos ha crecido rápidamente mientras el comercio entre el Oeste Europeo y América Latina mantiene cierto grado de estancamiento. Desde 1988 el comercio de la Unión con el bloque de países de Europa Oriental más que se duplicó al crecer del 2.1 por ciento del total, el más bajo en su historia, al 4.6 por ciento a principios de nuevo siglo.

Otro gran obstáculo al que se enfrenta México son las preferencias que la UE otorga a los países ACP, esto es, aquellos países que en el pasado fueron colonias de algunos de los principales miembros de la Unión. Ejemplos de ello es el comercio del limón y el plátano. A las exportaciones de limón mexicano se les imponía un arancel del 13 por ciento mientras que las de plátano fueron eliminadas al optar la UE por dar cuotas preferenciales a los países africanos.⁵

En este panorama de competencia entre regiones, no menos relevante para el futuro, es la situación de otros competidores latinoamericanos. La firma de un tratado comercial entre Mercosur y la Unión Europea no puede tomarse con ligereza. Hace bien la administración de Vicente Fox en proponer ser pieza central en promover un tratado global entre AL y UE a partir del artículo 37 del Acuerdo de Asociación Económica y Concertación Política (AECP). Así, lo planteó el presidente Fox en su viaje a Europa de octubre de 2000, aún como presidente electo, y lo repitió posteriormente el embajador ante la Comunidad Europea Porfirio Muñoz Ledo (González, 2001, p. 53). El gran problema con esta iniciativa es que América Latina no tiene una personalidad jurídica que le permita proponer posiciones comunes. A este fin de mayor acercamiento entre las dos regiones se pensó que pudiera contribuir la presidencia de la UE que España ejerció de enero a junio de 2002. El presidente

⁵ La OMC emitió en 19 de marzo de 1997 un fallo negativo en contra de la UE afirmando que su régimen de importación de plátano viola las reglas de libre comercio de dicha organización. La UE argumenta haber reformado su política de acuerdo a este fallo por lo cual no acepta estar violando las disposiciones de la OMC y rechaza las reclamaciones que Estados Unidos viene haciendo en los últimos años.

español, José María Aznar, declaró que AL sería prioridad para la UE pero en los hechos no se dieron acciones de trascendencia al respecto.

Un nuevo factor en este amplio panorama es la importancia creciente de China en el comercio mundial y el efecto adicional que tiene su incorporación a la OMC. Si bien, la negociación que permitió a China ser parte de esta organización multilateral fue tortuosa y complicada al final triunfó el pragmatismo anglo-sajón en cuestiones comerciales. No hay duda que China tendrá que ajustarse a nuevas reglas del juego comercial internacional pero ello no implica necesariamente que pierda su capacidad para invadir nuevos mercados en Europa desplazando a competidores de otras regiones. La interrogante que surge tiene que ver con la actitud de los europeos tomen frente a esta situación. Es difícil pensar que su pragmatismo comercial por encima que cualquier consideración sobre derechos humanos se modifique repentinamente.

Finalmente, un obstáculo adicional a vencer es la propia estructura del comercio comunitario con su tendencia hacia el comercio entre los países miembros de la Unión. Más del 60% del comercio de la UE es entre sus miembros. Aún, si México logra redireccionar sus ventajas competitivas es necesario preguntarse qué tanto puede incursionar en los mercados europeos dadas estas condiciones estructurales del comercio exterior de la UE. Por supuesto, siempre hay posibilidades pero ello requiere de un empeño particular que va más allá de la firma de acuerdos oficiales. En consonancia, en los intereses de la UE el sector servicios viene ocupando un papel central, incluso por encima del sector manufacturero, lo cual pueda dar lugar a nuevas y amplias oportunidades. La dificultad, que no debe minimizarse, es que en este renglón la negociación es individual con cada uno de los 15 países de la UE, lo cual no ocurre para el comercio de mercancías.

Estrategias de comercialización

El hecho que desde 1993 los exportadores de todos los países se hallan enfrentado a un sólo mercado de la Unión Europea, y no a 15, ha implicado enfrentar un sólo patrón de regulaciones, de normas de calidad y de procedimientos administrativos lo cual es, ciertamente, benéfico. Ello, sin embargo, no parece haber sido suficiente para que los productores mexicanos logran un mayor aprovechamiento de las oportunidades al tener que reconocer que el resultado ha sido un creciente y adverso déficit comercial. Lleva ello a pensar

que no se han aprovechado adecuadamente las posibilidades para diseñar una estrategia de comercialización única, en la que tomando como base un sólo país se puede armar una red intra-uniión de operaciones. Se tiene que reconocer, en consecuencia, que la simplificación en las condiciones de entrada al mercado Comunitario no garantiza el éxito. Si no se toma en cuenta que la apertura y la estandarización técnica alteran a su vez las preferencias nacionales de los consumidores no se pueden dar por conocidas las opciones de especialización futura.⁶ Este cambio que ocurre en los patrones de consumo ante nuevos patrones de industrialización es particularmente determinante para abrir espacios en nuevos mercados. Por ejemplo, Inglaterra al ser un país estable en su estructura de producción presenta demandas por productos alimenticios que son muy específicas como cebollín y frutas frescas, específicamente uvas de mesa, limones persas y mango rojizo y, por lo tanto, muy reducidas.

La situación es enteramente diferente para el caso de España que por su transformación estructural desde su entrada a la Unión en 1985 ha experimentado un cambio significativo en sus patrones de consumo. Se manifiesta ello en el crecimiento en la demanda por productos procesados como mariscos, atún, jugos, hortalizas enlatadas y platos preparados. Igualmente se percibe este cambio en la reducción en el consumo de algunos productos más tradicionales como aceite, huevos, leche líquida, pan, margarina, vino y bebidas alcohólicas, que tienen menos demanda en la dieta cuando las condiciones del bienestar social mejoran o como resultado de patrones alimenticios considerados más saludables o ecológicamente orientados. Más estable ha sido la demanda por hortalizas, frutas frescas, derivados lácteos, frutas secas, cerveza y carnes frescas. Considerar estos patrones es indispensable si se intenta conservar o incrementar el grado de participación en estos mercados.

Un indicador relevante para pronosticar estos cambios de orientación que pueda tener el comercio es el crecimiento de las proporciones sectoriales dentro del PIB. Cuando la agricultura se reduce por que se incrementa el sector industrial o el de servicios se puede prever una mayor necesidad de alimentos importados. En la UE este es el caso, especialmente, en los países mediterráneos que al fortalecer su desarrollo con la entrada al mercado común Europeo han venido experimentando una transformación de sus preferencias, por lo tanto,

⁶ Se ha argumentado que las diferencias entre consumidores de diferentes países tienden a minimizarse pues parecen depender de causas económicas más que de características culturales (Eurobusiness, 1989, p. 11).

presentan mercados que conforman a las tendencias enumeradas por Torres y Gasca (1997, p.1014) en que se da

- a) una sustitución de productos frescos por preparados;
- b) un aumento del consumo de frutas tropicales y hortalizas frescas a lo largo del año;
- c) una reducción del consumo de azúcar y de carne de vacuno con un aumento de carne blanca y de pescado;
- d) una disminución de la demanda de leche líquida con un aumento de derivados lácteos (1997, p. 1019).

Todo parece indicar que estos cambios, apuntados por Torres y Gasca, han influido en lograr transformaciones en el procesamiento de alimentos en México con lo cual se estaría en condiciones de satisfacer estas nuevas tendencias (Collin, 1999, p. 23). Nuevamente aparece entonces un problema o una necesidad de mejorar las capacidades de comercialización.

Un desarrollo adicional a considerar es que en los sectores del acero, los químicos, el papel y los alimentos procesados han crecido rápidamente las importaciones intra-uniión, lo cual significa que ya existe un amplio intercambio comercial que perfila un mercado único de la Unión. Ello implica un mayor grado de competencia pero igualmente podría significar posibilidades de intercambio más amplio y un uso más eficiente de economías de escala. No se puede menospreciar, sin embargo, que estos son los sectores en los cuales la UE ha persistido en hacer difícil su apertura.

No obstante, hay que aceptar que en la defensa europea de sectores claves los resultados no siempre han sido negativos para la causa mexicana. Se ha visto perjudicada la posición mexicana en el sector siderúrgico en el pasado pero no ha sido así en el químico en el que las exportaciones mexicanas representan una proporción alta dentro del total exportado por México. El crecimiento del mercado intra-uniión en estos productos ha obligado a una mayor liberalización lo cual ha sido aprovechado positivamente por los productores mexicanos.

En apoyo a la opción comercial México debe insistir en explorar y explotar las posibilidades que se presentan en la expansión de la pequeña y mediana empresa europea que requiere de socios mexicanos. En apoyo al optimismo debe ser resaltado que en este Acuerdo se hace un reconocimiento al papel que pueden jugar las empresas mediana, pequeña y micro

lo cual no se da en el TLCAN. En este contexto vale la pena poner atención al postulado de que el TLCAN y el TLCUEM son tratados complementarios. El TLCUEM podrá generar empleos indirectos si logra incorporar a muchas PYMES a la exportación mientras que el TLCAN se orienta más a generar fuentes de empleo directas por medio de las grandes empresas multinacionales estadounidenses. Los espacios adecuados para las PyMES podrían ser los nichos de mercado como los que el Bancomext detectó para el caso de España. Estas posibilidades se podrían dar en muebles, artículos de decoración y regalos, alimentos, y bebidas, metal-mecánica, agropecuaria, textil, confección, cuero y calzado, editorial y química farmacéutica

El uso de las facilidades establecidas para promover inversiones conjuntas, como las inscritas en el programa "EC International Investment Partners" que ha facilitado apoyos financieros para realizar estudios preliminares o estudios de mercado, solicitar asistencia técnica o capacitación y adiestramiento en proyectos de coinversión, debe ampliarse. Por medio del acuerdo firmado en 1989 entre la CEE y Nafinsa-Banamex para apoyar coinversiones México-Europeas se apoyaron 113 proyectos hasta 1997, lo cual debería ser fácilmente superable. Una mayor interrelación entre empresarios debe ser un logro por el que se midan los beneficios del compromiso del artículo 17 por el que las partes se obligan a promover mecanismos de inversiones conjuntas especialmente entre las pequeñas y medianas empresas para lo cual se fomentarán los contactos y se impulsarán redes de información aprovechando los programas ya existentes como ECIP, AL-INVEST, BRE, BC-NET.

En este contexto, una acción positiva de apoyo a las pequeñas y medianas empresas en áreas en las que se puedan detectar debilidades para salir al mercado internacional es la asignación de la Comisión Europea de 13.9 millones de dólares al Programa de Integración y Apoyo a la PyMe Mexicana para que éstas empresas aumenten su competitividad y capacidad de exportación. El programa que llevará adelante Nafinsa comenzará en abril de 2004 (El Universal, 2003).

La normatividad

El hecho de reconocer la importancia de las "normas" es un elemento positivo de este Acuerdo. Más importante ahora será tener claridad sobre la función que éstas juegan en la actualidad. Vogel apunta, por ejemplo, que la normatividad y la estandarización se han

convertido en un fuerte impedimento no arancelario de protección. Los exportadores mexicanos deben, por tanto, aprender a ser muy cuidadosos en este respecto. En el sector textil las normas de etiquetado se han convertido en un dolor de cabeza. Las prendas de vestir, sin excepción, deben proporcionar información detallada sobre las fibras textiles utilizadas respetando una clasificación que distingue dos grandes grupos: uno es el de las fibras naturales, como el algodón, la lana, la seda y el lino y el otro se ocupa de fibras químicas que a su vez se dividen en sintéticas y artificiales cuya distinción básica es su mayor o menor dependencia en sustancias de origen petroquímico. El nombre y el contenido porcentual de estas fibras deben ser especificados al igual que debe serlo información detallada sobre el productor y la marca comercial. En el sector alimenticio la normatividad establecida por las ISO-9000 pueden ser determinantes para la aceptación de este tipo de productos. La carencia de esta certificación podría ser utilizada en el futuro como una barrera no arancelaria, sin que México pueda hacer algo para impedirlo.

En consecuencia, la normatividad se constituye en un reto para los exportadores por lo cual ahora será necesario diseñar mecanismos para que las empresas se familiaricen con esta normatividad pero más importante y determinante es que se pueden establecer mecanismos para que en un plazo razonable las empresas puedan arribar a estos estándares.

Los resultados iniciales

Desde la entrada en vigor del Acuerdo se han tenido avances en instrumentar los mecanismos que permitan un mejor funcionamiento del Tratado. El Consejo Conjunto del Acuerdo Global tuvo su primera reunión, a nivel ministerial, el 27 de febrero de 2001 con el fin de cerrar la negociación en algunos temas y de acordar la entrada en vigor del Título sobre Compras Gubernamentales. Al acordar el marco jurídico que rige el comercio de servicios, los movimientos de capital y pagos relacionados y la propiedad intelectual se completó la negociación del Acuerdo Global que permitió que éste entrara en vigencia total el 1 de marzo de 2001 luego de que el Parlamento Europeo tomara la segunda decisión de aprobación definitiva y completa del Acuerdo. Este fue un procedimiento institucional que no afectó en lo absoluto lo ya negociado sólo lo formalizó. En Marzo de 2000, en Lisboa, se había tomado la primera decisión que permitía poner en marcha cerca del 85 por ciento del Acuerdo pero que dejó suspendidos los capítulos de Diálogo Político y Cooperación hasta que se aprobaran en

definitiva todas las decisiones que en materia de negociación comercial habían sido tomadas. Con este paso el TLCUEM se ubicó a la par del TLCAN en materia de servicios lo cual se traduce en la observación de Pascal Lamy, Comisario de Comercio de la Comisión, de que el acuerdo: “Dará a los operadores de servicios de la UE un acceso sin precedente al mercado mexicano” (González Pérez, 2001).

En el marco de la cooperación política las dos partes dieron su apoyo al inicio de negociaciones multilaterales en el marco de la OMC e intercambiaron puntos de vista sobre las reformas necesarias a la Organización de Naciones Unidas. En asuntos bilaterales acordaron dar prioridad a completar y firmar el Financing Framework Convention y el Memorando de Entendimiento.

La segunda reunión del Consejo conjunto se dio el 13 de mayo de 2002 con el fin de revisar los resultados del Acuerdo durante los primeros 18 meses de vigencia. Se reconoció la necesidad de reforzar los contactos de alto nivel para profundizar el diálogo político bilateral y se expresó satisfacción por los amplios beneficios de los avances logrados en el intercambio comercial y en los movimientos de inversiones al aceptar que se logró un aumento de 44.1% en las exportaciones mexicanas y un 23% en las europeas.⁷ Más importante es que se tomaron decisiones para acelerar la reducción de tarifas para algunos grupos de productos en los sectores automotriz y farmacéutico, en bicicletas y en equipo mecánico. También se reconoció la iniciativa de los sectores privados para establecer un diálogo de negocios Euro-Mexicano cuyo propósito será fomentar las relaciones entre compañías europeas y mexicanas al igual que elaborar recomendaciones a las autoridades de las dos regiones para promover la cooperación, a lo cual también contribuyen los Acuerdos de Operación Sectorial de corto plazo firmados en esta reunión. También se revisó el proceso para concluir el acuerdo en ciencia y tecnología que permitirá a los científicos mexicanos participar en el Sixth Research and Technological Development Framework Programme. México propuso un Memorando de Entendimiento para desarrollar la cooperación en la protección del medio ambiente y de la ecología que fue bien recibido por los socios europeos. La UE expresó su decisión de seleccionar a México, entre otros países, para recibir apoyo para la promoción de los derechos humanos. La UE aportará 2.5 millones de euros a México para el objetivo de armonizar la

⁷ Como se verá más adelante estos datos no concuerdan con los datos oficiales mexicanos.

legislación nacional con los estándares de derechos humanos a nivel internacional. Este hecho debería llevar a fortalecer el diálogo de las autoridades públicas con la sociedad civil.

La tercera reunión de este Consejo tuvo lugar el 27 de marzo de 2003 en Atenas, Grecia (European Commission, 2003). En ella se reitero el compromiso bilateral de cooperación en temas de una agenda global en que resalta el compromiso por el sistema de Naciones Unidas y por el estado de derecho internacional, la promoción de los derechos humanos, la protección del medio ambiente y la necesidad de promover un desarrollo sustentable, y la lucha contra el crimen organizado y el terrorismo internacional. Se llamó la atención a la necesidad de contactos regulares entre representantes oficiales de alto rango a fin de intensificar la colaboración y el dialogo político biregional. En materia comercial se reconoció la desaceleración que ocurrió en los intercambios que en 2002 experimentaron una caída de 1.7% pero se justificó este resultado en la idea de que el ALC no ha sido totalmente explotado. Lo que sí se ha promovido el ALC es el flujo de inversión que se manifiestan en las más de 5,000 empresas con capital europeo en México y en la incursión de capitales mexicanos en el mercado comunitario. Se revisó el trabajo realizado durante el año anterior por los cuerpos técnicos creados por el Acuerdo para reconocer su aportación al desarrollo de los flujos comerciales y la administración de la cooperación. Se enfatizó la necesidad de retomar la intención de promover las relaciones entre empresas, especialmente pequeñas y medianas, para lo cual se tendrá el apoyo de un proyecto de cooperación económico en proceso de elaboración.

En materia de cooperación las delegaciones se congratularon mutuamente por la conclusión y la puesta en marcha del Acuerdo Marco de Financiamiento y del Memorando de Entendimiento sobre los Lineamientos de Cooperación Multi-Anual. Igualmente se dio visto bueno a los resultados de las misiones técnicas preparatorias para la implementación de proyectos de cooperación en cuatro áreas prioritarias: desarrollo social y reducción de las desigualdades; crecimiento económico; cooperación científica y tecnológica; y consolidación del Estado de Derecho y del desarrollo de las instituciones. La delegación mexicana, en el contexto del dialogo interministerial con representantes de la sociedad civil, presentó a la Comisión Europea un proyecto de colaboración sobre la incorporación de normas y estándares internacionales en la legislación mexicana sobre derechos humanos. Se dio el visto bueno al avance tenido en la negociación de un acuerdo en ciencia y tecnología que permitirá a los

investigadores mexicanos participar en todas las actividades del VI Programa de Investigación y Desarrollo Tecnológico de la Unión Europea desde mediados de 2003. Se resalta igualmente la importancia y el éxito del Foro de Diálogo con la Sociedad Civil que tuvo lugar en Bruselas en noviembre de 2002 y se juzgó conveniente continuar este tipo de encuentros.⁸

El Comité Conjunto, como órgano técnico de apoyo al Consejo Conjunto, ha tenido dos reuniones. La primera reunión en Bruselas el 2 de octubre de 2001 estuvo necesariamente impregnada por el espíritu antiterrorista desencadenado por los eventos del 11 de septiembre en la ciudad de Nueva York. Las delegaciones, por lo tanto, expresaron su rechazo y su condena a este tipo de acciones sin consideración de cuales puedan ser las causas que los provoquen y confirmaron su compromiso político y diplomático para luchar en contra de estas manifestaciones de violencia que “socavan los fundamentos de la existencia civilizada entre las naciones y representan una seria amenaza para la paz y la seguridad internacional” (European Commission, 2001). Las negociaciones en el campo de la cooperación se manifiestan en las negociaciones para elaborar el Memorando de Entendimiento sobre las Orientaciones Plurianuales de la Cooperación cuyas prioridades se establecieron en la lucha contra la pobreza y el desarrollo social y la cooperación científica, técnica, educativa y cultural, la cooperación en el sector económico y el fortalecimiento del estado de derecho y del apoyo institucional. También se tomó el compromiso de terminar las negociaciones sobre el Acuerdo Marco para el Financiamiento (Financing Framework Agreement). La presentación del Plan Puebla-Panamá por la delegación mexicana logró obtener el compromiso de las autoridades europeas para encontrar opciones de apoyo. Se acordó organizar un Foro de diálogo con académicos, empresarios, asociaciones comerciales, partidos políticos y ONG en 2002 como una forma de reconocer la importancia de mantener un diálogo abierto con la sociedad civil para el intercambio de información y de opiniones sobre la mejor forma de aprovechar las oportunidades del Tratado, el cual tuvo lugar en noviembre de 2002, como ya se apuntó.

Se revisó en esta reunión el avance en cuestiones comerciales y de inversión durante el primer año del tratado con el visto satisfactorio de las dos partes de que el comercio bilateral y la inversión habían crecido al punto de contar con 5,066 compañías europeas establecidas en México. Estos fueron considerados resultados positivos que permiten a las dos partes

⁸ Sobre lo ocurrido en este Foro véase: Rozo (2002)

maximizar el potencial de esta relación bilateral. Se confirmó igualmente el buen trabajo que realizaron los cuerpos técnicos en los campos aduanero y de reglas de origen, de regulación técnica y estándares y de medidas sanitarias y fitosanitarias. También se dio un intercambio de opiniones y una exploración de soluciones a problemas técnicos del comercio y se intercambió información sobre las discusiones multilaterales en la Ronda de Doha.

El Comité Conjunto tuvo su segunda reunión el 3 de octubre de 2002 en la ciudad de Puebla, México Comité (European Commission, 2002). En esta ocasión se suscribió el Memorando de Entendimiento sobre las Orientaciones Plurianuales de la Cooperación para el periodo 2002-2006 con un presupuesto global comunitario de 56.2 millones de euros. Por este medio las dos partes establecen las prioridades para la celebración de acciones conjuntas dentro de las cuales sobresale la misión de expertos de la UE para la identificación de un programa de cooperación en desarrollo social en el sur de México. De relevancia central es la adopción del proyecto “Fortalecimiento y modernización de la administración de justicia en México” pues refleja la insistencia de los europeos por el problema de la inseguridad. Por ejemplo el Sr. Wilhelm Boucsein, representante de Bavaria en México llegó a señalar que a los inversionistas alemanes “les asusta la inseguridad” entendida en un contexto amplio que incluye la inseguridad legal en caso de conflicto de una asociación, o las posibilidades de transferencia de ganancias (González, 2002, p. 30). Los representantes de la UE llamaron la atención sobre la puesta en marcha de dos programas que favorecen la relación comunitaria con América Latina y los cuales México puede aprovechar ampliamente. Uno es el programa ALBAN de becas para estudios de posgrado y el otro el programa @LIS sobre la sociedad de la información.

Sin embargo, en temas centrales como ciencia y tecnología, medio ambiente, educación y derechos humanos solo se anunciaron las intenciones de abrir negociaciones o de realizar encuentros entre expertos para examinar las posibilidades de la cooperación y definir áreas de acción y actividades concretas a realizar. Se recalcó nuevamente en esta reunión el éxito que tiene el Acuerdo en la parte comercial al insistir que las exportaciones mexicanas a la UE han crecido en 45.5% mientras las ventas de la UE a México lo han hecho en 25%. Estos son resultados que se consideraron como muy positivos especialmente si se toma en cuenta el difícil contexto internacional desde que el Acuerdo entró en vigor. Igualmente

importante es la promoción que se viene haciendo de alianzas estratégicas entre empresas europeas y mexicanas.

Dados los éxitos declarados en lo comercial contrasta la demanda comunitaria por la eliminación de barreras no arancelarias que aún persisten en México. Se incluyen en este planteamiento medidas de regulación a todos los niveles: federales, estatales y municipales por medio de requerimientos sanitarios y fitosanitarios además de falta de transparencia en los procesos aduanales. La queja de las empresas mexicanas es, sin embargo, muy similar con un fuerte énfasis en los vericuetos y complicaciones de la regulación comunitaria.

En estos primeros años se dio marcha, igualmente, a algunos de los comités especiales que permitirán a los servicios técnicos encargados de implementar los capítulos del Acuerdo tener un dialogo abierto y regular que favorezca el intercambio de información pero además, que encuentre soluciones concretas a problemas que aparecen en la marcha (Delegación de la UE, 2001c). El principal, quizás, es el Comité Especial de Cooperación Aduanera y Reglas de Origen, establecido en marzo de 2001, que busca facilitar un funcionamiento eficiente y transparente de los sistemas aduanales para que los exportadores e importadores reciban los mayores beneficios del Acuerdo. Así, este Comité tuvo que encontrar soluciones a problemas que en los meses iniciales se tuvieron con el documento de prueba de origen, certificado EUR 1. A este propósito se adoptaron formalmente algunas “Notas Explicativas” con relación a las reglas de origen que simplificaron las operaciones de despacho de mercancías y se finalizo el Protocolo de Asistencia Administrativa Mutua en Materia Aduanera entre la Unión Europea y México que permitirá el combate al fraude y a las violaciones a las disposiciones aduanera.

También se creó el Comité Especial de Normas y Reglamentos Técnicos a fin de tener un mejor conocimiento de los estándares y normas nacionales y de que las partes se muevan al uso de criterios internacionales para garantizar la protección de los consumidores. En su primera reunión se intercambió información y experiencias sobre los sistemas de regulaciones técnicas y de evaluación de conformidad. En particular se analizaron las normas de etiquetado y se examinaron problemas en los sectores de prendas de vestir, calzado, productos alimenticios, juguetes y vehículos.

En dirección semejante deberá ir el trabajo del Comité Especial de Normas Sanitarias y Fitosanitarias que se estableció en junio de 2001 con el propósito de proteger la salud de las personas, animales y plantas. En su primera reunión en Bruselas se abordaron temas sobre

procedimientos de adopción de normas, políticas y procedimientos de importación, en especial, inspecciones sanitarias, procedimientos de cuarentena, las restricciones mexicanas a la importación de leche, productos lácteos, carne bovina y a las restricciones comunitarias a la importación de pollo y moluscos desde México. Se propuso un pronto inicio de los comités de servicios financieros y de compras gubernamentales.

Los avances comerciales

Si bien se lograron avances en la creación de la infraestructura y en los arreglos institucionales necesarios para que el Acuerdo de frutos en estos primeros años no se notan modificaciones radicales al patrón general de comercio entre las dos regiones. Por el contrario, parecen acentuarse ciertas características que se habían venido delineando en esta relación. La primera es que el déficit a favor de la UE continuó creciendo en este periodo, la segunda es que la participación de las exportaciones hacia la UE en el total exportado por México continuó cayendo y la tercera es que la participación de las importaciones continuó creciendo como proporción del total importado por México. Estos resultados muestran que dos años no es suficiente tiempo para cambiar una dinámica que ha venido consolidándose por años pero también muestran que el Tratado por si mismo no es un gatillo de transformación inmediata. Los productores mexicanos tendrán que hacer grandes esfuerzos de producción y de comercialización para que este instrumento sirva a los propósitos de fortalecer la estructura interna de la economía nacional y la diversificación que se pretende en las relaciones comerciales con el exterior.

A fin de examinar el comportamiento de este intercambio comercial se ha organizado la información estadística⁹ de la siguiente manera. Los datos para los dos primeros años completos desde que entró en vigor el Acuerdo son 2001 y 2002. Los resultados obtenidos se comparan con los datos anuales regulares de 1997 a 1999. Este método de agrupación pone menos atención al 2000 considerado como año transición ya que el TLCUEM inicia en julio de 2000. Se pueden así hacer comparaciones anuales como usualmente se hace en este tipo de análisis.

⁹ La información estadística sobre los flujos de comercio provienen enteramente del Atlas de Comercio Exterior (CD) del Banco Nacional de Comercio Exterior. Este Atlas clasifica la actividad comercial en 100 capítulos a dos dígitos de acuerdo a la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos (CMAP) del INEGI. A estos capítulos los denominaré indistintamente como sectores o actividades

De los datos anuales, que se presentan en el cuadro 1, se deducen los comportamientos arriba señalados. Así, el déficit creció en 22.7% en 2000, el año de transición, al pasar de 7,438 MD a 9,124 MD con un aumento adicional de 18.7% en 2001 y de 3.6% en 2002 al llegar hasta los 11,227 MD. Se puede apreciar así que la situación negativa en la relación de México con la Unión Europea no sólo continúa su tendencia de crecimiento sino que creció significativamente. La desaceleración del 2002 parece más un efecto coyuntural resultado de la recesión generalizada de la economía mundial que un cambio estructural causado por el Tratado. No está por demás apuntar que ésta situación está en línea con el comportamiento experimentado con del TLCAN ya que en su primer año de vigencia el déficit que se tuvo con Estados Unidos creció en 30%. A partir del segundo año este saldo negativo se convirtió en superávit y así se ha mantenido. Un argumento válido es que el déficit comercial que se tiene con la UE se ha convertido en la principal contraparte al superávit que se mantiene con Estados Unidos.

Cuadro 1. México: distribución geográfica del comercio exterior, 1997-2001

Naturalmente que el más rápido crecimiento de las compras procedentes de la UE que el de las ventas que a ella se hacen induce al resultado anterior. Así, mientras que la tasa de crecimiento de las exportaciones mexicanas pierde dinamismo en estos primeros años del Tratado, e incluso es negativa, la de las importaciones mantiene su vigoroso crecimiento. Luego de haber crecido en 36% durante 1999 las exportaciones crecieron 6% en el año de transición y se redujeron 5.1% en 2001 y 2% en 2002 (cuadro 1). Las importaciones, por el contrario, luego de reducir su tasa de crecimiento de 18% a 9% entre 1998 y 1999 aumentaron en 16% en el año de transición posteriormente se redujo pero continuó siendo positiva al crecer 9.6% y 1.7% en 2001 y 2002 respectivamente. La consecuencia de esta dinámica comercial es que éstas exportaciones pierden participación al pasar del 3.9% del total de las exportaciones mexicanas en 1999 al 3.4% y 3.2% respectivamente en los dos últimos años. Por el contrario, las importaciones llegan al 9.7% del total en 2002 luego de haber contabilizado el 8.5% en el año de transición. De ésta manera se consolida el creciente déficit que México arrastra con la UE.

Estos cambios se reflejan, necesariamente, en el resto de la estructura comercial. La participación de Estados Unidos continúa fortaleciendo su posición como el principal comprador de productos mexicanos, al pasar su participación en las exportaciones mexicanas del 88.2% al 89%, al tiempo que reduce su participación como principal proveedor del 74.1% al 63.2% en estos tres años. Esta abrupta caída es un hecho significativo al manifestar, por un lado, las implicaciones que tiene la recesión en dicho país y, por otro lado, que no son necesariamente los proveedores europeos los que llenan este vacío sino que lo están haciendo proveedores asiáticos y latinoamericanos. Puede pensarse, entonces, que se camina en la dirección correcta en el logro del objetivo de diversificación geográfica de las relaciones comerciales con el exterior al abrir el espectro de proveedores. Ésta, sin embargo, puede ser una conclusión prematura si este hecho sólo es resultado de la coyuntura actual y, en particular, si sólo responde a la crisis por la que pasa el sector maquilador mexicano que depende enteramente de la fortaleza de la demanda interna de los Estados Unidos.

Lo que sí parece haber logrado el Tratado en estos primeros años es apoyar una mayor diversificación en el comercio con los distintos países miembros de la UE al revertir la tendencia de concentración que se da a finales de los años noventa. Se logró un avance en romper la concentración de las exportaciones en los cuatro socios mayores y empezar a ganar terreno en los socios menores, como se muestra en el cuadro 2. Se nota inmediatamente que la participación de las exportaciones hacia los socios menores creció en cerca de 40% en estos años iniciales. Así, el 80% que adquirían los cuatro mayores en 1999 se redujo a 75% en 2002, mientras que los socios medios pasaron de 17 a 22% y los menores del 2 al 3%. En las importaciones (cuadro 3), sin embargo, no hay un movimiento significativo en esta dirección al permanecer el grado de concentración en los cuatro grandes alrededor del 74%.

Ciertamente, no se puede asegurar que ello se debe exclusivamente al Tratado ya que, nuevamente, habría que considerar la coyuntura de recesión que empezó a tomar fuerza en 2001, pero no cabe duda que el Tratado es un factor central de esta coyuntura.

España y Alemania son los principales mercados para los productos mexicanos pero con dinámicas muy diferentes. Mientras que se pierde espacio en el mercado alemán se gana en el español. Alemania continúa siendo un mercado mayor para los productos mexicanos pero a una escala menor al reducir su participación del 39% al 24%, como consecuencia de una caída mayúscula en la demanda alemana por automóviles mexicanos pero también por

reducciones de consideración en instrumentos de óptica, en joyas y en productos de plata. El comportamiento opuesto lo tiene España al recuperarse la demanda por bienes mexicanos que llegó hasta el 27% del total, con lo cual se coloca por arriba del nivel que llegó a tener en 1997. El factor negativo de esta recuperación del mercado español es que está muy concentrada en la demanda por petróleo que pasó del 60 al 79% de lo que compra a México. Productos químicos orgánicos y motores se vieron favorecidos pero no fue así con legumbres y hortalizas. El mercado holandés, por su parte, manifiesta un ritmo constante de crecimiento desde 2000, que se consolida en el 2002 al adquirir el 12% de las exportaciones mexicanas a la UE. El Reino Unido, al igual que Alemania, se ha hecho un mercado más difícil de penetrar para los productores mexicanos.

Cuadro 2. México: destino geográfico de exportaciones, 1999-2001

Cuadro 3. México: procedencia geográfica de importaciones, 1999-2001

En un segundo nivel se ubican las ganancias en los mercados de Irlanda y Bélgica por su mayor demanda por partes y accesorios para maquinaria el primero y motores el segundo. El tercer nivel de importancia lo mostraron Luxemburgo y Suecia en maquinaria y equipo que aunque a niveles absolutos muy bajos muestran tasas de crecimiento muy altas. El caso más paradójico es el de Francia ya que aunque exhibe un avance considerable al incrementar su participación hasta el 7.2% no alcanza todavía los niveles de 10% que tuvo a finales de los años noventa.

Por el lado de las importaciones el panorama es muy diferente. Los socios mayores, durante 2002, recuperaron el mercado que habían perdido durante los dos años previos con lo cual se mantienen como proveedores de alrededor del 74% de las importaciones comunitarias mexicanas. No obstante, se notan algunos cambios al perder Alemania parte del mercado frente a España. Entre los socios menores merecen mención Irlanda y Bélgica por su mayor presencia en el mercado mexicano y Suecia por la pérdida de mercado que experimento en estos años.

En el fondo estos movimientos podrían tomarse como un indicador de aliento sobre las posibilidades que muestran de una mayor diversificación del comercio mexicano. Indican que

los productores mexicanos han podido incursionar en los mercados de países que hasta hace poco no aparecían como alternativas viables como compradores o como vendedores. El indicador que parece más prometedor es el de la posible consolidación de España como uno de los socios más fuerte en su relación comercial con México (Lanzas y Moral, 2000). Quizá, esta sea una forma para hacer realidad la idea de convertirse en el puente entre Europa y América Latina. Por supuesto, apenas se están dibujando posibilidades que serán el resultado de un trabajo arduo de acercamiento pero principalmente de una estrategia de comercialización que aún esta por hacerse.

El panorama exportador

La entrada en vigor del Tratado no ha sido positiva para los productores mexicanos como lo auguraban las autoridades. Sus operaciones en los mercados europeos han sido muy inferiores a las del periodo previo cuando aún no había Tratado. No sólo se tienen tasas de crecimiento negativas sino que incluso las exportaciones caen en términos absolutos. Así, en el año de transición las exportaciones mexicanas pasaron de 5,305 MD a 5, 621 MD pero subsecuentemente se redujeron hasta 5,215 MD en 2002.

En este contexto, el elemento central que resalta es que mientras las exportaciones a la UE pierden participación en el total de las exportaciones mexicanas el grado de concentración en unos pocos capítulos tiende a crecer.¹⁰ Son sólo ocho los capítulos que pueden ser clasificados como altamente exportadores con el 79% de la exportación en 2002. Consecuentemente, los 91 capítulos restantes exportaron apenas el 19.3%. Más grave es el hecho, como se aprecia en el cuadro 4, que este grado de concentración ha ido creciendo constantemente en los últimos años desde el 67% de 1998, lo cual implica que la concentración en los capítulos de alta exportación ha crecido en 18% en estos cinco años. La entrada en vigor del Tratado no alteró esta tendencia aunque su ritmo de crecimiento ciertamente disminuyó pero ello no ha evitado que este coeficiente de alta concentración se encuentre en su mayor nivel.

¹⁰ El grado de concentración se mide por el coeficiente de participación de cada capítulo en el total exportado o importado. La clasificación por niveles de concentración es un indicador que arbitrariamente he definido agrupando capítulos con ciertos rangos en los coeficientes de participación; a saber: Alta concentración capítulos

Cuadro 4. Grado de concentración de las exportaciones

La tendencia opuesta se aprecia en los demás grupos clasificados por su intensidad exportadora. Las actividades medianamente exportadoras pasan del 19.2% en 1997 al 13.2% en 2002 mientras que las de exportación baja lo hacen del 13% al 7.9% y las de nula exportación del 1.0% al 0.01%. Vale la pena resaltar la evolución de los capítulos de nula exportación ya que su evolución significa que cada vez son más las actividades que no tienen contacto con los mercados europeos.

El detalle de estos cambios se aprecia en el cuadro 1A el cual presenta los 100 capítulos clasificados por nivel de exportación durante los últimos cinco años tomando como nivel de referencia el orden de participación en el año 2002. Se nota inmediatamente que ha habido un cambio estructural de consideración para un periodo tan corto de tiempo. En el grupo de alta exportación la primera consideración ocurre al notar que la concentración en los tres primeros capítulos se aumento en cerca de 23% al pasar de 45.5% a 55.9% con cambios considerables en la importancia de cada uno de estos capítulos. No es un detalle menor el hecho que en sólo tres tipos de productos se concentran más de la mitad de la actividad exportadora de México hacia la UE. Sobresale el papel central que continua teniendo el petróleo y el comportamiento nada sistemático de la exportación automotriz. La volatilidad en el precio del hidrocarburo es, por supuesto, el factor determinante en esta situación y continuará siéndolo en el futuro previsible. Por tanto, el nivel de su participación proseguirá presentando amplias fluctuaciones aunque la cantidad físicamente exportada sea relativamente constante. Parece difícil, sin embargo, que se regrese a los niveles de exportación de 1993 cuando esta actividad constituía el 45% del total exportado a la UE. Los esfuerzos de la OPEP, a los cuales se ha sumado México, para dar mayor estabilidad a los precios del hidrocarburo deberán igualmente estabilizar el nivel de participación de este producto en el total de las exportaciones mexicanas.

Menos clara es la perspectiva del sector de vehículos automotores que en 1999 aumentó significativamente sus exportaciones pero que con la entrada en vigor del Tratado redujo sustancialmente el crecimiento que había mostrado a finales de los noventa. Se

con coeficientes mayores a 2%; Media concentración entre 1.9% y 0.5%; baja concentración entre 0.49% y 0.10% y nula concentración menores a 0.10%.

esperaría que el trato preferencial que ha recibido en este Tratado debería retribuir prontamente pero no hay que considerar esto como una apuesta segura. Hay varios factores en juego. La VW ha tenido una fuerte caída de sus ventas en Estados Unidos, aproximadamente del 10%, en comparación a 2001, lo cual afectó sus exportaciones (Ruiz Mesa, 2003, p. 49). Pero lo más serio es que las concesionarias en ese país tienen inventarios excesivos. La implicación es que mientras esta empresa no resuelva sus problemas en Estados Unidos sus exportaciones desde México se verán afectadas. Además, las importaciones de Seat y Pointer han crecido lo cual hace que las ventas internas de Jetta, Sedán y Beetle caigan. Pero más grave es el panorama internacional que presenta ésta industria. Como consecuencia de la situación recesiva de 2000 a 2002 las ventas se han disminuido entre el 11% y el 20% dependiendo del mercado nacional que se observe. Adicionalmente, existen condiciones estructurales que ponen en entredicho el futuro del sector. Una de ellas es la debilidad financiera de la industria a pesar de una década de buenas ventas pero ello ha ocurrido como consecuencia de que los precios han caído en más o menos uno por ciento anual en Estados Unidos y en Europa. Al añadir a estas dificultades la sobrecapacidad de producción cercana al 25% en todo el mundo se tiene un coctel peligroso. Por ejemplo, la demanda de autos en Estados Unidos fue de 17.5m en 2000 pero de 16m en 2001 y podría caer a 15m en el futuro cercano. El factor que mantuvo las ventas fue el descuento de 1,500 dólares que recibían los compradores. Aún así los inventarios de la Ford en 2001 fueron de 80 días, 20 más que lo normal. En Europa la industria está en mejores condiciones con mayores ganancias de BMW, VW, Renault, Peugeot, Citroen por la aparición de nuevos diseños pero las ventas han caído. Los europeos han mejorado su eficiencia con innovaciones en sus productos mientras que los productores de Estados Unidos y Japón mantienen los viejos modelos. Lo innovativo de los europeos es que están incluyendo en todos los modelos adelantos de ingeniería y desarrollo de productos que anteriormente sólo incluían en carros de lujo. La desventaja para México es que recibe estos autos por medio de importaciones y no a través de producción local.

El movimiento que se nota en máquinas y aparatos (84) es el opuesto al de vehículos al crecer su participación durante estos años del Tratado aunque dicho crecimiento sólo lo colocó en el nivel de finales de los años noventa cercano al 19% del total. Este es un hecho sobresaliente que puede estar perfilando la relevancia que estas actividades tengan en el futuro.

En los otros seis capítulos altamente exportadores se notan cambios apreciables pero difícilmente sería sostenible que ello es resultado del Tratado. Tres de ellos: instrumentos de óptica y fotografía (90), productos farmacéuticos (30) y juguetes y juegos (95) empezaron a crecer mucho antes del Tratado, cuando éste apenas aparecía en el panorama como una posibilidad. Sin embargo, da la impresión que con el Tratado estas actividades pueden encontrar nuevas oportunidades de crecimiento.

El capítulo de bebidas alcohólicas (22), que hasta 1998 clasificaba como mediano exportador, igualmente muestra un perfil de nuevos bríos de crecimiento a partir del Tratado. En máquinas y material eléctrico (85) se experimenta, también, un nuevo arranque que le permite sobrepasar los niveles alcanzados a finales de los noventa. Algo similar podría estar ocurriendo con la industria química si se considera que los productos químicos orgánicos incrementaron y mantienen su participación constante como altos exportadores durante estos dos años y en productos químicos inorgánicos (28), clasificados como de exportación media, se presenta una tendencia sostenida de crecimiento que se acelera en estos dos años como igual ocurre con el sector de productos diversos de la industria química (38). Una posible conclusión es que la producción química del país está perfilándose hacia un desempeño exportador más dinámico en el futuro. La implicación más general es que estas seis actividades han tenido un inicio rápido para ganar ventajas con el Tratado lo cual puede contribuir a su mayor presencia en el futuro. Se nota, entonces, en este contexto movimientos de posicionamiento en el mercado europeo en las principales actividades que ya tienen alta presencia en esos mercados.

En los sectores medianamente exportadores se encuentran 14 capítulos. La característica central de este grupo de actividades es la pérdida de dinamismo exportador que manifiestan. En particular sobresalen la experiencia de perlas finas y cultivadas y piedras preciosas (71), azúcares (17) café y especias (9) y fundición de hierro y acero (72)¹¹ que eran actividades productivas altamente exportadoras y han dejado de serlo. Aún con el TLCUEM continúan perdiendo espacio en el mercado europeo. Dos casos graves son el del hierro y el acero que de exportar el 4.4% de lo exportado a la Unión en 1997 en el segundo año del Tlcuem apenas responde por el 0.88% del total y el de productos de cobre (74).

¹¹ Hay que recordar que en el caso del hierro y el acero han existido restricciones voluntarias a la exportación.

También dos actividades medianamente exportadoras muebles (94) y manufacturas de hierro y acero (73) mostraron un efecto negativo al perder participación durante estos dos años de vigencia del Tratado. Otras actividades que han perdido espacio en los mercados europeos han sido pescados y crustáceos (3), minerales, escorias y cenizas (26) y calzado (64).

Por el contrario, productos fotográficos y cinematográficos (37), leche y huevo (4) y legumbres y hortalizas (7) muestran un nuevo impulso exportador con el Tratado.

El elemento a resaltar entre las actividades que repuntan en la exportación a la UE es la baja participación de productos primarios, por supuesto dejando de lado el petróleo. Un perfil preponderante y pausadamente creciente de productos con algún grado de transformación es el que se puede apreciar en las principales actividades exportadoras mexicanas. El repliegue de los productos primarios aparece por que algunos de ellos, como el café y parecidos, no dan muestras de un gran dinamismo y otras simplemente han perdido su capacidad exportadora como ocurre con el azúcar, el tabaco, el pescado y los cereales. En realidad, entre los productos primarios solamente legumbres y hortalizas parecen dar señas de un espíritu exportador.

Este comportamiento exportador mexicano es indicativo de un mayor sesgo en la estructura de la economía hacia una dicotomía entre una parte de la economía altamente interrelacionada con el mercado europeo y otra que ha venido perdiendo ese contacto o que ya no tiene contacto alguno.

Importaciones

Las importaciones adquiridas a la UE en 2000 llegaron a 14,745 MD luego de haber sido 12,743 MD en 1999. Ello implica un aumento del 16% en este año de transición que fue el doble del crecimiento que se tuvo en el año previo a la entrada en vigor del Tratado de 8.8%. Se inició, en consecuencia, con un empujón mayúsculo de las compras que México hace a los países Comunitarios. Si este es un indicador de lo que se puede esperar será difícil que México resuelva el desequilibrio creciente que tiene con el continente europeo. La caída del crecimiento importador a sólo 1.7% en 2002 no es realmente un indicador de movimientos en dirección de aligerar esta dependencia si se asume, como este autor lo hace, que este resultado tiene más que ver con la coyuntura recesiva que con cambios estructurales dado que los

16,442 MD de importaciones en 2002 son todavía significativamente superiores al monto de lo importado en el último año antes de la entrada en vigor del Tratado.

Cuadro 5. México: Grado de concentración de las importaciones

La mayor participación de estas importaciones en el total de las importaciones mexicanas, como se había apuntado anteriormente, no va acompañada, sin embargo, por un mayor nivel de concentración en los principales capítulos importadores durante estos primeros años del TLCUEM. Como se aprecia en el cuadro 5, el grupo de 8 capítulos con alto nivel de importación sube ligeramente su participación en 2001 pero la reduce en 2002 con lo cual se rompe el ritmo de crecimiento que traía desde 1997. Nuevamente ello puede tener que ver con la caída en el valor absoluto de las importaciones en 2002 y que probablemente continuará su tendencia de crecimiento en el futuro una vez que el total de la economía mexicana lo retome.

Un patrón algo diferente es el que se observa en el nivel medio de concentración de las importaciones en el que ocurren ligeros cambios que en realidad no constituyen indicadores de modificaciones de consideración en el futuro. Los 21 capítulos de mediana concentración incrementaron hasta el 20% del total de las importaciones luego de reducirse al 16.9% en el año de transición. Los capítulos de baja concentración exportadora son los que más espacio han perdido a lo largo de este periodo sin que la situación se modifique substancialmente con la entrada en vigor del Tratado. Finalmente, sólo 7 capítulos muestran no tener relación alguna con las importaciones europeas.

El elemento que caracteriza esta relación con Europa es que ella es fundamentalmente en bienes manufacturados ya sean bienes de capital o insumos industriales. De hecho, en el 91.1% del valor correspondiente a los capítulos de alta y mediana importación en el segundo año únicamente el 1.1% corresponde a bienes del sector primario en la forma de alimentos basados en cereales, harinas y almidón, productos lácteos y huevo. Ninguno de estos productos se encuentra, por supuesto, en el grupo de alta importación. El grueso de los capítulos con importaciones agropecuarias, nueve en total, se encuentran en el grupo 3 de baja importación pero con sólo el 1.2 por ciento del total importado.

Las dificultades que se tuvieron en la negociación para lograr acuerdos de apertura del sector agropecuario y la cantidad de productos que fueron excluidos del mismo harían pensar

que este bajo perfil de las importaciones agropecuarias pudiera mantenerse hacia el futuro. Sin embargo, podría no ser así y la dependencia alimenticia con la UE podía crecer si se acepta la posición del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA, 2000) que pronostica que México deberá importar alimentos masivamente en esta primera década del siglo, como se aprecia en el cuadro 6. Llama la atención, en particular, el fuerte crecimiento en el abastecimiento externo en maíz, algodón y carne de res. Varios son los factores que pueden inducir a esta situación, según este reporte. El primero sería un rápido crecimiento económico y demográfico en los próximos años que impondría una mayor demanda por granos, oleaginosas y carnes. Un segundo factor está en el énfasis que se está dando a la producción para la exportación lo cual reduce las tierras para granos forrajeros, incluyendo maíz y trigo. En tercer lugar están los programas de reestructuración del campo que han sido poco eficaces en aumentar la productividad y a lo cual hay que añadir la política que se viene implementando de reducción de apoyos gubernamentales a los precios de granos. Adicionalmente, existen restricciones como la escasez de agua y el rezago tecnológico. Finalmente, se plantean las obligaciones dentro del TLCAN para eliminar la protección e igualar los precios al nivel internacional para 2008. Hay que añadir, por supuesto, las obligaciones análogas que en este respecto se adquirieron con el TLCUEM. Por supuesto, este pronóstico está sujeto a modificaciones que pueden ser mayores dado que el alto crecimiento asumido no se ha dado y parece difícil que se dé en el corto plazo. Por lo demás, los otros factores parecen ser totalmente factibles, por lo cual no hay cabida a mayor duda de que la perspectiva alimenticia futura sea de una mayor profundización de la dependencia con el exterior. Lo contrario requerirá de un cambio radical en la política agropecuaria de la administración Fox que no parece posible. Por lo menos, debería hacerse el esfuerzo por lograr su diversificación pero esta administración no da visos de un panorama más alentador para que el campo mexicano se convierta en el productor de los alimentos que requiere el país. Por el contrario, los errores de las administraciones pasadas empiezan a convertirse en una crisis que no encuentra soluciones verdaderas en la presente administración.

Cuadro 6. México: Importación proyectada de productos agrícolas

En el grupo de alta importación hay tres sectores que acumulan un porcentaje significativo de las importaciones con el 50% del total en 2002 y con una tendencia de crecimiento que tuvo un fuerte impulso en el año de transición pero aflojo posteriormente, como se aprecia en el cuadro 2A. El más relevante de estos sectores es el automotor (87) por su crecimiento acelerado desde antes del inicio del Tratado. La implicación es que este auge en el consumo de autos europeos se fortalecerá en el futuro cercano cuando se terminen de eliminar las restricciones que aún dificultan la entrada y que consecuentemente incrementan sus costos. Es claro que en estos dos años este tipo de importaciones han sido muy favorecidas con lo cual su participación en el total se duplicó. Las importaciones de maquinaria (84), son las mayores en este intercambio pero su tendencia con el Tratado ha sido a la baja con una pérdida de más de tres puntos porcentuales. Una vez más parece que este cambio es consecuencia de la situación coyuntural de recesión que se inclinará hacia el crecimiento una vez que la economía nacional, en conjunto, tome nuevamente esa dirección. Algo semejante parece ocurrir con las importaciones de maquinaria y aparatos para el sector eléctrico que aumentaron fuertemente al inicio pero cayeron aún más subsecuentemente.

De los otros cinco sectores altamente importadores resalta el ímpetu en productos farmacéuticos (30) el crecimiento sostenido en materiales plásticos (39) y la atonía en los otros sectores que no han remontado los niveles de participación que tuvieron antes que entrara en vigor el Tratado.

En este panorama llama la atención el comportamiento de las importaciones de hierro y acero que se ha dado en los últimos años. Una baja sobrevino en la importación de productos de fundición de hierro y acero (72) y aún mayor es la reducción en manufacturas de hierro y acero (73) aunque en el segundo año muestran un nuevo intento de crecer. La aparición de este cambio de dirección llama a la suspicacia por que ocurre cuando el sector se encuentra en serios problemas en Estados Unidos. (The Economist, 2002) Así, luego de que entre 1998-1999 las importaciones de fundición desde Estados Unidos tuvieron un crecimiento negativo en 2000 se incrementaron en 40% lo cual da la impresión de que se ha dado un cambio de proveedores y no necesariamente una reducción de compras de este tipo de productos en el exterior.

Entre los capítulos de mediana importación resaltan tres por su mayor crecimiento y dos por su menor. Entre los primeros están aceites (33) y pieles (41) que en estos primeros

años aumentaron significativamente su participación y el tercero es minerales, escorias y cenizas (26) que de cero importación en 1997 pasó a 0.7% en 2002. Por el contrario, extractos curtientes (32) se mueve a la baja pero principalmente apreciable es la reducción en leche y huevo (4) al pasar del 2.5% del total en 1997 al 0.5% en 2002. El resto de los capítulos de esta clasificación mantuvo relativamente constante su participación aunque se nota en varios de ellos, como papel (48), muebles (94), bebidas alcohólicas (22), cerámica (69), prendas de vestir (62) y pieles (41) un cambio de tendencia hacia una mayor participación lo cual se toma como un indicador de que la entrada en vigor del Tratado ha reactivado su propensión importadora.

La situación en el grupo de actividades de bajo perfil importador muestra una ligera tendencia a la baja durante los años del Tratado. Como grupo estos 61 capítulos aportan el 8.8% ahora cuando ofrecían el 10% en 1998. Exactamente en el mismo curso de desarrollo se encuentran los 7 capítulos clasificados como de nula importación que han regresado al nivel de 1997 luego de que entre 1999 y 2000 habían tenido alguna participación.

En general, se puede argumentar que la estructura de las importaciones que México adquiere en la UE no ha cambiado radicalmente como consecuencia del TLCUEM aunque se perciben cambios que muestran el potencial para una ampliación de las importaciones.

La balanza comercial

La concentración del comercio de México con la Unión Europea en unas cuantas actividades se manifiesta, naturalmente, en el saldo en la balanza comercial. En el año 2002 el déficit bruto llegó a 12,801 MD mientras que el excedente alcanzó 1,282 MD lo cual produjo un déficit neto de 11,226 MD (cuadro 7). Como ya se ha apuntado, este déficit viene creciendo continuamente desde 1989.

Cuadro 7. México: balanza comercial con la UE

En las actividades con déficit pero aun más en las que tienen superávit se aprecia un alto grado de participación de unos pocos capítulos; es decir, una gran concentración. Al final

de 2002, ocho son los capítulos con déficit alto¹² a los cuales corresponde el 70% del déficit total pero hay que apuntar que sólo tres de ellos sustentan el 50% del déficit total (cuadro 3A). Entre los 11 capítulos con excedente sólo uno, el petróleo, es responsable por el 81% del total, como se observa en el cuadro 7. Con el Acuerdo estas tendencias sufren algunas modificaciones aunque con comportamientos algo diferentes ya que en las actividades con superávit el petróleo incrementa su participación al haber sido ésta de 68 % en 1999. Por su parte, en los tres capítulos con mayor déficit la concentración se reduce al haber sido del 55% en 1999. De cualquier manera, lo que ello significa es que el creciente déficit que el país tiene con la UE se debe fundamentalmente a unas cuantas actividades. Así, entre las actividades altamente exportadoras únicamente la de juguetes (95) logra tener una posición de superávit mientras que en las actividades altamente importadoras absolutamente todas son deficitarias: ser altamente importador es equivalente a tener alto déficit comercial.

Como se aprecia en el cuadro 3A solamente cuatro capítulos no tienen déficit o superávit y de los demás 25 sustentan un déficit medio y 55 tienen un déficit bajo. El punto a resaltar en los resultados de la balanza comercial es que del total de los capítulos 88 son deficitarios, lo cual es evidencia de la dependencia que tiene la estructura productiva mexicana en insumos y bienes de capital importados.

Un elemento que permite confirmar ésta tendencia es que las actividades con mayor déficit tienden, en general, a incrementarlo con la entrada en vigor del TLCUEM. En maquinas y aparatos (84), se redujo levemente en el año de transición pero subsecuentemente la tendencia es al alza, lo positivo es que en términos relativos ha tendido hacia la baja al pasar del 34% en 1999 a 22% en 2002. Lo cual ocurre igualmente con el comportamiento del déficit en material eléctrico (85) que creció en el año de transición pero luego se redujo hasta el 11% en 2002. El contrapeso a esta tendencia ocurre con automóviles (87) que de tener superávit en 1999 responde por 17% del déficit total en 2002. Por supuesto, no se puede argumentar que estos son cambios en las tendencias resultado del TLCUEM dado que dos años no es tiempo suficiente pero tampoco se pueden explicar estas tendencias contradictorias como resultado de la coyuntura de recesión de 2001-2002.

¹² Esta clasificación entre déficit alto, medio y bajo es arbitraria. Se han tomado como de déficit alto aquellos capítulos con montos mayores a 400 MD, los de mediano déficit varían entre 400 y 50 MD y menos de 50 MD son los de déficit bajo.

Entre las actividades con excedente, naturalmente, sobresale la exportación de crudo de petróleo que de responder por el 68% del superávit en 1999 para el periodo del TLCUEM se ha mantenido alrededor del 82%. No se puede menospreciar la importancia que el petróleo continúa teniendo en esta relación y el efecto positivo en la balanza comercial aunque estas variaciones de participación responden, por supuesto, a la extrema volatilidad de sus precios. No obstante, ello también muestra la poca capacidad de diversificación para hacer esta relación menos asimétrica. La venta de juguetes y juegos y las legumbres y hortalizas han ganado espacio como sectores con excedente pero este es minúsculo comparado con el del petróleo. Por el contrario, café y té (9) y frutas (8) han perdido fuerza como actividades creadoras de un excedente comercial. Pero, la actividad que más ha retrocedido en este respecto es el azúcar (17) que prácticamente dejó de exportar a la UE aunque en 2002 recuperó cierto dinamismo al alcanzar 61 millones de superávit. El hecho de que en este producto no hubo acuerdo para su liberalización y quedo, por lo tanto, en la lista de espera para futuras negociaciones es un factor determinante en este rezago.

El elemento más destacable de estos resultados es que la gran mayoría de los sectores con excedentes de exportación son productos primarios, mientras que los que presentan saldos negativos son bienes manufacturados industrialmente. Ello implica que México continúa presentando ciertas ventajas comparativas dentro de un modelo tradicional primario exportador pero no logra convertirse en un productor sólido de bienes industriales.

Implicaciones

La brecha entre lo que México importa de la Unión Europea y lo que coloca en el mercado único muestra deficiencias mayores en su habilidad exportadora. Es evidente que el pronóstico que hizo la Delegación de la Comisión Europea de 10,122 MD para 2000 fue extremadamente optimista ya que apenas se lograron colocar 5,621 MD. Mayor es el desatino para los dos años siguientes al ser las exportaciones menores que en 2000 (véase cuadro 1). Varios son los factores que contribuyen a este lento avance. En primer lugar está la relación de competitividad entre las dos regiones. Dos factores son determinantes: uno es el rezago en el crecimiento de la productividad de la mano de obra mexicana frente a la europea que en México crece aproximadamente a un tercio de lo que crece allá. Más grave aún es que los datos más recientes del INEGI muestran que hay un deterioro de este indicador en el sector

manufacturero durante 2001. El otro es el financiamiento costoso debido a tasas de interés que aunque han bajado en términos nominales continúan siendo altas frente a las que enfrentan los productores europeos.

Hay otros factores que afectan esta relación y que no son menores aunque pueden influir más a unos sectores que a otros. Un caso son los productos alimenticios. En Europa, a diferencia de los Estados Unidos, apenas empieza la atracción por platillos mexicanos por lo cual no es sencillo desplazar a los platillos locales. Los mecanismos de distribución también son muy diferentes con preferencia, naturalmente, por las marcas locales. Estos elementos van más allá de lo que las industrias nacionales puedan hacer internamente. Se requiere aquí un nuevo enfoque sobre comercialización y conocimiento de los mercados de consumo europeos.

También hay que aceptar que la incapacidad exportadora de México a la UE es el resultado del carácter particular de buena parte de las exportaciones mexicanas. Es más bien evidente que el desarrollo exportador mexicano de los últimos años responde a las necesidades de un pequeño cúmulo de empresas transnacionales, fundamentalmente estadounidenses, que dan a las exportaciones mexicanas el carácter de ser comercio intra-firma y comercio de naturaleza maquiladora. En cualquiera de estas dos opciones el intercambio deviene de las necesidades de producción y comercialización en Estados Unidos lo cual determina la creciente participación de este mercado como destino forzoso de las exportaciones mexicanas. A menos que estas empresas decidieran exportar desde México a los mercados europeos, lo cual no debe descartarse como una alternativa futura, será poco factible que las exportaciones mexicanas hacia Europa crezcan con la misma intensidad con que crecieron hacia Estados Unidos como resultado del TLCAN.

Por supuesto si la inversión europea directa crece en México y estas empresas adoptan el modelo estadounidense de hacer de México un instrumento para mejorar costos por el aprovechamiento de mano de obra barata y calificada entonces se podría ver un impulso en la venta de productos mexicanos en el mercado comunitario. Sin embargo, no debe perderse la perspectiva que lo que favorece el superávit comercial de México con los Estados Unidos es el comercio de la industria maquiladora ya que el comercio no maquilador es altamente deficitario. La lección es que a menos que los europeos opten por la producción de maquila será difícil revertir ésta tendencia negativa. Poco probable es que esta opción se convierta en una realidad ya que la UE tiene en los países del Este de Europa su propio traspatio de mano

de obra barata. Ejemplo de ello es la desinversión que la Volkswagen esta haciendo en España para su reinversión en sus instalaciones de la Skoda en la República Checa donde el costo de la mano de obra será de sólo una tercera parte.

Flujos de capital

Si la firma del TLCAN, como afirma Sanahuja (1998, p. 338) fue un aliciente adicional para los inversionistas europeos que reforzó el papel de México como “plataforma de exportación” al amplio mercado de los Estados Unidos, la firma del TLCUEM debe ser el adoquinado final de esta plataforma. Debería esperarse, entonces, una abundancia de inversiones que faciliten a los europeos aprovechar dicho mercado. De hecho, esta posibilidad fue uno de los grandes alicientes para la firma del Acuerdo.

Estas expectativas no se han cumplido en estos primeros años al ser el monto promedio de las inversiones recibidas inferior al monto de inversión que se recibió en 1999. En el año de transición este objetivo definitivamente no se materializó al darse, en realidad, una reducción neta de estos flujos. Mientras que en 1999 la IED europea alcanzo los 3,623.7 millones de dólares respectivamente en el 2000 apenas entraron 2,521 millones de dólares (cuadro 8). Ello da lugar a que su participación se reduzca del 28% del total de la IED en 1999 al 16%. Este desplome se debió a una salida de capital francés por 2,521.1 millones de dólares en el segundo semestre de 2000 más que a una desaceleración de nuevos flujos.¹³ Por tanto, un enfoque diferente de ver esta situación es examinar que pasó al descontar esta salida de capital francés; es decir, al examinar exclusivamente la entrada bruta de capital. De esta forma, se tiene un influjo significativo por 5,376.6 MD durante este año lo cuál implica un crecimiento de 48% respecto de 1999. Este aumento es muy superior al 8.5% de los flujos de inversión provenientes de Estados Unidos, y al 6.9% de los de Japón, aunque sólo es la mitad del crecimiento de los que llegaron de Canadá y una cuarta parte del crecimiento que la propia inversión Europea tuvo en 1999 respecto de 1998. A pesar de la decisión de France Telecom es evidente que el TLCUEM tuvo un efecto significativo de atracción de capitales europeos a México. De hecho, podría plantearse que el 80% de incremento en 1999 pudo ser consecuencia de las expectativas de los inversionistas sobre la certeza de la firma del Acuerdo.

¹³ Esta salida de capital responde a la decisión de France Telecom de abril de 2000 de retirarse de su participación accionaria en Telmex (Telmex, 2000).

Un indicador de esta posibilidad es que en 1999 el incremento de flujos proviene de casi todos los países, incluso de los más pequeños y no es simplemente la inversión de un sólo país que podría representar la iniciativa de un sólo capital y por una sola ocasión. En esta perspectiva el TLCUEM inició bien cumpliendo con ese efecto de atracción de capitales que se pronosticó.

Cuadro 8. Inversión extranjera directa de Europa

Esta tendencia se confirma con lo ocurrido en 2001 en que se realizaron inversiones europeas por un monto de 3,967.3 MD, ciertamente, un monto superior al que entró en 1999. La nota negativa aparece en 2002 en que arribaron al país tan sólo 1,924 MD de nuevas inversiones procedentes de la UE. Dadas las condiciones de recesión generalizada de la economía internacional, particularmente de la europea, durante este año la reducción ocurrida es razonable. Como se puede observar en el cuadro 8, esta reducción de los flujos también ocurrió con los capitales procedentes de Estados Unidos, Canadá y Japón lo cual hizo que los flujos netos totales de 2002 fueran equivalentes a apenas el 40% de los de 2001 e, incluso, inferiores a los de 1999. Aún más, los flujos europeos junto con los de Japón fueron los que sufrieron la menor reducción en términos absolutos. Muy diferente es la participación de los flujos europeos en el total pues de haber aportado el 28% en 1999 se redujeron al 15% en 2001 aunque aumentaron hasta el 18% en 2002. Por el contrario, los flujos de Estados Unidos crecieron del 54% al 71% del total entre 1999 y 2002.

Aquí procede una observación muy pertinente que tiene que ver con el método de clasificación de la procedencia del capital extranjero. El dilema consiste en que el capital que ingresa al país se clasifica por el país del cual procede y no por la nacionalidad de los propietarios del capital lo cual conlleva a una visión distorsionada de los montos reales de los distintos capitales extranjeros que residen en el país. El embajador de Francia en México Phippe Faure argumentó que la participación de capitales de su país en México es mucho mayor que la que las estadísticas muestran. Ello se debe a que muchas empresas francesas entran a México de manera indirecta por medio de sus filiales en terceros países, en consecuencia, estos flujos no aparecen como franceses sino como procedentes de un tercer país. Ejemplos de ello son Saint-Gobain, líder en fabricación y tratamiento de vidrio que realiza inversiones desde sus instalaciones en España. Algo similar ocurre con Alcatel, en

telecomunicaciones que viene desde Holanda, con Rhodia, en química, que invierte desde el Reino Unido y Thomson Multimedia que desde su filial en Estados Unidos emplea más de 22,000 trabajadores en México. Nissan aparece como japonesa pero hay que considerar que es parcialmente propiedad de Renault (Faure, 2001). El embajador mismo acotó que esto es valido para todos los capitales europeos en México pues las empresas vienen a México a través de sus filiales en Estados Unidos, por lo cual se contabilizan como inversión de Estados Unidos y no de Europa. Con los capitales alemanes se da exactamente esta situación. Cálculos informales de la Cámara México-Alemana de Industria y Comercio estiman en diez mil millones de dólares el total de la inversión germana en México¹⁴ pero las estadísticas oficiales reportan un monto muy por debajo al reconocer apenas 3,110.9 MD para el periodo 1994-2002. El ejemplo perfecto, explicaba el Dr. Foeth, es la compañía Daimler-Chrysler que se clasifica oficialmente como capital estadounidense cuando en realidad es cien por cien alemán. En esta perspectiva no parece exagerado argumentar que si la clasificación se hiciera por país de propiedad y no por país de origen el perfil de la distribución sería diferente y definitivamente no tan sesgada hacia Estados Unidos.

Teniendo en cuenta la observación anterior veamos ahora que ha pasado en los años del TLCUEM en comparación con lo que se tenía previamente. A pesar del crecimiento de los capitales europeos son los clasificados como estadounidenses los de mayor crecimiento en el periodo reciente al pasar su participación del 59 % entre 1994-1999 a 75 % entre 2000 y 2002 mientras que la participación del capital europeo se redujo del 23 % al 16 %. Se deriva ello de que los flujos de capitales estadounidenses aumentaron de 35,372 MD a 39,183 MD del periodo inicial al final mientras que los europeos se redujeron de 13,706 MD a 8,412 MD (cuadro 8)

La preferencia del capital europeo ha sido por inversiones en el sector servicios con cerca del 40% de la inversión total, seguido por la manufactura con el 27% y el comercio con el 24%. La inversión europea en estos años ha dado preferencia a los sectores eléctrico y electrónico, al químico, a las frutas y hortalizas y las telecomunicaciones donde destaca la inversión de la gigante sueca Ericsson. El gran ganador fue el sector financiero que ha

¹⁴ Información proporcionada en entrevista personal por el Dr. Giselher Foeth, Director General de Camexa Servicios.

experimentado la entrada de bancos españoles como el Santander y el Bilbao Vizcaya Argentaria, que inicialmente llegó a México en 1995 y la aseguradora holandesa ING.

De los capitales europeos el holandés es, sin duda, el más activo en México aun antes del Tratado pero posteriormente se ha aumentado significativamente. De aportar el 31.5 % entre 1994-1999 paso al 68.5 % en 2000-2002, es decir que más de las dos terceras partes del capital europeo que ha entrado con el Tratado proviene de Holanda. Al igual que en la relación comercial se experimenta un alto grado de concentración en los flujos de inversión provenientes de la UE. Los capitales españoles, segundos en magnitud aportan una tercera parte durante estos últimos años mientras que los franceses tienen una aportación negativa de 24 % con lo cual han minimizado su participación aunque hay que recordar que situación responde al retiro ocurrido en la industria de telecomunicaciones.

Por su parte los capitales de Alemania y el Reino Unido muestran un menor interés por invertir en México ahora que antes del Tratado ya que no sólo se redujo su participación relativa sino que los montos absolutos se vieron fuertemente reducidos. Más grave es que los capitales suecos han preferido salir del país, por el contrario, los capitales daneses han aumentado significativamente. Finlandia empieza a tener una mayor presencia con un crecimiento acelerado en los años del TLCUEM pero la perspectiva futura es tenue si sólo se restringe a las inversiones de la telefónica Nokia. México podría hacer mayor uso de las oportunidades que países como este brindan para el desarrollo de sectores nacionales. Finlandia como gran productor de papel y jugador central en la industria de transformación de la madera podría cooperar para el desarrollo de estos sectores que sufren serios rezagos en México.

Una oportunidad atrayente es la opción que presenta Italia para un esquema de cooperación en la recuperación, restauración y conservación del patrimonio histórico. Hay que pensar que inversiones en el patrimonio artístico representan una oportunidad de desarrollo económico, tal y como ese país lo ha hecho. Con el fin de impulsar inversiones y técnicas novedosas el Ministerio de Bienes y Actividades Culturales de Italia ofreció sus técnicas de vanguardia en tecnologías para cuidado y exhibición de obras históricas. Un ejemplo es la iluminación de monumentos para que puedan ser exhibidos en la noche. México posee un patrimonio histórico y cultural vasto que no es suficientemente explotado para beneficio de todos. Cuánto se invierte en su conservación es un dato desconocido y probablemente

responde más a intereses personales que a esquemas institucionales. Por el contrario, en Italia esta actividad es una gran industria.

Un tema que puede llevar a un mayor acercamiento con Europa es el de la industria cultural. Singularmente relevante en este sentido ha sido la postura de los franceses que han abogado por una mayor diversidad, por lo cual han adoptado una actitud de enfrentamiento y de rechazo al intento de monopolización que en este campo pretende la “industria del entretenimiento” de los Estados Unidos. La defensa de la propiedad de las empresas televisivas nacionales y del apoyo a la industria del cine son intereses que México podría compartir con los socios europeos a fin de enfrentar conjuntamente el proyecto de aculturación estadounidense. De ahí las acusaciones de proteccionismo que hacen los estadounidenses a los esfuerzos de los estados que intentan mantener industrias culturales nacionales ya que ello se opone a su intento de globalizar la cultura de Hollywood.

Estos resultados mixtos que se tienen en lograr un mayor flujo de capitales europeos a México, lo cual se consideró como uno de los objetivos primarios del Acuerdo, tienen que ser analizados a la luz de las demandas que estos inversionistas continúan haciendo manifiesta por mayor certidumbre y transparencia en la forma de hacer negocios en el país y la insistencia para que exista un menor grado de regulación gubernamental en la economía y mayor seguridad social. Estas son demandas totalmente legítimas. Lo que parece menos legítimo es el condicionamiento implícito para incrementar sus inversiones a que se abran las opciones de inversión en petróleo, gas y energía que son industrias en las cuales ellos tienen algunas ventajas comparativas. Así, en la visita del presidente Fox a Alemania en enero de 2003 representantes de la comunidad empresarial le impugnaron que su tarea como gobernante estaba incompleta porque no se habían llevado a cabo las reformas estructurales que les incentivarían a invertir en el país. En consecuencia, demandaron la apertura inmediata al sector petrolero y eléctrico, menos burocratismo en tramites y mayor seguridad. El hecho es que ha habido muchas promesas de inversión pero la mayor parte no se hacen realidad. En el Foro de Davos de 2003 fueron varias las empresas que manifestaron este interés: el presidente de Siemens AG, Heinrich von Prierer, se comprometió a invertir en proyectos en el sector transporte interurbano y urbano y en electricidad; Jean Pierre Garnier, representante de la farmacéutica inglesa Glaxo SmithKline prometió una fabrica de vacunas; la farmacéutica Suiza Novartis, advirtió de posibles inversiones en investigación y desarrollo en el ramo de

fármacos. La idea de estas empresas es aumentar su presencia pero parece que no tienen prisa y que ello todavía puede esperar un poco más. Igual ocurrió en la visita del presidente a Inglaterra en noviembre de 2002 donde se escucharon promesas de inversión por 1,500 MD en los sectores automotriz, petroquímica, petróleo, generación de electricidad y electrónica. La condición fue la conclusión de las reformas estructurales en electricidad, petroquímica, Pemex, y la apertura comercial en productos agropecuarios. Además, se demandaron mejores condiciones en el suministro de agua potable e infraestructura aeroportuaria y carretera (Chávez,, 2002, p. 14).

El aprovechamiento de oportunidades

El interés de estos capitales se manifiesta en las opciones propuestas de colaboración como en el tipo específico de capitales que han llegado al país en los últimos años. El negocio de las franquicias es ahora uno de los que más empuje ha tomado en España con 646 marcas asociadas que facturaron 11,421 MME en 2002 con un crecimiento de 11 por ciento en los últimos dos años lo cual ha promovido su internacionalización. México al ser un mercado en expansión se ha convertido en un objetivo para cerca del 30 por ciento de las franquicias que piensan salir al extranjero. Las franquicias ibéricas que más interés han mostrado por México son las de alta costura, alimentos e inmobiliarias. Por ejemplo, MC, la inmobiliaria número uno de España con 200 oficinas, ofrece un servicio integral de compra-venta, consigue la hipoteca, soluciona problemas legales y fiscales y además se apoya en bancos españoles (Curiel, 2003b, p. 18)

Los italianos han desarrollado un esquema interesante al lanzar por medio del Instituto Italiano para el Comercio Exterior (ICE), que integra a 14 asociaciones italianas, el programa Machines Italia para la promoción y venta de maquinaria industrial. La mecánica instrumental italiana atiende ya el 10 por ciento del mercado mundial con un predominio en los sectores de la curtiduría y el textil. La ventaja que se ofrece es que este avance tecnológico se adapta a las necesidades locales. Este programa tiene un servicio especializado para informar sobre las opciones existentes en los sectores de la agricultura, cerámica, empaque y embalaje, fundición y metalúrgica, industria gráfica y de la transformación, plástico y hule, madera, mármol, calzado y cuero y curtiduría, procesamiento de alimentos, vidrio, robótica y automatización.

Lo más relevante es que ya existe una línea de crédito por 20 MD entre Nacional Financiera y una agencia de seguros de Italia y que se han dado negociaciones con Bancomext.

El Calzado danés de la empresa ECCO se ha hecho presente en América Latina desde el año 2000 con una extensión de negocios hacia Estados Unidos. En América Latina se ha establecido en México, Brasil y Chile.

El grupo belga Tractebel, que se dedica a la generación de energía y prestación de servicios conexos ha invertido reciente 190 millones de dólares en una planta de 245 M. W. y hasta 235 MT/h de vapor para proceso en Monterrey. Su generación de electricidad abastecerá a treinta y cinco instalaciones industriales regiomontanas como Apasco, IMSA y Vitro bajo un contrato de suministro de 15 años de duración. En los próximos cinco años espera ampliar su infraestructura a gas natural para 250,000 clientes.

El sector de las telecomunicaciones puede ser de gran interés para empresas europeas debido a que el mercado europeo está saturado. La empresa Eupen Cable Latin America que comercializa productos especializados como cable y equipamiento para las estaciones de base que necesitan las compañías de telefonía celular ya controla el 30% del mercado nacional con sólo tres años en el país. En México el potencial para estas empresas se encuentra en la prestación de servicios a los cuales corresponde el 80% del volumen de mercado mientras que sólo el 20% corresponde a la venta de aparatos y sistemas. En Europa el orden de prioridades es el inverso si se considera que, por ejemplo en España, el tiempo de vida de un celular es de seis meses mientras que en México puede ser de dos a tres años. Ericsson, que colabora con Telcel, filial de teléfonos de México, estima que el mercado puede crecer hasta 32 millones de clientes pero otros opinan que 36 millones para el año 2006 es más realista. La presencia de empresas europeas en México ya es fuerte si consideramos que la cámara francesa de industria y comercio enumera nueve compañías entre ellas Alcatel y Ascom Monetel. El gran reto para estas empresas es Teléfonos de México con su filial Telcel que controla el 80% del mercado. Telefónica MoviStar de España, filial de Pegaso, con 2.4 millones de clientes intenta ganar parte de este mercado por medio de una inversión por 600 millones de dólares para construir una red de GSM. Naturalmente, lo que los capitales extranjeros esperan es una mayor apertura del sector así que mientras esto no ocurra los proyectos no dejaran de ser proyectos.

Las empresas europeas Gestamp de España y Pegueform y AKT de Alemania invertirán 55 millones de dólares para instalarse en Puebla, en el sector de auto partes.

Peguform especialista en facias y partes plásticas abastecerá las marcas Volkswagen y Chrysler mientras que Gestamp produce partes metálicas y estampados.

El TLCUEM, también, ha despertado un interés de los capitales mexicanos por el mercado único europeo. Podría decirse que comienza a configurarse un movimiento de capitales en ambas direcciones con lo cual empresas mexicanas han tomado más interés por ubicarse en territorio europeo y empiezan a ganar terreno en ese mercado. Además, ha habido una cierta aceptación de que las dificultades recientes con el mercado de Estados Unidos muestran la conveniencia de diversificarse hacia Europa y en consecuencia de aprovechar el TLCUEM. De todas maneras, este paso no es sencillo dado que la cultura europea es muy diferente a la estadounidense: los europeos son más tradicionalistas y más preocupados por el medio ambiente y por la calidad. En consecuencia están dispuestos a pagar, pero a cambio exigen mejores productos, la implicación es que no son, por principio, consumistas.

Una de las empresas que ha intentado establecer un nicho muy especializado es Doña María, perteneciente al grupo Herdez, que comercializa sus productos en España, Francia, Italia, Inglaterra y el este de Europa. La base de Doña María es Barcelona desde el año 2000 y se dedica a comercializar comida que clasifica como auténtica mexicana basándose en salsas caseras y picantes, y especialidades en frijoles, nopales, flor de calabaza y cuitlacoche, botanas, postres como: mangos y guayabas en almíbar y paquetes para preparar enchiladas, chilaquiles o fajitas. Con esta comida Mex-Mex Doña María ha establecido una competencia por el mercado de la comida Tex-Mex que para mucha gente constituye la comida típica mexicana sin saber que ésta es sólo una versión del sur de Estados Unidos. Se calcula un mercado de 100 millones de dólares en Gran Bretaña y de 60 millones en España por lo cual la empresa pronostica que Europa podría constituir el 0.5 por ciento del total de sus ventas considerando que el mercado de Estados Unidos constituye ya que el ocho por ciento. Su estrategia de comercialización se orienta en parte al contacto con las grandes cadenas de autoservicio como El Corte Inglés en España, Tesco, Sainsbury y Asda en Inglaterra y Superquinn en Irlanda del norte.

Las empresas de Monterrey, como Cemex, IMSA, Vitro y Alfa, se han movido rápidamente a posicionarse en el mercado europeo por diferentes medios entre los que destacan adquisiciones de empresas existentes, construcción de plantas propias y con alianzas con productores establecidos. El Grupo IMSA se propone incursionar en Francia, Portugal,

Inglaterra, Alemania y la República Checa desde sus instalaciones en España luego de haber adquirido la empresa española Lightfield (Poliglas) una de las mayores productoras de paneles de plástico. Alfa, por su parte, ha optado por el sector de auto partes de aluminio, para lo cual está construyendo una planta en la República Checa en un proyecto de inversión cercano a los 200 millones de dólares. Esto le permitirá abastecer partes para automotores a la empresa Opel de Austria y Hungría. Este interés mostrado por las empresas regiomontanas incentivó al Banco Nacional de Comercio Exterior a abrir una sede del Euro Centro Empresarial en Monterrey.

Otro aspecto que empieza a atraer a los capitales mexicanos es el incentivo de los mercados financieros europeos. El Mercado de Valores Latinoamericanos (Latibex) de la Bolsa de Valores de Madrid, que inicio operaciones en diciembre de 1999, se ha convertido en un atractivo para empresas de Latinoamérica especialmente de Argentina, Brasil, Chile, Perú, Puerto Rico y México. Son ya 27 las empresas latinoamericanas en este mercado, entre las que se encuentran Telmex y su filial América Móvil y BBA Bancomer de México, cuya aportación al valor de capitalización de este mercado es de 32%. A fines de 2003 empezaron a cotizar FEMSA y Alfa. El atractivo de participar en esta Bolsa es la mejor imagen que las empresas proyectan a los inversionistas europeos, lo cual, naturalmente, contribuye a que estos inversionistas diversifiquen sus carteras.

Conclusiones

El hecho básico de estos primeros años es que no hay modificaciones radicales en el comportamiento del comercio entre las dos regiones. Por el contrario podría decirse que parecen acentuarse las características que venían delineando esta relación: 1) el déficit a favor de la UE continúa creciendo; 2) la participación de las exportaciones hacia la UE en el total exportado por México siguió cayendo y 3) la participación de las importaciones desde la UE se mantiene creciendo como proporción del total importado por México. Por el contrario, las expectativas sobre flujos de capital europeos hacia México parecen tener mejores perspectivas de realización. Naturalmente, la apertura que ello da al mercado de Estados Unidos es el principal aliciente de estos capitales.

En esta relación Alemania continúa siendo nuestro principal socio pero comienza a destacar una nueva posición de España que al incrementar su demanda por bienes mexicanos

alcanza una participación en el total superior a la que llegó a tener en 1997. El factor negativo de esta recuperación del mercado español es que está muy concentrada en la demanda por petróleo.

Una tendencia negativa de esta relación con Europa esta en la mayor concentración que ocurre en unos pocos sectores tanto en importaciones como en exportaciones, pero más grave es que esta tendencia tiende a crecer en los años del Acuerdo. Así, unas pocas actividades han adquirido mayor presencia internacional mientras que la gran mayoría de las actividades pierden contacto con los mercados europeos.

En este contexto, estos resultados contrastan con las expectativas y la postura oficial de que la negociación permitió alcanzar condiciones muy favorables para los empresarios nacionales. Mejor fundado parece estar el optimismo expresado por los europeos con una posición de consenso sobre lo positivo que esta negociación fue para sus intereses al lograr negociar la “paridad TLCAN” que era lo que pretendían desde un inicio. Ella les permite tener condiciones favorables para moverse al mercado completo de Norte América lo cual augura un gran movimiento de inversiones el cual ciertamente parece estar ocurriendo.

Un elemento que no facilitó las condiciones para México fue la continua depreciación del euro durante estos dos años por lo cual las posibilidades futuras tendrán que ver con el comportamiento que tenga la moneda única europea. En los resultados iniciales la continua depreciación del euro funcionó en contra de México al contribuir a hacer más competitivos a los productos europeos. Ahora que el euro se ha apreciado y se convierte en una moneda fuerte la ventaja puede ser para los productores mexicanos. Así, la brecha entre lo que México importa de la UE y lo que logra exportar hacia ella podría tender a decrecer pero en el largo plazo no será suficiente si no hay mejoras reales en la productividad mexicana frente a la europea. Si en México la productividad persiste en crecer a aproximadamente un tercio de lo que crece en Europa será muy improbable que se mejore el desequilibrio comercial. También será necesario mejorar las condiciones de financiamiento ya que las tasas de interés aunque han bajado en términos nominales continúan siendo altas llegando a ser varias veces mayor que las que prevalecen en los mercados europeos. Es necesario, igualmente que los exportadores mexicanos adopten nuevos enfoques sobre comercialización y adquieran un mejor conocimiento de los mercados europeos.

Esta combinación de resultados en lo comercial y en el flujo de inversiones levanta un serio cuestionamiento sobre la posibilidad de lograr un mejor equilibrio en la balanza comercial. Es central poder reconocer que tan factible puede ser la eliminación de este desequilibrio comercial cuando éste es estructuralmente propiciado por las propias condiciones que se negociaron en el TLCUEM. Recordemos que un factor para la firma del Acuerdo y para atraer a los capitales europeos era poder hacer de México una plataforma para que las empresas europeas aprovecharan el mercado amplio del TLCAN. En esta perspectiva la expectativa de un comercio equilibrado con la UE es incompatible con las facilidades que se dan a los capitales europeos para que contribuyan a incrementar las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos. Esta parece ser una inevitable consecuencia de esta forma de inmersión en la globalización lo cual podría ser un indicador de que esta relación con la UE podría terminar por hacer a México más dependiente de los Estados Unidos.

Este no es un dilema que se pueda resolver en la próxima reunión Cumbre de Guadalajara, ni aún con el consenso de las dos regiones de aceptar el reto común a favor de “Cohesión Social” para lograr una sociedad en la que ninguno de sus grupos constituyentes se retrase en su proceso de desarrollo. Más importante sería que la asociación estratégica que se pregona entre la UE y México encontrara vías de interrelación que no necesariamente triangulen la relación con Estados Unidos con el fin de hacer realidad la posibilidad de un comercio más intenso y una cooperación económica y política más extensa, como ha sido propuesto. Esa sería otra forma de lograr una sociedad incluyente que impulse el crecimiento del mercado.

Referencias

Becerril, Isabel, “Dividida la IP ante el acuerdo comercial con los Europeos”, *El Financiero*, 7 de octubre de 1999.

Becerril, Isabel. "Incapacidad industrial para enfrentar a la EU; posponer el acuerdo comercial, pide Canacintra", *El Financiero*, 21 de mayo de 1998a.

Becerril, Isabel. "Resistencia de industriales mexicanos al acuerdo con la Unión Europea", *El Financiero*, 30 de junio de 1998b.

Blanco Herminio. “El TLCUEM: pieza clave en la estrategia económica de México”, *El Mercado de Valores*, Nafin, México, junio 2000, p. 6-7.

Busse, Matthias y George Koopmann, “Libre comercio entre México y la Unión Europea. Efectos económicos e implicaciones para las políticas públicas”, *Economía: Teoría y Práctica*, Nueva Época, No. 14, UAM, México, 2001, p. 37-62.

Casillas, Karla “Vuelve México los ojos a Europa; consolidará el TLC”, *El Financiero*, 31 de enero 2001, p. 14.

Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, “Por qué es importante para las empresas un tratado de Libre Comercio con la Unión Europea”, marzo 2000.

Chávez, Víctor. “Condicionan empresarios británicos inversiones en territorio mexicano”, *El Financiero*, 12 noviembre 2002.

Ciudadan@s de México ante la Unión Europea. Primer informe de organizaciones sociales Mexicanas en torno al Acuerdo de Colaboración Económica, Coordinación Política y Cooperación Comercial entre la Unión Europea y México, México, marzo 1998.

Collin, Marvella. “Se identifican en Francia nichos de mercado para productos mexicanos de 13 ramas industriales” en *El Financiero*, 14 enero 1999, p. 23^a.

Comisión de las Comunidades Europeas, “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra parte”, Bruselas, 21 octubre 1997, COM(97) 527 final.

Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE), Informe Estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México, varios números de 2001 y 2002.

Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social, sobre una nueva Asociación Unión Europea-América Latina en los albores del siglo XXI, COM(1999) 105 final, marzo de 1999.

Consejo de la Unión Europea, Documento básico sobre las relaciones de la Unión Europea con América Latina y el Caribe, 31 octubre 1994, IRELA, Madrid.

Council of the European Union, Europa y América Latina: Una cooperación para la Acción, Luxemburgo, octubre 31, 1994.

Curiel, Adriana. “Zara se defiende de ataques de textiles mexicanos”, *El Financiero*, 22 de septiembre de 2003a, p. 34.

Curiel, Adriana. “Negocios a la española, hacia la nueva conquista”, *El Financiero*, 16 de abril de 2003b, p. 18.

Delegación de la Comisión Europea en México, “Resultado de las negociaciones comerciales desde el punto de vista de la Unión Europea”, *Europa en México*, Año 1, No. 2, 2000, p. 3-11.

Delegación de la Comisión Europea en México, “El comercio potencial entre la Unión Europea y México”, *Europa en México*, No. 3, primer semestre de 2001a, p. 19.

Delegación de la Comisión Europea en México, “La Inversión Extranjera Directa (IED) de la Unión Europea en México”, *Europa en México*, México D.F., No. 4, segundo semestre de 2001b.

Delegación de la Comisión Europea en México. “Acontecimientos en la relación bilateral” en *Europa en México*, Año 4, segundo semestre de 2001c, p. 7-10.

- Delors, Jacques. Ponencia al Parlamento Europeo al presentar el Programa de Trabajo de la Comisión Europea para 1990, Estrasburgo, Enero 17, 1990.
- El Universal, “Asigna Comisión Europea 13.9 mdd a Pymes mexicanas”, México, 28 de octubre de 2003.
- Eurobusiness*, “The European consumer”, July 1989, p. 11.
- European Commission, First Meeting of the Mexico-European Union Joint Committee, Joint press release, Brussels, 3 October 2001 (Página web de la UE).
- European Commission, 2da Comité Conjunto México-Unión Europea, Puebla, México, 3 de octubre de 2002, Comunicado de prensa conjunto (http://europa.eu.int/comm/external_relations/w41/7.htm)
- European Commission, EU-Mexico: Joint Council – 1st session, Joint Press Release, Brussels, 27-02-2001, (Página web de la UE).
- European Commission, EU-Mexico: Joint Council – 2nd session, , Joint Press Release, Athens, 27 March 2003a, (Página web de la UE).
- European Commission, Third EU-Mexico Joint Council Meeting,, Joint Press Release, Brussels, 13 May 2002, (Página web de la UE).
- European Commission, Speech of Commissioner Christ Patten at the opening of the XVI European Union-Latin America Interparliamentary Conference, 20 May 2003b.
- European Parliament, Resolution of April 22 on the economic and trade relations between the European Union and Latin America, OJ C 128(9 may 1994).
- Faure, Philippe. “México-Francia: una relación económica insertada en la globalización”, *El Financiero*, 5 marzo 2001, p. 26.
- Gazcón, Felipe. “Inversión Europea “amortiguaría” la desaceleración económica”, *El Financiero*, 20 diciembre 2000, p. 14.
- González Marín, Ma. Luisa. *La industria de bienes de capital en México*, editorial El Caballito, 1996.
- González Pérez, Lourdes. “Concluyen México y Europa acuerdo sobre comercio de servicios”, *El Financiero*, 28 febrero 2001, p. 17.
- González, Jennefer. “Espanta la inseguridad a las inversiones germanas”, *El Financiero*, 11 noviembre 2002.
- González, Jennefer. “México impulsará acuerdo entre la UE y América Latina” *El Financiero*, 23 noviembre 2001, p. 53.
- Grupo Financiero Bancomer, (pronósticos del TLCUEM)
- Lanzas Molina, Juan Ramón y Encarnación Moral Pajares. “Las relaciones comerciales de la Unión Europea y España con México”, *Comercio Exterior*, Bancomext, México, agosto de 2000, p. 659-673.
- López Blanco, Manuel. “El Acuerdo Global y el TLCUEM entre la Unión Europea y México: La visión europea”, *El Mercado de Valores*, Nafin, México, junio 2000, p. 36-41.

Mora, Mónica. “Piden ONG de México y UE renegociación del TLC”, *El Financiero* 1 julio de 2000, p. 13.

Patten, Curtis. “Relaciones entre la Unión Europea y México, en el umbral de un nuevo milenio”, *El Mercado de Valores*, Nafin, México, junio 2000, p. 10-11.

Rozo, Carlos A. “El déficit democrático”, *El Financiero*, 27 de diciembre de 2002.

Ruiz Mesa, Pablo. “Caen 10% las ventas de Volkswagen en México y EU; temen nuevos paros”, *El Financiero*, 30 de abril de 2003.

Sanahuja, José Antonio. “México y la Unión Europea: ¿Hacia un nuevo modelo de relación” en Rosa Ma. Piñon, coordinadora, *La Regionalización del Mundo: la Unión Europea y América Latina*, FCPS-UNAM, Delegación de la Comisión Europea en México, 1998, p. 235-382.

Telmex, *Boletín Informativo*, 28 de abril 2000.

The Economist, “Special Report Car manufacturing, Incredible shrinking plants”, 23 March 2002, p. 71-73.

Torres, Felipe y José Gasca Zamora, “La reorganización productiva de la industria alimentaria en México” en *Comercio Exterior*, México, diciembre de 1997, p. 1019.

United States Department of Agriculture, *Agricultural Baseline Projections to 2009*, Washington D.C., February 2000.

Vogel, David. “Protective regulation and protectionism in the European Community: The creation of a Common Market for foods and beverages”, Center For European Studies, Harvard University, Working Paper series No. 37, 1992.

Zabludovsky Kuper, Jaime. “Resultados de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea”, *El Mercado de Valores*, Nafin, México, junio 2000, p. 12-19.

Cuadro 1. México: Distribución geográfica del comercio exterior, 1999-2002 (Millones de dólares)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Exportaciones (Millones de dólares)						
Totales	110,227	117,442	136,703	166,424	158,443	160,682
Estados Unidos	93,979	102,872	120,610	147,640	140,296	142,954
Canadá	2,188	1,521	2,311	3,354	3,070	2,809
Japón	1,118	856	777	931	621	496
Unión Europea	3,951	3,909	5,305	5,621	5,333	5,215
Coefficiente de participación						
Estados Unidos	85.3	87.6	88.2	88.7	88.5	89.0
Canadá	2.0	1.3	1.7	2.0	1.9	1.7
Japón	1.0	0.7	0.6	0.6	0.4	0.3
Unión Europea	3.6	3.3	3.9	3.4	3.4	3.2
Tasa de crecimiento						
Total		6.5	16.4	21.7	-4.8	1.4
Estados Unidos		9.5	17.2	22.4	-5.0	1.9
Canadá		-30.5	51.9	45.1	-8.5	-8.5
Japón		-23.4	-9.2	19.8	-33.3	-20.1
Unión Europea		-1.1	35.7	6.0	-5.1	-2.2
Importaciones (Millones de dólares)						
Totales	109,808	125,242	142,064	174,473	168,396	168,679
Estados Unidos	82,002	93,095	105,288	127,566	113,767	106,557
Canadá	1,968	2,292	2,949	4,017	4,235	4,480
Japón	4,334	4,553	5,083	6,480	8,086	9,349
Unión Europea	9,917	11,714	12,743	14,745	16,165	16,442
Coefficiente de participación						
Estados Unidos	74.7	74.3	74.1	73.1	67.6	63.2
Canadá	1.8	1.8	2.1	2.3	2.5	2.7
Japón	3.9	3.6	3.6	3.7	4.8	5.5
Unión Europea	9.0	9.4	9.0	8.5	9.6	9.7
Tasas de crecimiento						
Total		14.1	13.4	22.8	-3.5	0.2
Estados Unidos		13.5	13.1	21.2	-10.8	-6.3
Canadá		16.5	28.7	36.2	5.4	5.8
Japón		5.1	11.6	27.5	24.8	15.6
Unión Europea		18.1	8.8	15.7	9.6	1.7
Saldo comercial						
Total	419	-7,800	-5,361	-8,049	-9,953	-7,997
Estados Unidos	11,977	9,777	15,322	20,074	26,529	36,397
Canadá	220	-771	-638	-663	-1,165	-1,671
Japón	-3,216	-3,697	-4,306	-5,549	-7,465	-8,853
Unión Europea	-5,966	-7,805	-7,438	-9,124	-10,832	-11,227

Cuadro 2. México: destino geográfico de exportaciones, 1997-2002

	Millones de dólares						Porcentajes					
							P a r t i c i p a c i ó n					
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Total	110,227	117,442	136,703	166,424	158,443	160,682	100	100	100	100	100	100
-Unión Europea- 15-	3,951	3,909	5,305	5,651	5,333	5,215	3.58	3.33	3.88	3.40	3.37	3.25
Socios mayores												
España	941	715	944	1,529	1,254	1,433	23.8	18.3	17.8	27.1	23.5	27.5
Alemania	705	1,152	2,073	1,544	1,504	1,237	17.8	29.5	39.1	27.3	28.2	23.7
Gran Bretaña	624	640	747	870	673	625	15.8	16.4	14.1	15.4	12.6	12.0
Holanda	272	351	488	440	508	631	6.9	9.0	9.2	7.8	9.5	12.1
Total	2,542	2,858	4,252	4,383	3,939	3,926	64.3	73.1	80.2	77.6	73.9	75.3
Socios medios												
Francia	407	403	289	375	373	350	10.3	10.3	5.4	6.6	7.0	6.7
Bélgica	380	231	241	227	318	296	9.6	5.9	4.5	4.0	6.0	5.7
Irlanda	110	37	67	112	186	187	2.8	0.9	1.3	2.0	3.5	3.6
Italia	294	182	171	222	240	174	7.4	4.7	3.2	3.9	4.5	3.3
Portugal	98	87	180	194	149	129	2.5	2.2	3.4	3.4	2.8	2.5
Total	1,289	940	948	1,130	1,266	1,136	32.6	24.0	17.9	20.0	23.7	21.8
Socios menores												
Suecia	49	46	24	23	37	44	1.2	1.2	0.5	0.4	0.7	0.8
Dinamarca	31	36	49	45	44	38	0.8	0.9	0.9	0.8	0.8	0.7
Luxemburgo	2	6	6	8	12	39	0.1	0.2	0.1	0.1	0.2	0.7
Austria	17	11	11	17	20	16	0.4	0.3	0.2	0.3	0.4	0.3
Finlandia	6	2	8	4	9	11	0.2	0.1	0.2	0.1	0.2	0.2
Grecia	13	10	8	10	7	7	0.3	0.3	0.2	0.2	0.1	0.1
Total	118	111	106	107	129	155	3.0	2.8	2.0	1.9	2.4	3.0

Cuadro 3. México: procedencia geográfica de importaciones, 1997-2002

	Millones de dólares						Porcentaje					
							Participación					
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Total	109,808	125,242	142,064	174,473	168,396	168,679	100	100	100	100	100	100
-Unión Europea-15-	9,917	11,714	12,743	14,745	16,165	16,442	9.0	9.4	9.0	8.5	9.6	9.7
Socios mayores												
Alemania	3,902	4,558	5,032	5,728	6,080	6,066	39.3	38.9	39.5	38.8	37.6	36.9
España	978	1,257	1,322	1,430	1,827	2,224	9.9	10.7	10.4	9.7	11.3	13.5
Italia	1,326	1,581	1,649	1,849	2,100	2,171	13.4	13.5	12.9	12.5	13.0	13.2
Francia	1,182	1,430	1,394	1,467	1,577	1,807	11.9	12.2	10.9	9.9	9.8	11.0
Total	7,388	8,826	9,397	10,474	11,584	12,268	74.5	75.3	73.7	71.0	71.7	74.6
Socios medios												
Gran Bretaña	915	1,056	1,135	1,091	1,344	1,350	9.2	9.0	8.9	7.4	8.3	8.2
Irlanda	266	308	330	404	551	614	2.7	2.6	2.6	2.7	3.4	3.7
Bélgica	327	355	305	466	630	557	3.3	3.0	2.4	3.2	3.9	3.4
Holanda	262	328	326	363	417	547	2.6	2.8	2.6	2.5	2.6	3.3
Suecia	354	339	700	1,318	806	451	3.6	2.9	5.5	8.9	5.0	2.7
Total	2,124	2,386	2,796	3,642	3,748	3,519	21.4	20.4	21.9	24.7	23.2	21.4
Socios menores												
Austria	139	192	170	177	220	187	1.4	1.6	1.3	1.2	1.4	1.1
Dinamarca	96	120	126	142	169	177	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.1
Finlandia	101	122	176	212	249	151	1.0	1.0	1.4	1.4	1.5	0.9
Portugal	43	44	52	51	101	94	0.4	0.4	0.4	0.3	0.6	0.6
Grecia	17	6	16	30	23	29	0.2	0.1	0.1	0.2	0.1	0.2
Luxemburgo	16	17	10	17	17	17	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Total	412	501	550	629	779	655	4.2	4.3	4.3	4.3	4.8	4.0

Cuadro 4. México: Grado de concentración de las exportaciones

	1998	1999	2000	2001	2002	Capítulos
Alta concentración, Coef part mayor 2%	66.8	73.7	73.2	77.7	78.84	8
Media concentración, Coef part 2% a 0.5%	19.2	14.4	14.8	12.5	13.26	14
Baja concentración, Coef part 0.5% a 0.01%	13.0	10.7	11.7	9.7	7.89	56
Nula concentración, Coef part menor a 0.01%	1.0	1.3	0.4	0.0	0.01	21

Cuadro 5. México: Grado de concentración de las importaciones

	1998	1999	2000	2001	2002	Capítulos
Alta concentración, Coef part mayor a 2%	70.7	72.1	73.3	73.8	71.2	8
Media concentración, Coef part 2% a 0.5%	19.1	18.1	16.9	18.1	20.0	21
Baja concentración, Coef part 0.5% a 0.01%	10.1	9.3	9.3	8.1	8.8	63
Nula concentración, Coef part menor a 0.01%	0.0	0.5	0.5	0.0	0.0	7

Cuadro 6. México: Importación proyectada de productos agrícolas

	98/99	99/00	2003/04	2009/10
Maiz	5.50	4.70	6.60	7.50
Sorgo	3.20	3.30	3.70	3.90
Trigo	2.50	2.50	2.80	3.20
Algodón	1.50	2.10	2.20	2.60
Frijol Soya	3.60	3.70	4.20	5.00
Carne de res	202.00	228.00	259.00	330.00
Carne de cerdo	97.00	110.00	142.00	193.00
Carne de ave	231.00	238.00	252.00	282.00

Granos: millones de toneladas; Carnes: miles de toneladas

Fuente: USDA, Agricultural Projections to 2009

Cuadro 7. México: Balanza Comercial con la Unión Europea

Millones de \$ U.S.

	1998	1999	2000	2001	2002
Déficit neto	7,805	7,438	-9,124	10,833	11,226
Capítulos con excedente					
27 Combustibles minerales, aceites minerales y produc	496	822	1,440	1,087	1,282
95 Juguetes, Juegos y artículos para recreo o para de	59	102	97	88	93
17 Azúcares y artículos de confitería	122	69	12	3	61
7 Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	38	45	52	63	40
9 Café, té yerba mate y especias	86	72	97	39	26
3 Pescados y crustáceos, moluscos y otr invertebrados	26	22	22	17	24
8 Frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones	41	35	26	27	24
24 Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.	11	35	10	0	15
14 Materias trenzables y demás product d/origen veget	4	3	4	6	3
37 Productos fotográficos o cinematográficos	-21	-6	-9	-6	3
81 Los demás metales comunes, "Cermets", manufacturas	-3	0	1	2	2
Excedente bruto total	859	1,199	1,752	1,326	1,573
Capítulos con déficit					
	Millones de dólares				
Capítulos con déficit alto (8)	6,231	6,087	-8,083	-8,932	-9,022
Capítulos con déficit medio (25)	2,129	2,262	-2,419	-2,647	-3,083
Capítulos con déficit bajo (55)	-299	-285	-376	-580	-696
Déficit total	8,659	8,634	10,878	12,159	12,801
	Participaciones relativas				
Capítulos con déficit alto	72.0	70.5	74.3	73.5	70.5
Capítulos con déficit medio	24.6	26.2	22.2	21.8	24.1
Capítulos con déficit bajo	3.5	3.3	3.5	4.8	5.4

Cuadro 8. México: Inversión extranjera directa realizada, 1998-2002

	1998		1999		2000		2001		2002		2000-2002	
Total	8,157.3	100%	13,007.2	100%	15,847.4	100%	26,109.4	100%	10,496.1	100%	52,452.9	100%
Estados Unidos	5,307.8	65.1	7,004.3	53.9	11,614.0	73.3	20,130.4	77.1	7,439.0	70.9	39,183.4	74.7
Canadá	208.5	2.6	622.4	4.8	560.0	3.5	866.0	3.3	219.6	2.1	1,645.6	3.1
Japón	100.0	1.2	1,237.2	9.5	422.8	2.7	168.0	0.6	97.5	0.9	688.3	1.3
Unión Europea	2,003.1	24.6	3,623.7	27.9	2,521.0	15.9	3,967.3	15.2	1,923.8	18.3	8,412.1	16.0
Alemania	137.1	6.8	743.5	20.5	343.4	13.6	-195.0	-4.9	543.3	28.2	691.7	8.2
Austria	5.9	0.3	1.8	0.0	1.1	0.0	2.2	0.1	7.1	0.4	10.4	0.1
Bélgica	30.7	1.5	33.6	0.9	17.0	0.7	68.4	1.7	80.8	4.2	166.2	2.0
Dinamarca	68.1	3.4	177.0	4.9	147.3	5.8	185.7	4.7	138.0	7.2	471.0	5.6
España	308.2	15.4	1,001.0	27.6	1,890.7	75.0	702.2	17.7	259.4	13.5	2,852.3	33.9
Finlandia	1.7	0.1	28.2	0.8	216.2	8.6	83.4	2.1	25.7	1.3	325.3	3.9
Francia	127.8	6.4	167.9	4.6	-2,521.1	-100.0	355.0	8.9	167.6	8.7	-1,998.5	-23.8
Grecia	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0
Holanda	1,056.4	52.7	918.5	25.3	2,453.0	97.3	2,673.8	67.4	631.9	32.8	5,758.7	68.5
Irlanda	-3.9	-0.2	1.1	0.0	4.9	0.2	6.2	0.2	116.3	6.0	127.4	1.5
Italia	17.2	0.9	36.5	1.0	31.3	1.2	15.3	0.4	10.5	0.5	57.1	0.7
Luxemburgo	7.8	0.4	13.6	0.4	34.7	1.4	120.5	3.0	-87.4	-4.5	67.8	0.8
Portugal	3.4	0.2	4.2	0.1	-0.2	0.0	0.2	0.0	0.7	0.0	0.7	0.0
Reino Unido	183.0	9.1	-193.9	-5.4	237.3	9.4	88.4	2.2	70.6	3.7	396.3	4.7
Suecia	59.7	3.0	690.5	19.1	-334.6	-13.3	-139.0	-3.5	-40.0	-2.1	-513.6	-6.1

Fuente: CNIE, Informe estadístico sobre el comportamiento de la IED en México (Enero-Marzo 2003)

Cuadro 1A. México: Coeficientes de participación y de concentración de las exportaciones a la UE, 1998-2002

	1998	1999	2000	2001	2002
Grupo 1. Exportación alta					
27 Combustibles minerales, aceites minerales y produc	15.95	17.51	27.33	22.58	27.19
84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	18.65	12.81	15.23	21.40	18.89
87 Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás	10.87	25.76	12.74	12.67	9.82
85 Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus parte	8.67	6.74	6.17	7.73	7.30
29 Productos químicos orgánicos	7.74	5.23	6.88	6.54	6.62
90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o ci	1.95	2.33	1.97	2.72	3.60
95 Juguetes, Juegos y artículos para recreo o para de	1.93	2.24	2.10	2.50	2.74
30 Productos farmacéuticos	0.99	1.07	0.77	1.56	2.67
Subtotal	66.75	73.69	73.20	77.71	78.84
Grupo 2. Exportación media					
22 Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	1.83	1.38	2.13	2.18	2.03
39 Materias plásticas y manufacturas de estas materia	1.27	1.36	1.23	1.64	1.66
17 Azúcares y artículos de confitería	3.27	1.42	0.35	0.21	1.32
73 Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	1.26	0.51	0.51	0.42	1.06
37 Productos fotográficos o cinematográficos	0.39	0.92	0.77	0.83	1.01
72 Fundición, hierro y acero	2.33	3.17	3.49	1.96	0.88
7 Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	1.01	0.87	0.96	1.22	0.83
4 Leche y produc lácteos, huevo de ave, miel natural	0.90	0.38	0.50	0.42	0.81
55 Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	0.71	0.47	0.53	0.72	0.80
28 Productos químicos inorgánicos, compuestos inorgáni	0.59	0.36	0.68	0.51	0.63
94 Muebles; mobiliario médico - quirúrgico; artículos	1.65	1.02	0.89	0.75	0.63
3 Pescados y crustáceos, moluscos y otr invertebrados	0.69	0.46	0.47	0.38	0.56
9 Café, té yerba mate y especias	2.23	1.39	1.77	0.77	0.52
8 Frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones	1.05	0.68	0.48	0.54	0.51
Subtotal	19.17	14.39	14.77	12.53	13.26
Grupo 3. Exportación baja					
20 Preparaciones de legumbres u hortalizas, de frutas	0.58	0.14	0.48	0.27	0.45
71 Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y sem	2.03	2.81	2.34	1.47	0.43
24 Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.	0.35	0.81	0.27	0.05	0.42
32 Extractos curtientes tintóreos, taninos y derivados	0.53	0.44	0.40	0.39	0.40
70 Vidrio y manufacturas de vidrio.	0.54	0.47	0.38	0.46	0.40
26 Minerales, escorias y cenizas	1.02	0.60	0.56	0.40	0.31
40 Caucho y manufacturas de caucho	0.26	0.14	0.17	0.29	0.30
41 Pieles (excepto la peletería) y cueros	0.44	0.28	0.30	0.37	0.30
13 Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	0.02	0.02	0.31	0.29	0.29
58 Tejidos especiales, superficies textiles con pelo	0.50	0.14	0.06	0.22	0.27
52 Algodón	0.11	0.13	0.14	0.10	0.26
98 Importación de mercancías mediante operaciones esp	0.24	0.21	0.19	0.23	0.25
38 Productos diversos de la industria química	0.56	0.29	0.26	0.50	0.23
61 Prendas y complementos de vestir, de punto	0.19	0.17	0.15	0.19	0.22
88 Navegación aérea o espacial	0.07	0.12	0.16	0.20	0.22
33 Aceites esenciales y resinoides, preparaciones de	0.16	0.15	0.53	0.43	0.21
62 Prendas y complement de vestir excepto los de punt	0.42	0.34	0.59	0.30	0.20
48 Papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa,	0.21	0.16	0.22	0.26	0.18

83	Manufacturas diversas de metales comunes	0.18	0.10	0.07	0.09	0.17
25	Sal,azúfre,tierras y piedras,yesos,cales,cementos	0.61	0.42	0.38	0.27	0.16
69	Productos cerámicos	0.20	0.17	0.19	0.24	0.16
56	Guata,fieltro y telas sin tejer,hilados especiales	0.21	0.15	0.13	0.15	0.15
34	Jabones, agentes de superficie orgánicos	0.16	0.08	0.90	0.51	0.15
6	Plantas vivas y productos de la floricultura	0.13	0.12	0.11	0.13	0.15
74	Cobre y manufacturas de cobre	0.13	0.19	0.18	0.25	0.13
57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de	0.25	0.20	0.20	0.11	0.12
81	Los demás metales comunes, "Cermets", manufacturas	0.06	0.05	0.08	0.09	0.11
21	Preparaciones alimenticias diversas	0.10	0.08	0.08	0.09	0.09
82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería	0.33	0.15	0.12	0.13	0.09
49	Product editoriales, de la prensa o de/otr industr	0.14	0.09	0.11	0.09	0.08
59	Tejidos impreg, recubiertos, revestidos o art text	0.18	0.09	0.06	0.06	0.08
64	Calzado, polainas, botines y artículos análogos	0.48	0.20	0.11	0.07	0.08
12	Semillas y frutos oleaginosos, semillas y frut div	0.11	0.09	0.11	0.08	0.07
31	Abonos	0.01	0.00	0.00	0.03	0.07
15	Grasas y aceites animales o vegetales, productos d	0.07	0.10	0.06	0.05	0.07
35	Materias albuminoideas, productos a base d/almidón	0.08	0.05	0.03	0.05	0.06
68	Manufact de piedra,yeso,cemento,amianto o mat anal	0.09	0.05	0.05	0.05	0.06
14	Materias trenzables y demás product d/origen veget	0.10	0.06	0.07	0.11	0.06
76	Aluminio y manufacturas de aluminio	0.12	0.11	0.15	0.13	0.06
54	Filamentos sintéticos o artificiales	0.17	0.13	0.12	0.09	0.05
42	Manufacturas de cuero, artículos de guarnicioneria	0.12	0.08	0.08	0.04	0.04
23	Residuos y desperdicios d/la industria alimentaria	0.00	0.01	0.01	0.02	0.03
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	0.12	0.09	0.05	0.04	0.03
96	Manufacturas diversas	0.05	0.02	0.10	0.05	0.03
91	Relojería	0.21	0.05	0.03	0.05	0.03
63	Los demás artículos textiles confeccionados,conjun	0.12	0.08	0.09	0.04	0.03
2	Carnes y despojos comestibles	0.13	0.10	0.07	0.03	0.02
19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidon	0.01	0.00	0.00	0.01	0.02
79	Zinc y manufacturas de zinc	0.00	0.00	0.04	0.01	0.02
16	Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos	0.01	0.01	0.00	0.01	0.02
65	Artículos de sombrerería y sus partes	0.02	0.01	0.02	0.02	0.01
86	Vehículos y material para vías férreas o similares	0.00	0.00	0.07	0.01	0.01
97	Objetos de arte, de colección o de antigüedad	0.02	0.01	0.24	0.01	0.01
51	Lana y pelo fino u ordinario, hilados y tejidos de	0.03	0.01	0.01	0.01	0.01
60	Tejidos de punto	0.05	0.02	0.01	0.00	0.01
92	Instrumentos musicales, partes y accesorios de est	0.01	0.00	0.03	0.03	0.01
	Subtotal	13.05	10.65	11.66	9.71	7.89
Grupo 4. Exportación nula						
1	Animales vivos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
99	Otros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
11	Productos de la molinería, malta, almidón y fécula	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00
75	Níquel y manufacturas de níquel	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
43	Peletería y confecciones de peletería, pelet artif	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00
5	Los demás productos de origen animal no expresados	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00
18	Cacao y sus preparaciones	0.05	0.03	0.01	0.01	0.00
53	Las demás fibras text vegetales, hilados de papel	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
67	Plumas y plumón preparados y artículos de plumas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
46	Manufacturas de espartería o de cestería	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
10	Cereales	0.48	0.05	0.00	0.00	0.00
47	Pastas de madera o de otr materias fibrosas celulo	0.00	0.00	0.01	0.00	0.00

66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, fustas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
36	Pólvoras y explosivos, artículos de pirotecnia, fó	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
80	Estaño y manufacturas de estaño	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
89	Navegación marítima o fluvial	0.00	0.53	0.11	0.00	0.00
45	Corcho y sus manufacturas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
50	Seda	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
93	Armas y municiones, sus partes y accesorios	0.02	0.01	0.00	0.00	0.00
78	Plomo y manufacturas de plomo	0.00	0.06	0.00	0.00	0.00
0	Sin Clasificar	0.45	0.59	0.22	0.00	0.00
	Subtotal	1.02	1.27	0.37	0.05	0.01

Cuadro 2A. México: Coeficientes de participación y de concentración de las importaciones desde la Unión Europea, 1998-2002

Capítulos	Descripción	1998	1999	2000	2001	2002
Grupo 1. Importación alta						
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	29.74	29.04	25.67	26.80	23.85
87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás	8.72	9.79	12.38	13.84	16.07
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus parte	12.50	15.30	18.44	14.87	10.70
29	Productos químicos orgánicos	7.08	6.06	5.60	6.00	6.51
30	Productos farmacéuticos	2.38	2.57	2.49	3.48	3.93
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o ci	3.93	3.78	3.25	3.30	3.61
72	Fundición, hierro y acero	3.58	2.66	2.65	2.52	3.33
39	Materias plásticas y manufacturas de estas materia	2.78	2.91	2.84	2.99	3.19
	Subtotal	70.71	72.10	73.31	73.80	71.18
Grupo 2. Importación media						
73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	2.77	2.46	1.97	1.89	1.92
33	Aceites esenciales y resinoides, preparaciones de	0.95	0.90	0.96	1.51	1.86
48	Papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa,	1.33	1.35	1.29	1.47	1.63
49	Product editoriales, de la prensa o de/otr industr	1.10	1.08	1.10	1.15	1.27
38	Productos diversos de la industria química	1.26	1.39	1.15	1.22	1.24
40	Caucho y manufacturas de caucho	1.26	1.10	1.20	1.08	1.12
94	Muebles; mobiliario médico - quirúrgico; artículos	0.90	0.91	0.77	1.21	0.97
32	Extractos curtientes tintóreos,taninos y derivados	1.09	1.05	0.90	0.80	0.87
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	0.79	0.68	0.61	0.88	0.84
27	Combustibles minerales, aceites minerales y produc	1.09	0.84	0.65	0.72	0.83
69	Productos cerámicos	0.72	0.62	0.62	0.67	0.80
62	Prendas y complement de vestir excepto los de punt	0.63	0.57	0.55	0.71	0.80
70	Vidrio y manufacturas de vidrio.	0.58	0.66	0.63	0.54	0.74
82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería	1.11	0.85	0.62	0.62	0.72
19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidon	0.49	0.69	0.80	0.62	0.68
76	Aluminio y manufacturas de aluminio	0.68	0.58	0.57	0.60	0.67
83	Manufacturas diversas de metales comunes	0.82	0.89	0.76	0.85	0.66
26	Minerales, escorias y cenizas	0.01	0.06	0.22	0.44	0.64
41	Pielés (excepto la peletería) y cueros	0.35	0.34	0.28	0.46	0.60
12	Semillas y frutos oleaginosos, semillas y frut div	0.33	0.29	0.09	0.06	0.58
4	Leche y produc lácteos, huevo de ave, miel natural	0.87	0.76	1.17	0.53	0.57
	Subtotal	19.14	18.07	16.90	18.06	20.01
Grupo 3. Importación baja						
61	Prendas y complementos de vestir, de punto	0.26	0.26	0.27	0.38	0.48
64	Calzado, polainas, botines y artículos análogos	0.18	0.18	0.20	0.34	0.46
98	Importación de mercancías mediante operaciones esp	3.16	2.61	2.40	0.60	0.41
34	Jabones, agentes de superficie orgánicos	0.27	0.26	0.27	0.31	0.38
54	Filamentos sintéticos o artificiales	0.27	0.27	0.25	0.29	0.38
28	Productos químicos inorgánicos, compuestos inorgáni	0.43	0.39	0.36	0.44	0.38
68	Manufact de piedra,yeso,cemento,amianto o mat anal	0.27	0.26	0.25	0.29	0.35
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	0.37	0.31	0.31	0.30	0.32
95	Juguetes, Juegos y artículos para recreo o para de	0.14	0.13	0.14	0.28	0.31
37	Productos fotográficos o cinematográficos	0.31	0.43	0.36	0.31	0.30

71	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y sem	0.16	0.15	0.15	0.35	0.30
59	Tejidos impreg, recubiertos, revestidos o art text	0.32	0.38	0.25	0.26	0.29
96	Manufacturas diversas	0.27	0.26	0.25	0.23	0.29
35	Materias albuminoideas, productos a base d/almidón	0.44	0.41	0.31	0.26	0.26
52	Algodón	0.12	0.12	0.12	0.15	0.23
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	0.08	0.06	0.09	0.14	0.23
20	Preparaciones de legumbres u hortalizas, de frutas	0.07	0.09	0.18	0.17	0.20
42	Manufacturas de cuero, artículos de guarnicioneria	0.09	0.10	0.08	0.14	0.18
21	Preparaciones alimenticias diversas	0.16	0.18	0.15	0.14	0.17
15	Grasas y aceites animales o vegetales, productos d	0.12	0.11	0.12	0.13	0.17
74	Cobre y manufacturas de cobre	0.18	0.20	0.27	0.28	0.16
18	Cacao y sus preparaciones	0.08	0.10	0.08	0.14	0.16
23	Residuos y desperdicios d/la industria alimentaria	0.12	0.13	0.12	0.13	0.15
51	Lana y pelo fino u ordinario, hilados y tejidos de	0.22	0.19	0.20	0.19	0.15
93	Armas y municiones, sus partes y accesorios	0.04	0.04	0.05	0.05	0.14
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	0.17	0.14	0.14	0.14	0.14
63	Los demás artículos textiles confeccionados,conjun	0.03	0.04	0.04	0.05	0.13
56	Guata,fieltro y telas sin tejer,hilados especiales	0.13	0.13	0.12	0.12	0.13
60	Tejidos de punto	0.10	0.11	0.10	0.25	0.12
31	Abonos	0.13	0.04	0.05	0.06	0.12
88	Navegación aérea o espacial	0.25	0.18	0.39	0.11	0.11
6	Plantas vivas y productos de la floricultura	0.07	0.06	0.07	0.07	0.09
58	Tejidos especiales, superficies textiles con pelo	0.07	0.07	0.06	0.09	0.09
57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de	0.04	0.05	0.05	0.06	0.09
25	Sal,azúfre,tierras y piedras,yesos,cales,cementos	0.06	0.08	0.07	0.07	0.09
11	Productos de la molinería, malta, almidón y fécula	0.08	0.08	0.06	0.07	0.07
91	Relojería	0.10	0.08	0.05	0.05	0.06
17	Azúcares y artículos de confitería	0.05	0.05	0.06	0.05	0.05
16	Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos	0.04	0.04	0.04	0.05	0.05
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.	0.02	0.06	0.03	0.02	0.04
75	Níquel y manufacturas de níquel	0.03	0.03	0.02	0.03	0.04
86	Vehículos y material para vías férreas o similares	0.16	0.07	0.05	0.06	0.04
3	Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados	0.01	0.02	0.03	0.02	0.04
1	Animales vivos	0.05	0.03	0.03	0.03	0.03
99		0.03	0.00	0.00	0.03	0.03
45	Corcho y sus manufacturas	0.05	0.04	0.04	0.04	0.03
97	Objetos de arte, de colección o de antigüedad	0.05	0.02	0.03	0.02	0.03
10	Cereales	0.03	0.03	0.03	0.04	0.03
2	Carnes y despojos comestibles	0.04	0.04	0.06	0.03	0.03
53	Las demás fibras text vegetales, hilados de papel	0.03	0.02	0.02	0.02	0.02
50	Seda	0.04	0.04	0.02	0.03	0.02
92	Instrumentos musicales, partes y accesorios de est	0.01	0.01	0.01	0.02	0.02
7	Legumbres y hortalizas,plantas,raices y tubérculos	0.01	0.01	0.01	0.01	0.02
36	Pólvoras y explosivos, artículos de pirotecnia, fó	0.01	0.01	0.04	0.05	0.02
81	Los demás metales comunes, "Cermets", manufacturas	0.04	0.02	0.02	0.02	0.02
89	Navegación marítima o fluvial	0.02	0.05	0.18	0.08	0.02
8	Frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01
79	Zinc y manufacturas de zinc	0.01	0.01	0.05	0.04	0.01
65	Artículos de sombrerería y sus partes	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
47	Pastas de madera o de otras materias fibrosas celulo	0.00	0.00	0.01	0.00	0.01
5	Los demás productos de origen animal no expresados	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
9	Café, té yerba mate y especias	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, fustas	0.00	0.00	0.00	0.01	0.01
	Subtotal	10.14	9.32	9.28	8.13	8.79

Grupo 4. Importación nula

43	Peletería y confecciones de peletería, pelet artif	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
80	Estaño y manufacturas de estaño	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
67	Plumas y plumón preparados y artículos de plumas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
78	Plomo y manufacturas de plomo	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00
46	Manufacturas de espartería o de cestería	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
14	Materias trenzables y demás product d/origen veget	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
0	Sin Clasificar	0.00	0.50	0.51	0.00	0.00
	Subtotal	0.01	0.51	0.52	0.01	0.01

Cuadro 3A. Capítulos con déficit en el comercio con la UE, 1998-2002

Millones de dólares

	1998	1999	2000	2001	2002
Capítulos con déficit alto					
	-	-			
84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	2,754.00	3,021.00	-2,929.00	-3,192.00	-2,937.00
87 Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás	-597.00	119.00	-1,108.00	-1,561.00	-2,130.00
	-	-			
85 Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus parte	1,126.00	1,592.00	-2,373.00	-1,991.00	-1,378.00
29 Productos químicos orgánicos	-526.00	-494.00	-438.00	-621.00	-725.00
30 Productos farmacéuticos	-240.00	-271.00	-324.00	-479.00	-506.00
72 Fundición, hierro y acero	-328.00	-171.00	-194.00	-303.00	-502.00
39 Materias plásticas y manufacturas de estas materia	-276.00	-299.00	-349.00	-396.00	-438.00
90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o ci	-384.00	-358.00	-368.00	-389.00	-406.00
	-	-			
Sub total	6,231.00	6,087.00	-8,083.00	-8,932.00	-9,022.00
Capítulos con déficit medio					
33 Aceites esenciales y resinoides, preparaciones de	-105.00	-107.00	-111.00	-221.00	-294.00
73 Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	-275.00	-286.00	-262.00	-283.00	-261.00
48 Papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa,	-147.00	-163.00	-178.00	-224.00	-259.00
49 Product editoriales, de la prensa o de/otr industr	-123.00	-133.00	-156.00	-181.00	-204.00
38 Productos diversos de la industria química	-126.00	-162.00	-155.00	-171.00	-193.00
40 Caucho y manufacturas de caucho	-137.00	-133.00	-168.00	-158.00	-168.00
94 Muebles; mobiliario médico - quirúrgico; artículos	-41.00	-62.00	-64.00	-156.00	-126.00
69 Productos cerámicos	-77.00	-70.00	-81.00	-96.00	-124.00
32 Extractos curtientes tintóreos, taninos y derivados	-108.00	-111.00	-110.00	-109.00	-121.00
62 Prendas y complement de vestir excepto los de punt	-57.00	-55.00	-48.00	-99.00	-121.00
82 Herramientas y útiles, artículos de cuchillería	-117.00	-100.00	-85.00	-94.00	-113.00
19 Preparaciones a base de cereales, harina, almidon	-57.00	-88.00	-117.00	-100.00	-110.00
76 Aluminio y manufacturas de aluminio	-75.00	-68.00	-75.00	-91.00	-108.00
70 Vidrio y manufacturas de vidrio.	-47.00	-59.00	-72.00	-63.00	-101.00
83 Manufacturas diversas de metales comunes	-89.00	-108.00	-109.00	-133.00	-100.00
12 Semillas y frutos oleaginosos, semillas y frut div	-34.00	-32.00	-8.00	-6.00	-92.00
26 Minerales, escorias y cenizas	39.00	25.00	0.00	-50.00	-90.00
41 Pieles (excepto la peletería) y cueros	-24.00	-28.00	-24.00	-55.00	-83.00
64 Calzado, polainas, botines y artículos análogos	-2.00	-12.00	-23.00	-51.00	-72.00
61 Prendas y complementos de vestir, de punto	-22.00	-24.00	-32.00	-51.00	-68.00
54 Filamentos sintéticos o artificiales	-25.00	-27.00	-30.00	-43.00	-60.00
68 Manufact de piedra, yeso, cemento, amianto o mat anal	-28.00	-31.00	-34.00	-43.00	-55.00
98 Importación de mercancías mediante operaciones esp	-360.00	-322.00	-344.00	-84.00	-55.00
34 Jabones, agentes de superficie orgánicos	-25.00	-29.00	11.00	-22.00	-54.00
4 Leche y produc lácteos, huevo de ave, miel natural	-67.00	-77.00	-144.00	-63.00	-51.00
	-	-			
Sub total	2,129.00	2,262.00	-2,419.00	-2,647.00	-3,083.00

Capítulos con déficit bajo						
96	Manufacturas diversas	-30.00	-32.00	-31.00	-35.00	-46.00
59	Tejidos impreg, recubiertos, revestidos o art text	-30.00	-44.00	-33.00	-38.00	-44.00
35	Materias albuminoideas, productos a base d/almidón	-49.00	-49.00	-45.00	-39.00	-40.00
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	-4.00	-3.00	-10.00	-20.00	-35.00
22	Bebidas, líquidos alcoholicos y vinagre	-21.00	-13.00	30.00	-27.00	-32.00
28	Productos químicos inorgánicos,compuestos inorgáni	-28.00	-30.00	-15.00	-44.00	-29.00
42	Manufacturas de cuero, artículos de guarnicioneria	-5.00	-8.00	-7.00	-20.00	-28.00
18	Cacao y sus preparaciones	-7.00	-11.00	-11.00	-22.00	-26.00
71	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y sem	61.00	130.00	110.00	22.00	-26.00
51	Lana y pelo fino u ordinario, hilados y tejidos de	-25.00	-24.00	-30.00	-30.00	-25.00
15	Grasas y aceites animales o vegetales, productos d	-11.00	-9.00	-15.00	-18.00	-24.00
21	Preparaciones alimenticias diversas	-15.00	-19.00	-18.00	-18.00	-24.00
52	Algodón	-10.00	-9.00	-10.00	-19.00	-24.00
23	Residuos y desperdicios d/la industria alimentaria	-14.00	-16.00	-17.00	-19.00	-23.00
93	Armas y municiones, sus partes y accesorios	-4.00	-4.00	-7.00	-8.00	-23.00
60	Tejidos de punto	-9.00	-13.00	-14.00	-40.00	-20.00
63	Los demás artículos textiles confeccionados,conjun	1.00	0.00	-1.00	-6.00	-20.00
74	Cobre y manufacturas de cobre	-16.00	-15.00	-29.00	-33.00	-20.00
31	Abonos	-15.00	-5.00	-7.00	-8.00	-16.00
56	Guata,fieltro y telas sin tejer,hilados especiales	-7.00	-8.00	-10.00	-10.00	-13.00
11	Productos de la molinería, malta, almidón y fécula	-9.00	-11.00	-9.00	-11.00	-12.00
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	-16.00	-14.00	-16.00	-11.00	-11.00
20	Preparaciones de legumbres u hortalizas, de frutas	14.00	-4.00	0.00	-13.00	-10.00
57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de	5.00	5.00	4.00	-4.00	-9.00
91	Relojería	-4.00	-8.00	-6.00	-6.00	-9.00
6	Plantas vivas y productos de la floricultura	-3.00	-2.00	-3.00	-4.00	-8.00
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	-19.00	-17.00	-20.00	-7.00	-7.00
16	Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos	-4.00	-5.00	-6.00	-7.00	-7.00
88	Navegación aérea o espacial	-27.00	-16.00	-49.00	-6.00	-7.00
1	Animales vivos	-6.00	-4.00	-5.00	-4.00	-6.00
25	Sal,azúfre,tierras y piedras,yesos,cales,cementos	16.00	13.00	11.00	4.00	-6.00
45	Corcho y sus manufacturas	-6.00	-5.00	-6.00	-6.00	-6.00
75	Níquel y manufacturas de níquel	-3.00	-3.00	-3.00	-6.00	-6.00
99		-4.00	0.00	0.00	-5.00	-6.00
10	Cereales	16.00	-1.00	-5.00	-7.00	-5.00
86	Vehículos y material para vías férreas o similares	-19.00	-9.00	-4.00	-9.00	-5.00
97	Objetos de arte, de colección o de antigüedad	-5.00	-1.00	10.00	-2.00	-5.00
2	Carnes y despojos comestibles	0.00	1.00	-4.00	-3.00	-4.00
36	Polvóras y explosivos, artículos de pirotécnia, fó	-2.00	-1.00	-6.00	-7.00	-4.00
50	Seda	-5.00	-5.00	-4.00	-5.00	-4.00
53	Las demás fibras text vegetales, hilados de papel	-3.00	-3.00	-3.00	-3.00	-4.00
92	Instrumentos musicales, partes y accesorios de est	-1.00	-1.00	0.00	-1.00	-4.00
89	Navegación marítima o fluvial	-2.00	22.00	-21.00	-13.00	-3.00
5	Los demás productos de origen animal no expresados	-1.00	-1.00	-2.00	-1.00	-2.00
47	Pastas de madera o de otr materias fibrosas celulo	0.00	-1.00	-1.00	-1.00	-2.00
43	Peletería y confecciones de peletería, pelet artif	0.00	0.00	0.00	0.00	-1.00
58	Tejidos especiales, superficies textiles con pelo	11.00	-1.00	-5.00	-2.00	-1.00
65	Artículos de sombrerería y sus partes	0.00	0.00	0.00	-1.00	-1.00
66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, fustas	0.00	-1.00	-1.00	-2.00	-1.00
79	Zinc y manufacturas de zinc	-1.00	-1.00	-6.00	-5.00	-1.00
80	Estaño y manufacturas de estaño	0.00	0.00	0.00	0.00	-1.00
0	Sin Clasificar	18.00	-32.00	-46.00	0.00	0.00

46	Manufacturas de espartería o de cestería	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
67	Plumas y plumón preparados y artículos de plumas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
78	Plomo y manufacturas de plomo	-1.00	3.00	0.00	0.00	0.00
	Sub total	-299.00	-285.00	-376.00	-580.00	-696.00