



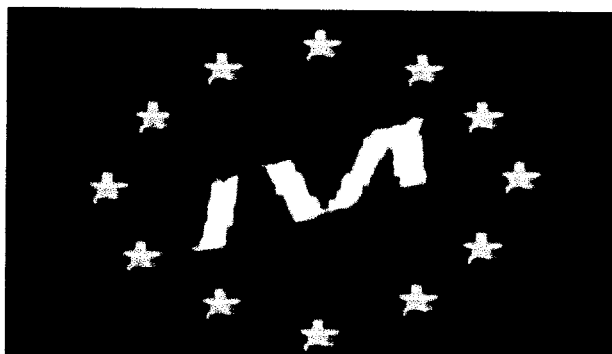
Universidad Autónoma Metropolitana



COORDINACION DE SERVICIOS
DOCUMENTALES - BIBLIOTECA

DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

**LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MEXICO Y LA UNION EUROPEA
EL IMPACTO DEL TLCAN Y SUS REPERCUSIONES**



T E S I S A
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A N
LILIANA CHAVEZ SANCHEZ
JUAN JOSE PELAYO MAYORAL

ASESOR:

MTO. JOSE LUIS ESTRADA LOPEZ

México, D. F. 2001



INDICE

INTRODUCCION

CAPITULO 1

225200

FUNDAMENTOS TEORICOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1.1 VENTAJA ABSOLUTA Y VENTAJA COMPARATIVA	1
1.2 EL PRINCIPIO DE LA DOTACION DE FACTORES	2
1.3 MODELO DE LOS FACTORES ESPECIFICOS	3
1.4 COMERCIO INTRAINDUSTRIAL Y ECONOMIAS DE ESCALA	4
1.5 ACUERDOS DE COMERCIO PREFERENCIAL	6

CAPITULO 2

ANTECEDENTES DE LA INTEGRACION EUROPEA Y LOS VINCULOS CON MEXICO

2.1 LA UNION EUROPEA: EVOLUCION DE LOS TRATADOS PARA SU FORMACION	9
2.2 EL MERCADO UNICO	13
2.3 UNION MONETARIA	19
2.4 LA EVOLUCION DE LOS TRATADOS ENTRE MEXICO Y LA UNION EUROPEA	21

CAPITULO 3

EVOLUCION DEL COMERCIO ENTRE MEXICO Y LA UNION EUROPEA

3.1 SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL, COMERCIO TOTAL DE MEXICO	31
3.2 EXPORTACIONES E IMPORTACIONES POR PAISES A PARTIR DE 1990	36
3.3 PARTICIPACION POR REGION EN LAS EXPORTACIONES TOTALES DE MEXICO	41
3.4 PARTICIPACION POR REGION EN LAS IMPORTACIONES TOTALES DE MEXICO	47
3.5 MEXICO Y PRINCIPALES PAISES MIEMBROS DE LA UNION EUROPEA	49
3.6 ALTERACION DE LOS FLUJOS COMERCIALES ENTRE MEXICO Y LA UNION EUROPEA COMO CONSECUENCIA DE LA ENTRADA EN VIGOR DEL TLCAN	52
3.7 POSIBLES VENTAJAS O DESVENTAJAS EN EL PROCESO DE APERTURA COMERCIAL PARA ALGUNOS SECTORES	56



CAPITULO 4

ANALISIS ESTADISTICO DEL COMERCIO ENTRE MEXICO Y LA UE

4.1 EXPORTACIONES HACIA LA UNION EUROPEA	60
4.2 IMPORTACIONES PROVENIENTES DE LA UNION EUROPEA	66
ANEXO DEL CAPITULO 3	71
CONCLUSIONES	73
BIBLIOGRAFIA	76



INTRODUCCIÓN

Las especificaciones propias de tratados donde participa México no se circunscriben solamente al acuerdo de libre comercio de Norte América (TLCAN), también hay una amplia gama de ellos especialmente con América Latina (Chile, Venezuela, Colombia, Costa Rica, y Bolivia). El presente trabajo se enfocará principalmente a los tratados y negociaciones con la Unión Europea.

En los últimos 15 años se han reformado las estructuras económicas y políticas de México, se pasó de la política de extremo proteccionismo a la industria nacional, en la que el principal producto de exportación era el petróleo, hacia una radical apertura comercial que ha permitido que la situación del país como exportador de bienes primarios se combine con exportaciones predominantemente manufactureras. Así, el libre comercio ha entrado en la vida de México y por lo tanto es necesario tomar un papel más activo dentro de este sí se desea permanecer de manera exitosa bajo este esquema de integración comercial.

A últimas fechas se encuentra la negociación del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación política y Cooperación, lanzado en julio de 1997, el cual contiene rubros que van más allá de las negociaciones comerciales, tales como el orden político lo social y cultural. Nuestro estudio se enfoca básicamente hacia los flujos comerciales, ya que el objetivo principal de tal negociación es la liberalización bilateral y preferencias de bienes y servicios bajo la creación de una zona de libre comercio. Pero si bien el acuerdo significa para las empresas mexicanas una oportunidad más de diversificar su mercado, y una atracción de capitales internacionales que buscan la garantía en la continuidad de la política de apertura, así como acceso a los mercados, el acceso al mercado europeo implicará mayores esfuerzos para aumentar la eficiencia tanto por parte del sector privado como público.



Las relaciones económicas entre México y la Unión Europea son difíciles de entender sin una referencia explícita a la actual situación internacional, derivada de la creación de los diferentes bloques económicos, y en especial de la incorporación de México en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En este sentido, gracias a su localización geográfica y sus relaciones económicas, México ha despertado el interés de los europeos y ven a este país como una puerta de entrada hacia los demás países integrantes del TLCAN además de ser una ruta hacia mercados de alto potencial de América Latina, con los que México mantiene privilegiadas relaciones comerciales.

Presenciamos un acelerado proceso de cambio y ajuste de los centros hegemónicos económicos del mundo, los hechos trascendentalmente históricos que han sucedido en los años recientes dejan en claro que se están creando nuevos conceptos y mecanismos que habrán de cambiar la actual situación. La liberación económica, el progreso de las comunicaciones y el sorprendente desarrollo científico y tecnológico cuyos efectos han acelerado la evolución de los diferentes países y sus relaciones, y que en general han modificado cualitativa y cuantitativamente en el nuevo orden mundial esa evolución en la estructura internacional se caracteriza por la multipolaridad, misma que tiende a poner fin a la interdependencia y a los regionalismos para alcanzar un desarrollo compartido entre las economías.

Se continúan fortaleciendo las grandes economías y subsisten profundas diferencias históricas entre algunos de los países que componen esta Unión Comercial Europea, la importancia del desarrollo económico que se está generando en esta zona presenta amplias perspectivas de cooperación e intercambio internacional, lo que puede traducirse en un futuro prometedor para todas las naciones que la conforman.

Reconocer la importancia que tendrá la región UE - México en esta nueva estructura, es lo que ha motivado a escribir este trabajo, junto con las implicaciones que tendrá para México en un contexto futuro. El objetivo central del trabajo consiste en analizar la evolución de los flujos comerciales con la UE.



El primer capítulo presenta el marco teórico del comercio internacional, sus bases y fundamentos, definiciones y conceptos que nos permiten entender el proceso por medio del cual se crea el intercambio comercial de bienes entre los países. En el segundo capítulo se estudia la evolución de las relaciones comerciales entre México y los países europeos, desde los años 50's hasta nuestros días.

En el tercer capítulo se analizan los flujos comerciales, para resaltar los cambios que ha sufrido la balanza comercial de México con la de la Unión Europea, Estados Unidos y Canadá. Se investiga el impacto que el TLCAN generó en las relaciones comerciales de México y los países de la Unión Europea. Dado que el petróleo es un componente muy importante para el comercio exterior mexicano, se analiza el destino de las exportaciones de petróleo crudo hacia la UE, con base en la información disponible.

Por último, presentamos un análisis estadístico del comercio de México con la UE para estimar las relaciones entre las exportaciones e importaciones con la actividad económica de los países y regiones consideradas. Se investiga además el impacto que el TLCAN generó sobre dicho comercio.

CAP. 1

FUNDAMENTOS TEORICOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1.1 VENTAJA ABSOLUTA Y VENTAJA COMPARATIVA

La teoría clásica del comercio internacional se basa en la teoría del valor trabajo en la cual este es el único factor de producción y que, en una economía cerrada los bienes se intercambian de acuerdo a las cantidades relativas de trabajo que contiene cada uno, en una relación de dos a uno o más dependiendo de la dificultad para obtener dichos bienes.

La teoría del valor trabajo es esencial para poder explicar la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith y la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo, ya que ambas se ven limitadas precisamente por dicha teoría.

Para Adam Smith, el libre comercio era de suma importancia para incrementar la riqueza de todas las naciones, de ahí parte el principio de la ventaja absoluta. Lo que él afirmaba era básicamente era que si un país podía hacerse llegar de bienes del exterior a un precio más barato que lo que le costaba producirlo el mismo, difícilmente optaría por correr con los gastos de la producción interna. Su argumento era el siguiente: "un país puede ser más eficiente que otro en la producción de algunos bienes y menos eficiente que otro en la producción de otros bienes; independientemente de la causa de la diferencia en la eficiencia, ambos países se pueden beneficiar si cada uno se especializa en la producción de aquello que puede hacer más eficientemente que el otro".¹ De esta teoría surgió la política de "laissez – faire" (dejar hacer, dejar pasar) lo que implicaba la no-intervención gubernamental en los asuntos económicos.

¹"Economía Internacional" pp. 16. Chacholiades, Miltiades. México 1992. Mc Graw Hill, p. 16

Por su parte, David Ricardo muestra un modelo basado en la ventaja comparativa cuyo estudio lo llevó a concentrarse en requerimientos de trabajo unitario, aplicándose cuando se da el caso en donde un país es más eficiente que otro en todas las líneas de producción; para explicar su teoría se basa en las diferencias que existen en el comercio entre un país avanzado y una nación en desarrollo.

La definición de la ventaja comparativa es la siguiente: “un país avanzado puede ser más eficiente que un país en desarrollo en todas las líneas de producción, pero el grado de superioridad del primero puede ser diferente de un bien a otro”.² Esto es que el país avanzado tendrá una ventaja comparativa en el bien en el cual su grado de especialización sea mayor y tendrá una desventaja comparativa en aquel bien en el cual el grado de especialización sea menor en relación con el país en desarrollo, el cual a su vez tendrá una ventaja comparativa en ese bien con relación al país avanzado.

Ley de la ventaja comparativa: cuando un país se especializa en la producción de un bien en el cual tiene una ventaja comparativa, la producción total mundial de cada bien necesariamente se incrementa (potencialmente), con el resultado de que todos los países obtienen un beneficio (excepto en el caso extremo de un país “grande”).

En resumen, la ventaja comparativa depende de las diferencias comparativas en la productividad del trabajo, es decir, diferencias en tecnología.

1.2 EL PRINCIPIO DE LA DOTACION DE FACTORES

Más conocido como el Teorema de Heckscher – Ohlin, establece que un país tiene una ventaja comparativa en la producción de aquel bien que utiliza más intensivamente el factor que es abundante en ese país.

² “Economía Internacional” pp. 21 Chacholiades, Miltiades. México 1992. Mc Graw Hill.

La esencia de estos modelos puede resumirse en tres teoremas:

- El teorema de la igualación de los precios de los factores establece que el libre comercio internacional iguala los precios de los factores entre países, tanto en términos relativos como en términos absolutos y, de esta manera, sirve como sustituto para la movilidad internacional de factores.
- El teorema de Stolper – Samuelson establece que un incremento en el precio relativo de un bien incrementa la retribución real del factor utilizado intensivamente en la producción de ese bien, y disminuye la retribución real de otro factor.
- El teorema de Rybczynski establece que cuando solamente se incrementa un factor, la producción del bien que utiliza intensivamente ese factor también se expande, mientras que la producción del otro bien se contrae, suponiendo que los coeficientes de producción están dados.

1.3 MODELO DE LOS FACTORES ESPECIFICOS

Este modelo descansa sobre la base de algunos supuestos básicos: rendimientos constantes en escala en la producción de los bienes, tecnología idéntica entre los países, competencia perfecta en todos los mercados, gustos similares, libre comercio y costos de transporte iguales a cero.

La proposición básica que establece este modelo es que la estructura del comercio está determinada por la abundancia de los factores específicos. El modelo de los factores específicos supone que un país tendrá una mayor ventaja comparativa sobre otro dependiendo de la abundancia relativa que ese país posea en cuanto al factor fijo de la producción en diferentes sectores. Como ejemplo podemos suponer que el país X tiene una ventaja comparativa con el país Y en la producción del maíz ya que posee una mayor extensión de tierra y que por otro lado, el país Y mantiene una ventaja comparativa sobre el país X en la producción de acero ya que posee mayor capital; la fuerza de trabajo es un factor que se

utiliza en la producción de ambos sectores, por lo tanto es perfectamente móvil. En este caso los factores específicos son el capital y la tierra.

En una economía donde no haya apertura comercial, siguiendo con el ejemplo anterior, en el país Y el precio relativo del acero es menor que en el país X, así mismo el precio relativo del maíz será menor en el país X; por lo tanto el país Y exportará acero y el país X maíz.

En una economía abierta, los propietarios del factor específico abundante en su país salen ganando ya que en el país X los efectos del libre comercio hacen que disminuya el precio relativo del acero en este país, los propietarios de la tierra ganan, en tanto que los propietarios de capital pierden. Los trabajadores mejorarán o empeorarán su situación dependiendo de sus gustos debido a que su tasa real de salarios aumenta en términos de acero, pero disminuye en términos de maíz.

La clave para lograr el equilibrio en la producción de ambos sectores será el factor móvil (fuerza de trabajo) ya que este se puede trasladar de un sector a otro.

1.4 COMERCIO INTRAINDUSTRIAL Y ECONOMIAS DE ESCALA

El comercio intraindustrial no es más que el intercambio de productos muy similares, este es de suma importancia y se observa cuando un país abundante en algún sector o rama y exporta su excedente, se abastece del exterior de aquel sector en el que se encuentra debilitado. En la actualidad este tipo de comercio explica gran parte del comercio internacional. Por otro lado los países se benefician al existir el comercio intraindustrial, es decir las industrias producen bienes similares que presentan diferencias las cuales permiten cubrir las necesidades de los consumidores (este tipo de comercio no refleja ventaja comparativa).

Es importante mencionar que el comercio intraindustrial en productos diferenciados tiene dos importantes explicaciones para las ganancias del comercio; por un lado los consumidores obtienen acceso a una mayor variedad, y por otro lado los costos y los precios unitarios disminuyen debido a los rendimientos crecientes subyacentes.³

Otro de los principios que rige la teoría del comercio son los de las economías de escala; la ventaja de un país radica en qué tanto pueda especializarse en la producción de un sector determinado de bienes.

Las economías de escala surgen a raíz del incremento y la especialización de la competencia tanto en los mercados nacionales como internacionales, por lo cual la creación de un mercado grande conduce a un mayor grado de especialización, lo que da como resultado una reducción de costos por varias razones: mayor utilización de la capacidad de la planta, aprendizaje en el trabajo y desarrollo de un grupo de trabajadores y directivos calificados. Tales economías de escala son paulatinamente importantes para los países en desarrollo. No necesariamente debe existir un mercado grande para poder explotar mejor las economías de escala, hay varias compañías pequeñas muy eficientes en comparación con otras muy grandes que son lentas; por ejemplo, Suiza y Suecia son países con mercados pequeños que tienen industrias altamente eficientes y son muy prósperas. La existencia de estas economías hace que los países o industrias alcancen una especialización a tal grado que consigan comercializar sus productos incluso en ausencia de diferencias entre recursos y tecnología, la permanencia de estas economías de escala ocasiona que ningún país pueda producir toda la variedad de productos por sí mismo.

A partir de estos puntos radica entonces la importancia del comercio internacional existente entre diversos países, sin embargo los efectos que puedan darse debido

³ Ibid, pp. 126

a las características propias que presenten en la actualidad serán diferentes debido al contexto que observen cada uno de ellos.

1.5 ACUERDOS DE COMERCIO PREFERENCIAL

APERTURA COMERCIAL (ÁREA O ASOCIACIÓN) DE LIBRE COMERCIO.

Se puede entender por este una liberalización de barreras arancelarias cuyo fin es aprovechar recursos que ofrecen los países que participan dentro de algún tipo de negociación o acuerdo. "Dos o más países forman un área de libre comercio cuando eliminan todos los gravámenes de importación, (y todas las restricciones cuantitativas) en su comercio mutuo en todos los bienes (excepto en los servicios de capital) pero mantienen sus aranceles originales frente al resto del mundo".⁴

Una de las ventajas del libre comercio es evitar las pérdidas de la eficiencia asociadas con la protección, es decir, el hecho de pertenecer a un país protegido conduce a problemas serios pues entre otras cosas frena el nivel de competitividad ya que al no existir un mercado para expandirse sólo se consigue que las empresas trabajen a una escala menor e incluso ineficiente, por el contrario el libre comercio permite proporcionar un incentivo para colocarse en un punto donde la vanguardia así como la innovación tecnológica sea el objetivo que retome cada empresa y/o industria teniendo en mente la búsqueda de nuevos caminos para exportar siempre mejores productos.

UNION ADUANERA

Este concepto se refiere a la libre movilización de los factores, eliminando también los gravámenes de importación a todos los bienes excepto los servicios de capital entre los miembros, pero además establece tasas arancelarias comunes hacia el

⁴ "Economía Internacional" pp 257 Chacholiades, Mitiades. México 1992. Mc Graw Hill.

resto del mundo. En este contexto los efectos que se derivan de una unión aduanera se clasifican en creación y desviación de comercio.

Creación de Comercio. Se presenta cuando la producción de un país que pertenece a la unión es reemplazada por importaciones a bajo costo procedentes de otro país miembro, logrando de esta forma un incremento en el bienestar del país importador.

Desviación de Comercio. Este efecto ocurre cuando las importaciones que se realizaban se adquirían a un menor costo (importaciones provenientes por afuera de la unión aduanera) siendo reemplazadas por mercancías de un costo mayor procedentes de otro país miembro de la unión.

El libre comercio entre los países ha sido una buena herramienta para mejorar el desarrollo comercial, social y político; el intercambio se consigue bajo las siguientes características:

- Las barreras al comercio entre los países participantes son eliminadas para favorecer el intercambio.
- Cada país es libre de imponer sus propias tarifas arancelarias con países fuera de la unión.
- El comercio entre miembros de terceros países se rige también por las reglas de origen para que de esta manera se proteja a los países que integran el acuerdo.

Por medio del intercambio se ofrece una cantidad de beneficios económicos a corto y largo plazos: el aumento en las ventas al exterior cuyas divisas son captadas y dirigidas entre otras cosas a la industria, aumenta la calidad de los productos. Sin embargo, no se deben olvidarse los problemas que genera el libre

comercio como el cierre de industrias no competitivas, el desempleo que genera, así como el aumento en los desequilibrios de la balanza comercial, esto es en especial dentro de los países cuyas economías son diferentes en cuanto a tamaño y crecimiento.

El comercio presenta ganancias al lograr un nivel de especialización dentro de los diferentes bienes, de la misma manera permite observar este fenómeno como un método indirecto de producción.

Cabe señalar la importancia de la IED en este punto. Se entiende por IED los flujos internacionales de capital en las que una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país, en donde el capital y la administración se mezclan, siendo los inversionistas quienes mantienen el control. No sólo implica una transferencia de recursos sino también adquisición de control, el principal objetivo de la IED es dar origen a la creación de empresas multinacionales y de esta forma ampliar el control buscando cada día rendimientos más elevados. La IED es una inversión real que se hace en empresas, bienes de capital, tierras e inventarios en las cuales el capital y la administración están mezcladas pero el inversionista mantiene el control del capital invertido. Este tipo de inversión por lo general la llevan a cabo las empresas multinacionales.

CAP. 2

ANTECEDENTES DE LA INTEGRACION EUROPEA Y LOS VINCULOS CON MEXICO

2.1 LA UNIÓN EUROPEA: EVOLUCIÓN DE LOS TRATADOS PARA SU FORMACIÓN.

La integración Europea comenzó tras la segunda guerra mundial, los miembros fundadores de la comunidad pusieron en común, en primer lugar su industria pesada, posteriormente crearon un mercado único, en la que pudieran circular los bienes, los servicios y los capitales en la misma libertad que dentro de un solo país. Ello fue un proceso gradual a lo largo de unos cuantos años, con dimensiones políticas y sociales tanto económicas como comerciales. Con la creación del mercado único, el cual se conformó formalmente en enero de 1993 los doce (Irlanda, Grecia, Luxemburgo, Francia, Dinamarca, Italia, Bélgica, Holanda, España, Portugal, Alemania e Inglaterra) se preparaban ya para el futuro. El tratado de la Unión Europea de Maastricht entró en vigor el 1 de Noviembre de 1993. Este tratado refuerza la Comunidad, particularmente mediante el impulso de la Unión Económica y Monetaria (UEM), con una moneda única, así como dotando de mayores poderes al Parlamento Europeo. El Tratado de Maastricht crea así mismo una política exterior de seguridad común y una cooperación en los asuntos judiciales y del interior. El nombre "Unión Europea" describe el marco ampliado del tratado de Maastricht al que pertenecen todas estas actividades antiguas y nuevas.¹

COOPERACIÓN DE
DOCUMENTALES - BIBLIOTECA

La intención de formar un bloque económico del tipo nacionalista en Europa data desde 1950, el objetivo es crear un mercado nacional que ayude a Europa en su reconstrucción y mayor participación en el mundo, con el fin de lograr su autonomía y así debilitar el poder hegemónico de los Estados Unidos y hacer que la participación económica de éste en Europa sea cada vez menor.

¹ "Europa: Preguntas y Respuestas". Europa en movimiento, pp 9 Charles Pownall. Londres 1996 publicado por la Delegación de la Comisión Europea. Luxemburgo, 1997

El principio de la formación de este bloque Europeo data del 9 de Mayo de 1950, cuando Robert Schuman, ex – ministro de Relaciones Exteriores de Francia, presentó un borrador de un plan orientado a unificar industrias vitales del carbón y del acero de Francia y Alemania dentro de un organismo abierto a todas las democracias Europeas; este plan reconciliador pretendía la creación de una Federación Europea.

EL TRATADO DE ITALIA

Los principales integrantes de la primera de la tres Comunidades Europeas eran Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y la República Federal Alemana. El 18 de Abril de 1951, los países firmaron el tratado de París para tomar la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), primer peldaño de la integración, al cabo de sus primeros cinco años de existencia el comercio de sus productos aumentó en 129%

EL TRATADO DE ROMA

Debido al éxito obtenido por el Tratado de Italia, los seis se propusieron ampliar su visión hacia el resto de Europa, aplicando un enfoque similar. El Tratado de Roma se firmó en 1957, entre los tratados que aquí se formaron, se instituyó la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (Euratom), la cual tiene como objetivo la utilización en Europa de la energía nuclear con fines pacíficos.

Los objetivos de la CEE eran:

- La expansión económica y la elevación del nivel de vida.

- La unión política de los pueblos europeos sobre la base del desarrollo armónico de las actividades económicas en el conjunto de la comunidad.

Para alcanzar esta meta, el tratado se orientó a:

- Establecer una Unión Aduanera.
- Desmantelar las barreras comerciales entre los estados miembros.
- Asegurar la libre circulación de personas, mercancías, capitales y servicios.

Los suscriptores fundadores de los tratados de Roma, fueron dando la bienvenida a nuevos miembros a la par de la consolidación de los objetivos de la CEE. Así, en 1973 tenía lugar la primera ampliación en la que ingresarían Reino Unido, Irlanda y Dinamarca. En 1980, Grecia se sumaría a la CEE; en 1985 España y Portugal. En 1990 la ex Alemania oriental se convirtió en miembro del Mercomún de manera automática tras la unificación de Alemania occidental. Y a partir del 1 de Enero de 1995, Suecia, Austria, y Finlandia se adhirieron a la UE, con lo que se logró conformar la Europa de los quince.⁵

EL ACTA ÚNICA

A comienzos de la década de los 80`s el ritmo de la integración había disminuido. En 1985 la Comisión Europea (Organo Ejecutivo de la CE) lanzó la idea de establecer un mercado único, sin fronteras interiores. Un objetivo más ambicioso que el del tratado de Roma, el cual concebía a la CEE como una zona de Libre Comercio (ver sección 1.5).

Los fines y los medios de la acción se precisaron en el llamado “Libro Blanco” y en el “Acta Unica”. El libro expuso el programa necesario para llegar al Mercado Unico, eliminando los obstáculos físicos, técnicos y fiscales existentes que

2 “México ante los procesos de la regionalización económica en Europa Occidental” pp 57 Rosas Ma. Cristina México, UNAM 1996

justificaban los controles fronterizos. El acta única entró en vigor el 1 de Julio de 1987.

EL TRATADO DE MAASTRICHT

El estancamiento económico de la CEE de tres años durante la década de los 80's pudo ser superado gracias a la sinergia creada por el Mercado Unico. En la ciudad Holandesa de Maastricht se planteó la necesidad de una búsqueda por la unidad política de los miembros de la CEE vía la integración económica y monetaria derivada del dinamismo que registraron las economías comunitarias en esa década y ante la creciente competencia de EUA, Japón y otros países Asiáticos.

Estos acontecimientos generaron grandes debates en Febrero de 1992, de ahí surgió el acuerdo de Maastricht, cuyos objetivos principales son los siguientes:

- 1) Lograr la convergencia de las políticas monetarias y crediticias; se pretendía crear un Banco Central Comunitario y una moneda única (el euro). Se busca la estabilidad de precios, el mantenimiento de la disciplina fiscal y el equilibrio en las cuentas con el exterior.
- 2) Buscar la unidad política; se desea aplicar progresivamente una política común exterior y una defensa de la Unión Europea Occidental (UEO), integrada por nueve naciones comunitarias (excluye a Dinamarca, Grecia e Irlanda) la cual sería base de la estructura defensiva de la CEE, igualmente se prevé incrementar los poderes del Parlamento Europeo y se observaría una progresiva armonización de las legislaciones sociales.⁶

3 "Globalización y cambio estructural " El marco será el ancla monetaria de la CEE. Oparin Mielniska León. Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas. México 1998

El tratado de Maastricht entró en vigor en 1993 una vez ratificado por los doce miembros de la CEE.

2.2 EL MERCADO UNICO

Para reforzar la integración que nacía en Europa a inicios de 1980, se pensó en poner en marcha bajo la dirección de la Comisión Europea un mercado único, sin fronteras interiores, logrando de esta forma no sólo una zona de libre comercio sino también libre circulación de personas, mercancías, servicios, capitales etc. Una Europa sin fronteras y la construcción de un mercado interno e indivisible, mostrando sin duda un proyecto con grandes aspiraciones junto con lo que sería su unión monetaria que tiempo después lograría hacerse realidad. La idea de un gran mercado único comunitario no era nueva, en su preámbulo se expresa la decidida intención de los Estados miembros de: "asegurar mediante una acción común, el progreso económico y social y de sus respectivos países, eliminando las barreras que dividen a Europa" ⁴

Un mercado donde no existieran barreras comerciales, pero donde se lograra unificar intereses en beneficio para todos sus participantes, el establecimiento de una unión aduanera, la eliminación de aranceles entre los miembros participantes y el establecimiento de un arancel exterior común eran los principales objetivos para conseguir la unificación comercial. ⁵

El acta única por otro lado se encargaba de reforzar la colaboración entre el reglamento europeo y el consejo de ministros, fusionar comunidades existentes en una sola, transformar la comisión en un verdadero poder ejecutivo. ⁶

⁴ Organo ejecutivo de la Unión Europea

⁵ Europa en un mundo cambiante. Europa en Movimiento. La Comunidad Económica en el Nuevo Orden Mundial.

⁶ Las grandes etapas de la UE, p. 10

La CCE dispuso, desde la redacción de los contratos en Roma, la abolición de los obstáculos para el movimiento de los factores de la producción, particularmente el de los trabajadores, los servicios y los capitales, ello debido a que la instauración del mercado común tendría que desconocer fronteras para todos los factores que hacen posible la producción como ocurre por lo general, en el interior de los mercados nacionales.⁷

Sin embargo, no todo es armonía, por el contrario esta integración conduce al nacimiento de obstáculos y al desempeño comunitario propio de un mercado común pues se observan grandes desigualdades entre los países participantes. Con la integración económica se creara una área económica de 372 millones de personas y un producto interno bruto de 6 mil millones de ECUs, que representa una cuarta parte del producto global. Sin embargo, es necesario señalar que las diferencias existentes al iniciarse el proceso de unificación eran evidentes, tanto en niveles de población como de bienestar, incluso hoy por los niveles de desigualdad continúan siendo evidentes. El tamaño de las cinco economías más pequeñas en conjunto (Luxemburgo, Irlanda, Portugal, Grecia, y Finlandia) es tan solo el 6% de las economías más grandes (Alemania, Francia, Italia, Reino Unido y España). De igual forma, los niveles del PIB por habitante entre el país con mayor nivel de vida (Luxemburgo) y de menor nivel de ingreso (Grecia) es de casi tres veces. Finalmente, si se compara el tamaño de la población entre el país que menos tiene de la unión es de 200 veces (Luxemburgo y Alemania) (cuadro 1).

⁷ Fue en ese momento cuando se da la expansión al sur incorporándose Grecia, España y Portugal.

Cuadro 1

INDICADORES BASICOS DE LA UNION EUROPEA DE LOS QUINCE

	Tamaño de la población*	PIB 1996	PIB por habitante 1986	PIB por habitante 1996	Indice de PIB por habitante 1986	Indice del PIB por habitante 1996
Unión Europea	372656	6765	11259	18154	100.0	100.0
Luxemburgo	413	14	14513	30639	128.9	168.8
Irlanda	3616	55	6854	18106	60.9	99.7
Portugal	9921	82	6211	12252	55.2	67.5
Grecia	10465	97	6669	11773	59.2	64.9
Finlandia	5117	98	11243	16897	99.9	93.1
Dinamarca	5251	138	12636	20899	112.2	115.1
Austria	8055	174	11639	19501	103.4	107.4
Suecia	8838	197	12575	17631	117.7	97.1
Bélgica	10143	208	11472	20424	101.9	112.5
Países bajos	15494	309	11473	18990	101.9	104.6
España	39242	463	7810	13971	69.4	77.0
Reino Unido	58694	903	11117	17958	98.7	98.9
Italia	57333	957	11313	19075	100.5	105.1
Francia	58256	1218	12383	19307	110.0	106.4
Alemania	81818	1854	13089	19656	116.3	108.3
Desviación estándar			2574.5	4382.9	22.9	24.1
EUA	264162	7068	15977	26755	141.9	147.4
Japón	125864	2720	11397	21607	101.0	119.0

* En miles de personas** millones de ECUs

Fuente: Eurostat Annuaire 97 Vue Statistique sur l'Europe 1986-1996

El proceso de cambio ha sido sumamente intenso, como puede observarse al analizar el nivel de producto por habitante entre 1986 y 1996, que aumentó 61%. Dicho incremento fue desigual y la desviación estándar se elevó, es decir, hubo un crecimiento, pero con un aumento mayor entre los más grandes, lo que ocasionó un aumento en la disparidad.

Otras desigualdades:

- Prácticas de negocios: La existencia de numerosas empresas paraestatales limitan la modernización y eficiencia.
- Nacionalismo: Prevalecen intereses de sus respectivas naciones en detrimento de las demás.

- **Papel de los Gobiernos y Política Industrial:** En la UE prevalece la cooperación entre países con motivo de proyectos comerciales de gran importancia, dentro de las políticas industriales de los socios comunitarios, la protección directa a ciertas industrias esenciales.
- **Gasto de Inversión:** El Acta Unica ha tratado de fijar criterios para estimular la inversión y solucionar el problema de formación de capitales, a la cabeza se encuentran EU y Japón, sin embargo a partir de 1984 ha crecido el presupuesto en favor de las inversiones en la UE salvo Grecia.
- **Ahorro y Tipo de Interés:** Los países de la UE ahorran menos que Japón es decir la población ahorra menos del 10% de su PNB, el tipo de interés es siete veces mayor que la otorgada en Japón que sólo es de 0.75%
- **Educación:** Los países Europeos son más teóricos que en EU y Japón, existe también un rezago en la educación técnica, faltando asimismo, estructurar vínculos entre las empresas y universidades europeas.

Algunas de las alternativas para corregir y disminuir la desigualdad en Europa se mencionan en las siguientes líneas:

Al no existir un funcionamiento homogéneo, se ha observado que los procesos se inician con niveles sumamente heterogéneos, que la unión tiende a ser lenta y conforme avanza la integración se muestra una diversidad de nuevos problemas, donde algunas naciones no están preparadas para afrontar la creación de un mercado único. Todo esto lleva a pensar y discutir el proceso que llegará a reforzar el esquema, donde la integración sé de conjunta y no ignore aquellas naciones que presenten problemas.⁸

La Unión Europea plantea establecer un sistema de enseñanza que permita generar un mayor nivel de competitividad y por lo tanto conseguir un nivel de bienestar más alto. Observar que realmente se dé esta integración para fortalecer

⁸ Las grandes etapas de la UE, p. 15

por medio de una integración cooperativa aquellas naciones más dañadas, esta demandará un sistema de transferencias comunitarias que permitan mantener un nivel de gasto óptimo requerido para lograr un mayor nivel de desarrollo, sin que esto afecte su déficit, que permita controlar la inflación y los niveles de deuda pública.

Se dará una creación de un mercado de capitales para el desarrollo (Banco Europeo de Inversiones). Dada la necesidad de crear un mecanismo de financiamiento de largo plazo, para contribuir a la creación de un mercado de capitales que pudiera apoyar las grandes inversiones que requeriría la integración, este banco ha superado las colocaciones del Banco Mundial y el del Banco de Desarrollo de Japón, en donde el financiamiento del banco tiene los siguientes objetivos:

- * Elevar el desarrollo económico de las regiones menos favorecidas.
- * Aumentar la Infraestructura de transportes y telecomunicaciones.
- * Proteger al medio ambiente y la calidad de vida, promoviendo el desarrollo urbano y asegurando el bienestar de la comunidad.
- * Alcanzar algunos de los objetivos de la política energética de la comunidad.
- * Elevar la competitividad internacional de la Industria.
- * Apoyar a la pequeña empresa y al medio ambiente.
- * Extender y modernizar la infraestructura de salud y de los sectores educativos, así como fomentar la renovación urbana, en apoyo del crecimiento y del empleo.

El financiamiento del banco ha tenido diversos efectos, en principio, obtiene recursos en el mercado con el fin de financiar actividades de largo plazo, como son la adquisición de activos fijos e infraestructura.

El 1 de Enero 1993 comenzó a operar el Mercado Unico Europeo, que no es otra cosa que la libre circulación, de los quince países que conforman la actual UE (Alemania, Francia, Italia, Reino Unido, España, Países Bajos, Bélgica, Suecia,

Austria, Dinamarca, Finlandia, Grecia, Portugal, Irlanda y Luxemburgo), formando de esta manera un sólo territorio.

En Marzo de 1995, se dio la libertad de circulación de personas, al inicio ante la autorización de siete países, Alemania, Bélgica, España, Francia, Luxemburgo, Países Bajos y Portugal, tiempo después se anexaría mas territorio. El objetivo de esto era lograr mayores beneficios de tránsito al viajar por la UE.

La buena marcha del mercado único depende de la aceptación de las leyes comunes, en las cuales la participación de los quince miembros es vital, asegurándose de que las normas y leyes se cumplan en cada uno de estos. Al desaparecer los obstáculos físicos, técnicos e impositivos en las fronteras, Europa se presenta ante el mundo como un gran espacio unificado.

¿Qué busca el mercado Europeo?

Entre otras cosas, busca eliminar los formularios de aduana, las formalidades fiscales, el control de las mercancías y las restricciones a las transferencias del capital, armonizar las legislaciones veterinarias y normas fitosanitarias. Unificar el IVA, homogeneizar los estudios superiores para de esta manera dar mayor acceso y movilidad laboral, busca crear cambios profundos en hábitos de vida y trabajo, además interconectar las redes nacionales para crear una red transeuropea de información así como de transporte (para que el tráfico sea más rápido y seguro y así acercar las regiones periféricas a las zonas centrales de la UE).

¿Qué brinda el Mercado Unico?

Beneficios económicos y personales al consumidor porque le ofrece una mayor cantidad de productos a menores precios, gracias a la instalación y producción de mercancías y servicios a un menor costo, incrementando su competitividad en los mercados mundiales generará un mayor crecimiento y puestos de trabajo.

2.3 UNION MONETARIA

Una de las derivaciones más importantes del Acta Unica Europea fue la reunión en Hannover que sostuvieron los representantes de los socios comunitarios el 27 y 28 octubre de 1988, con el fin de establecer las etapas concretas de la Unión Económica y Monetaria. El 12 de Abril de 1989 el Comité Delors (Presidente de la Comisión) presentaba el informe para la Unión Económica y Monetaria de la CE y del 14 - 16 de Junio de 1989, el consejo Europeo de Maastricht decidió que las etapas de la UEM quedarían determinadas en tres etapas:

- 1) La primera etapa inició en junio de 1990, cuando los países de la UE acordaron abrir los controles sobre los capitales. El objetivo principal era comprometer a cada Estado miembro a presentar un programa de convergencia económica cuyo objetivo era reducir la inflación y el déficit presupuestal para establecer el mecanismo del Sistema Monetario Europeo (SME).
- 2) La segunda etapa, inició el 1 de enero de 1994. Los Estados miembros deben aproximar progresivamente los resultados económicos. Se creó el Instituto Monetario Europeo (IME) en Frankfurt, cuya misión es fortalecer la coordinación de las políticas monetarias, promover el papel del ECU y preparar la instalación del Banco Central Europeo.

En diciembre de 1995, el Consejo Europeo de Madrid adoptó el escenario de introducción de la moneda única y anunció la fecha de conclusión del proceso de transición (1 de julio de 2002) y del nombre de la nueva moneda. Desde el inicio de la tercera fase el nombre de la moneda europea será Euro.

- 3) La tercera etapa, inició el 1 de Enero de 1999 con la fijación irrevocable de los tipos de cambio de las monedas de los países participantes entre sí y con respecto al Euro, y con la política monetaria única definida y ejecutada en el Euro, por el Sistema Europeo de Bancos Centrales.

COPIA DOCUMENTAL - BANCOS CENTRALES

La participación en la moneda única, durante esta última etapa, tiene cinco metas a seguir:

- a) Inflación anual inferior al 4%.
- b) Déficit presupuestal menor al 3% del PIB.
- c) Bajas tasas de interés a largo plazo que no superen el 7.8%.
- d) Deuda pública inferior al 60% del PIB, dos años (1997-1998) de estabilidad monetaria.

De acuerdo con la integración nominal, los países que alcancen estas metas podrían optar por introducir la moneda única en enero de 1999, Inglaterra y Dinamarca decidieron no ingresar al acuerdo monetario en la primera etapa, Suecia no realizó las modificaciones legislativas necesarias, Grecia no cumplió con los requisitos de integración nominal impuestos por la Unión y por lo que sólo once (Bélgica, Alemania, España, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países bajos, Austria, Portugal, y Finlandia) lograron la introducción del EURO como moneda única.

¿Qué es el ECU?

El ECU, se compone de las distintas divisas Europeas de los socios comunitarios en la proporción que se indica en el cuadro siguiente, a ellas habría que sumar las coronas suecas, los marcos finlandeses, y los schillings austriacos en su calidad de divisas de los nuevos socios comunitarios. (Cuadro 2)

Cuadro 2

COMPOSICION DEL ECU

	Un ECU se compone de las sig. cantidades en monedas nacionales	
MARCO ALEMAN	.0.6242	30.40
LIBRA ESTERLINA	0.08784	12.60
FRANCO FRANCES	1.332	19.30
LIRA ITALIANA	151.80	9.70
FLORIN HOLANDES	0.2198	9.60
FRANCO BELGA/LUXEMBURGOES	3.4131	8.10
CORONA DANESA	0.1976	2.50
DIVISA IRLANDESA	0.008552	1.10
DRACMA GRIEGO	1.44	0.70
PESETA ESPANOLA	6.885	5.20
ESCUDO PORTUGUES	1.393	0.80
TOTAL		100.0

NOTA: Las proporciones fueron calculadas con base a las tasas de cambio existentes hacia el 30 de Octubre de 1990. A finales de 1995, se acordó denominar a la moneda única EURO:

Fuente: S.F Goodman, pp. At p144

2.4 LA EVOLUCION DE LOS TRATADOS ENTRE MEXICO Y LA UNION EUROPEA.

“Queremos tener con México una relación individualizada y autónoma por el peso específico del país, por lo que implica México en el conjunto de las relaciones con Latinoamérica. Somos conscientes de la importancia y trascendencia que ha tenido la incorporación de México al TLC y la consecuente demanda mexicana para diversificar e individualizar sus relaciones internacionales ha sido escuchada por la Unión Europea, que está ofreciendo un marco de cooperación política, económica y comercial al ser concretado en los últimos meses.

Creemos que en este momento, y justamente por la situación particular de México, es muy bueno tanto para México como para nosotros el que consigamos anudar unas relaciones privilegiadas entre la UE y México”.⁹

⁹ Manuel Marín, Vicepresidente de la Comisión Europea y Comisionario para las Relaciones Norte-Sur de la UE. En ocasión de la inauguración del Diplomado en Estudios de la Integración Europea del Instituto de Estudios de la Integración Europea (IEIE), con sede en el Colegio de México.

México posee una ventaja competitiva en relación con los demás países de América Latina, dada su ubicación geográfica y las relaciones comerciales que ha logrado concretar con los países del Norte (Estados Unidos y Canadá). Por ello, la Unión Europea muestra un gran interés sobre nuestro territorio, ya que, dadas las negociaciones concretas del TLCAN, México es un punto de acceso hacia el mercado norteamericano utilizando los vínculos ya existentes.

Como ya se mencionó, uno de los objetivos de este trabajo es comprobar si realmente la integración comercial con la UE, será benéfica para México; nos parece prudente elaborar un reporte de lo que han sido la evolución de los tratados que se han celebrado entre estas dos economías. En palabras del vicepresidente de la Comisión Europea, se cree que al reanudar las relaciones económicas con México beneficiará a ambas economías; trataremos de analizar esta posición y confirmar o rechazar la idea de un “beneficio mutuo” en las relaciones comerciales, México será el trampolín para tener un acceso rápido y barato de los mercados norteamericanos, gozando de los “privilegios y oportunidades” que se han derivado del comercio entre México, Estados Unidos y Canadá.

En 1975, México se caracterizó por ser el cuarto país de América Latina por haber firmado un acuerdo con la Unión Europea. El 15 de Julio se celebró el primer acuerdo cuyos objetivos eran desarrollar el intercambio comercial sobre la base del establecimiento y promoción de una cooperación comercial y económica en todos los sectores de interés para ambas partes.

Para 1986, la política de apertura y diversificación adoptada en México por el Presidente Miguel de la Madrid (y seguida por el Presidente Carlos Salinas de Gortari), le valió a México la entrada a formar parte del GATT (lo que hoy es la Organización Mundial del Comercio).

Entre 1988 y 1989, las actividades para iniciar las relaciones, fueron básicamente en el aspecto político, giras presidenciales, acuerdos con las negociaciones, etc. Pero el 17 de Marzo de 1989, gracias a los esfuerzos de México para hacer frente a sus obligaciones en relación con la deuda externa, el Parlamento Europeo aprobó una “Resolución sobre las Relaciones Europeas y Comerciales entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos Mexicanos”, el cual ya estaba planeado desde un par de años atrás. Esta Resolución también preveía la necesidad y urgencia de la negociación de esta deuda.

Durante ese año también, surgieron nuevas modalidades de cooperación en los sectores industrial y financiero durante la visita del Señor Matutes, el cual ocupaba el cargo de Comisario para las relaciones Norte-Sur de la CE. Las nuevas modalidades a las que se refería son:

- El acceso a “Business Cooperation Network” (BC- NET) en donde México sirvió como el primer punto de anclaje del BC-NET fuera de la Unión Europea.
- El establecimiento de relaciones empresariales, a través de lo que ahora se conoce como la Eurocam (antes, “Consejo Empresarial México- Comunidad Europea)

En lo que respecta al comercio, durante 1988 los datos estadísticos en los flujos comerciales arrojan que las importaciones que hacía Europa de México se concentraban básicamente en el petróleo (66%), seguido por motores de explosión (5.4%), minerales de metales comunes (3.3%) y productos químicos (2.9%). Entre las exportaciones de la Comunidad a México se encuentran papeles y cartones (13%), maquinaria para metalurgia (12%) y maquinaria especial (9.6%).¹⁰

¹⁰ Las relaciones Unión Europea-México. EUROnotas. Junio de 1997 p. 3

Esto es sólo el esbozo del impacto comercial, que las iniciativas entre estas economías tuvieron para el incremento de esta actividad. Más adelante se presentarán de forma más amplia y analítica, los flujos comerciales que se han realizado y sus principales productos.

Cabe mencionar que entre 1988 y 1990, las dos únicas áreas de cooperación con México eran lo científico - técnica y la de energía.

La década de los '90, se caracteriza por una creciente importancia de las relaciones entre México y la Unión Europea, lo cual origina una nueva serie de iniciativas para el desarrollo de las relaciones. Dado el dinamismo originado por estas relaciones, 1992 marca un punto importante en esta historia. Para ese año, se programan encuentros entre los ex-Presidentes Carlos Salinas, de México, y Jacques Delors, de la Comisión Europea; además de las visitas oficiales recíprocas de ambos mandatarios. La visita a México del presidente de la Comisión de las Comunidades Europeas Jacques Delors es trascendental para el arranque de las relaciones formales entre México y la UE, durante su estancia en México los días 16 y 17 de marzo recibió las llaves de la ciudad e inauguró el Instituto de Estudios de la Integración Económica Europea (IEIE), en el Colegio de México, que simboliza el esfuerzo de ambos países por concretar un espacio económico común.

Un suceso muy importante, que está fresco en nuestra memoria, es la celebración de la feria "Europalia '93 México", en donde el Presidente Salinas, al acudir a Bruselas, copresidió con el Vicepresidente de la Comisión Europea la Gran Reunión Empresarial CE- México. México fue el primer país latinoamericano que participó en dicha feria la cual se caracterizó no tanto por su apertura a actividades no culturales, sino por el hecho de que en su marco se realizaron actividades en otras ciudades de Europa, además de su sede en Bruselas.

En lo que se refiere a la nueva posición de México en el sistema económico internacional después de su ingreso al GATT (hoy OMC), a la OCDE y las implicaciones de la entrada en vigor del TLCAN, la Unión Europea hacía énfasis en el superávit comunitario en la balanza comercial con México, en la disminución de las exportaciones mexicanas hacia Europa y el aumento de las exportaciones comunitarias a México. En este marco, Europa consideraba que el no fortalecimiento de los acuerdos entre México y ésta, podrían verse amenazadas, a mediano plazo, sus relaciones, dada la existencia del TLCAN, consideraba que el desequilibrio en los flujos comerciales representaba un potencial explotable que conllevaría al fortalecimiento entre ambas economías.

El Acuerdo Marco de Cooperación de 1991

Se firmó en abril entre México y la CEE, donde se observaron grandes oportunidades que ofrece la UE a México siendo los quince participantes el 25% del comercio mundial en total, contando con un mercado interno de 370 millones de personas.

Abriendo las puertas, no sólo en el ámbito comercial sino a las inversiones, al financiamiento para México, reforzó la cooperación económica y científica-técnica, como el desarrollo de áreas tales como la agroindustria, las telecomunicaciones, la protección del medio ambiente, el turismo y la pesca, basándose particularmente en el creciente y preponderante papel del sector privado, europeo y mexicano.¹¹ A través del acuerdo de Marco se buscó diversificar los vínculos económicos sobre bases duraderas que permitan elevar los niveles de vida respectivos, y al mismo tiempo abrir nuevas fuentes de abastecimiento y nuevos mercados.

Dentro de los apoyos comunitarios entre la UE y México, destacan los de “cooperación económica” que ayudan a promover actividades, principalmente al sector privado y al desarrollo de la pequeña y mediana industria; teniendo esto

¹¹ Las relaciones Unión Europea-México. EUROnotas Junio 1997 p 4

como objetivo, la UE ha establecido una serie de instrumentos que facilitan y ayudan a diversas áreas de cooperación entre las cuales sobresalen:

a) ECIP (European Community Investment Partners)

Las instituciones que pueden tener acceso a este tipo de apoyo financiero son: empresas individuales, organizaciones públicas, cámaras de comercio, asociaciones profesionales, a través de una institución previamente autorizada por la UE entre ellas, Nafin, Banamex, Serfin, Bancomer.

México es el país que más se beneficia del esquema del ECIP entre un total de 53 países elegibles en el mundo. Entre 1989 y 1995 fueron aprobados 97 proyectos, sumando un monto de financiamiento de alrededor de 14 millones de ECUs. Con esto México absorbe alrededor de 10% de los proyectos y de los montos financiados por el ECIP a nivel mundial.

b) Los Foros

Dentro de esta cooperación empresarial UE- México se tiene como objetivo la promoción de inversión conjunta y las alianzas estratégicas que permitan obtener beneficios mutuos.

En marzo 1993 se realizó en la Cd. de México el primer foro agroindustrial con la participación de 200 empresas mexicanas y 113 Europeas, donde se obtuvieron resultados notables, con el buen funcionamiento del primer foro, se consiguió realizar el segundo, con 209 empresas Mexicanas y 86 Europeas y junto con éstas, 13 de América Latina; el éxito empresarial fue notable. Después se siguieron realizando ferias donde participaban sectores especializados (autopartes, muebles, construcción, farmacéutico y plástico), Ferias de Pesca 93 y 94, estos eventos y otras actividades de promoción económica y comercial por

parte de México tuvo como objetivo presentar una imagen de cooperación mutua entre la UE y México y demostrar el desarrollo económico y social de este país.

c) Consejo Empresarial, México-UE

Da prioridad a la ampliación de flujos de inversión y transferencia tecnológica europea, dar promoción de contactos entre los sectores empresariales de ambas partes

d) Programa de Cooperación Estadística (Eurostat)

Facilita la información sobre el comercio exterior

e) BC NET (Business Cooperation Network)

Es un conjunto de asesores europeos de empresas que transmiten ofertas o demandas, así como la promoción de proyectos complementarios entre contrapartes de México y la UE, teniendo como objetivo el desarrollo de empresas.

f) Cooperación Científica-Tecnológica

Esto se refiere a tener acceso a estudios de investigación o post doctorado entre México y UE, de esta manera la cooperación se orienta a mejorar tanto la calidad de vida de la población como la del medio ambiente y crea vínculos científicos europeos y mexicanos permitiendo que estos últimos tengan acceso a un alto nivel de investigación.

g) EUROCAM

Promueve la inversión y el comercio en México, hacia Europa y de los Europeos hacia México.

h) AL- INVEST

Este organismo tiene como objetivo ofrecer a las empresas de la UE y de Latinoamérica la oportunidad de convertirse verdaderamente en socios, incrementando su competitividad mediante una apertura recíproca de mercados, este programa incluye encuentros empresariales logrando tener un acercamiento de empresas de ambas regiones.

Surgieron dos acuerdos muy importantes que sentarían las bases para reforzar las negociaciones con México y la UE.

El primero, celebrado el 2 de mayo de 1995 en París, fue firmado como una Declaración Conjunta y Solemne entre el Consejo de la UE y la Comisión Europea por una parte y los Estados Unidos Mexicanos por la otra.

Bajo el estricto cumplimiento de los objetivos y principios de la Carta de las Naciones Unidas, ambas partes se comprometieron a:

- apoyar la democracia, el Estado de Derecho y el respeto a los derechos humanos y a las libertades individuales;
- salvaguardar la paz y la seguridad internacional, en especial cooperando con otras naciones contra cualquier tipo de agresión y violencia, y contribuyendo a la prevención y solución pacífica de los conflictos en el mundo, fortaleciendo el papel de las Naciones Unidas.

Es importante hacer un paréntesis en este apartado, México no es un país bélico en potencia, por lo tanto consideramos que el comprometerse a actuar en contra de las naciones que no acaten los términos de estos acuerdos, es muy arriesgado por todas las implicaciones que esto trae consigo. Podríamos imaginar que Europa está preparando el terreno para hacerse de recursos y aliados al querer imponer su hegemonía a nivel mundial, sobre todo cuando México es un punto de fácil

acceso hacia los Estados Unidos. Sólo esperamos que este tema sea tratado con la delicadeza adecuada y que, en efecto, se base en la vía de la solución pacífica.

-Poner en práctica las políticas tendientes a crear una economía mundial sana, caracterizada por un crecimiento económico sostenido, con una inflación moderada, un nivel elevado de empleo, condiciones sociales equitativas y un sistema financiero internacional estable, promover los principios del mercado, rechazar el proteccionismo, implantar y consolidar el multilateralismo, en particular, gracias a la aplicación de los principios de la nueva Organización Mundial del Comercio, así como de la OCDE.¹²

El segundo fue aprobado el 23 de octubre del mismo año por la Comisión Europea, a iniciativa del Vicepresidente Marín. Esta comunicación al Consejo se llamó “Recomendación de decisión al Consejo autorizando a la Comisión a negociar un Acuerdo de Asociación Económica y Concertación Política con México”, la cual retoma las conclusiones de la Declaración del 2 de mayo de 1995.

Dentro del apartado del “Contenido del Acuerdo Propuesto”, en el capítulo económico, se prevé que la Comunidad y México establecerán progresivamente un marco favorable al desarrollo del intercambio de mercancías, servicios e inversiones, incluyendo una liberalización recíproca y progresiva, tomando en cuenta la sensibilidad de ciertos productos y conforme a las reglas pertinentes de la OMC. La conclusión de este acuerdo marcaría el inicio del proceso que establecería un marco favorable al desarrollo de los rubros mencionados.¹³

¹² Ibid., p. 12

¹³ Ibid., p. 14

Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la UE y México

La firma de este acuerdo tuvo lugar en Bruselas el 8 de diciembre de 1997, el Acuerdo Marco de abril de 1991 será sustituido en su momento por este nuevo acuerdo.

Dentro de este acuerdo se crean capítulos políticos de cooperación y comerciales, dadas las prioridades de este estudio, nos enfocaremos hacia la negociación comercial, en la cual se aprobó un acuerdo interno sobre comercio y cuestiones relacionadas con éste entre la UE y los Estados Unidos Mexicanos.

A través de este acuerdo se creará la negociación para la liberalización comercial así como una declaración conjunta, la cual estipula la forma en la que se llevará a cabo dicha negociación.

Esta declaración estipula la forma en la que se negociará la liberalización de los sectores de servicios, los relacionados al movimiento del capital y pagos y propiedad intelectual; se realizará simultáneamente para garantizar la globalidad del proceso, negociación que se espera concluirá a finales de este año.

CAP. 3

EVOLUCION DEL COMERCIO ENTRE MEXICO Y LA UNION EUROPEA

3.1 SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL, COMERCIO TOTAL DE MEXICO

Durante la década de los 70's el comercio entre México y los países que hoy constituyen la Unión Europea, presenta índices relativamente bajos, con saldos negativos para la balanza de comercial mexicana.

Podemos apreciar que desde 1975, el comercio arrojó un déficit para México del 76% del total intercambiado (cuadro 1).¹ A pesar de la bonanza económica que trajo consigo el boom petrolero para México, esta situación no se revirtió debido principalmente al incremento acelerado en las importaciones generadas por las crecientes necesidades de infraestructura que necesitaba el proceso de industrialización del país.

225200

El programa de ajuste instrumentado por las autoridades mexicanas en 1982, después de la declaración de la moratoria, por parte del gobierno mexicano, frente al pago de la deuda externa, impactó fuertemente al comercio exterior del país. Las importaciones totales del país cayeron de 23 mil millones de dólares en 1981 a 14.5 mmd. En este contexto, el comercio con la CEE disminuyó a tal grado que los países de la Comunidad perdieron el 50% de su mercado en México.²

COORDINACION DE SERVICIOS
DOCUMENTALES - ECUADOR

¹ Delegación Económica Europea. Las Relaciones UE – México, 1995

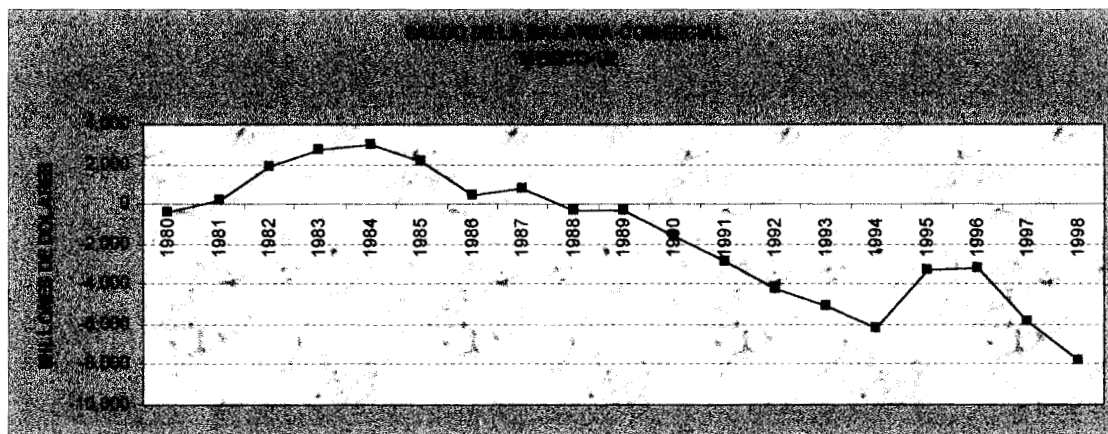
² Datos tomados de SECOFI-BANXICO

Evolución del Comercio entre México y la Unión Europea

Cuadro 1

	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL
1980	2,386	2,822	-436
1981	3,608	3,438	170
1982	4,483	2,572	1,911
1983	4,008	1,306	2,702
1984	4,538	1,525	3,013
1985	4,077	1,913	2,164
1986	2,302	1,894	408
1987	3,038	2,220	818
1988	2,717	3,086	-369
1989	2,702	2,994	-292
1990	3,624	5,231	-1,607
1991	3,339	6,196	-2,857
1992	3,399	7,650	-4,251
1993	2,659	7,702	-5,043
1994	2,746	8,951	-6,205
1995	3,389	6,728	-3,339
1996	4,544	7,733	-3,189
1997	4,020	9,900	-5,880
1998	3,898	11,682	-7,784

Fuente: Grupo de trabajo: SHCP – Banco de México - INEGI



Como puede apreciarse en el cuadro 1, el saldo de la balanza comercial es favorable a México entre 1981 y 1984 y se vuelve desfavorable a partir de 1985 incrementándose con el transcurso de los años. Parece haber cierta recuperación precisamente cuando entra en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN); esto se debe en parte a la exportación hacia la Unión de los hidrocarburos, principalmente del petróleo el cual ha sido la piedra angular de las ventas mexicanas.

Efectivamente, el comercio total entre la Unión Europea y México creció significativamente durante el período de 1996 – 1998 logrando superar los niveles de comercio registrados previos a la crisis de la economía mexicana en 1995. A pesar de la inestabilidad observada en los mercados financieros internacionales, el comercio exterior de México se incrementó 10.3% en 1998.

Actualmente la Unión europea es el segundo socio comercial de México después de los Estados Unidos. Sin embargo, el volumen de comercio con la UE representa tan sólo el 6% del comercio exterior mexicano comparado con Estados Unidos, país con el cual México sostiene el 80% de su comercio exterior.

El comercio entre México y la UE ha venido creciendo a una tasa del 8.13% entre 1990 y 1998, precisamente para el último año, es decir 1998, el comercio total entre ambas partes ascendió a 15,580,645 miles de dólares, de los cuales 11,682,680 fueron importaciones mexicanas provenientes de los 15 países miembros de la UE, principalmente Alemania, Francia y España; y 3,897,965 exportaciones de México a la UE, en este caso, el principal socio comercial de México es España, seguido por Alemania y Francia (cuadro 2).

En este período México destinó el 3.3% de sus exportaciones a la Unión Europea y recibió el 9.3% de sus importaciones totales de dicha región. El comercio exterior entre la Unión Europea y México creció 12.4% en 1998, mientras que el comercio exterior total de México se incrementó 10.3% en el mismo año.

Cuadro 2

Comercio Total entre México y la Unión Europea (Miles de dólares)			
	Exportación FOB	Importación FOB	TOTAL
1990	3,547,920	5,198,780	8,746,700
1991	3,338,924	6,169,042	9,507,966
1992	3,397,622	7,650,713	11,048,335
1993	2,658,002	7,701,312	10,359,314
1994	2,748,120	8,952,312	11,700,432
1995	3,382,308	6,724,175	10,106,483
1996	3,553,281	7,732,057	11,285,338
1997	4,020,333	9,900,818	13,921,151
1998	3,897,965	11,682,680	15,580,645

FUENTE: Grupo de Trabajo: SHCP- Banco de México - INEGI

En los últimos años, México ha mantenido desequilibrios en la balanza comercial con la Unión Europea. En 1998, México incrementó su déficit el cual alcanzó los 7,805 millones de dólares comparado con los 5,880 millones de dólares de déficit comercial en 1997; en cambio con los Estados Unidos, se ha mantenido un superávit constante desde la entrada en vigor del TLCAN, aunque también hay una ligera variación entre 1977 (12,183 millones de dólares) y 1998 (9,777 millones de dólares). Estas cifras muestran que el déficit entre México y la Unión Europea se incrementó 32% en 1998. Asimismo, el desequilibrio de la balanza comercial de México con la Unión Europea es el mayor comparado con el existente en otras regiones del mundo y mayor que el déficit total de México para 1998.

La balanza comercial de México con EU muestra signos de recuperación a partir de 1995 incrementándose considerablemente el saldo en este período. El saldo con Canadá no refleja los efectos que el TLCAN ha tenido en el comercio con México, para 1998 observamos un déficit de 771.4 millones de dólares, aquí podemos observar también que el saldo con EU disminuye. Por otra parte, con Japón observamos durante todo el período un déficit comercial constante debido a

Evolución del Comercio entre México y la Unión Europea

las características del mercado mexicano con aquel país, es decir las importaciones provenientes de Japón son en su mayoría aparatos eléctricos con un alto índice de consumo tanto a nivel industrial y empresarial como doméstico (cuadro 3).

La participación de la UE en el comercio total de México ha venido cayendo significativamente en los últimos años, pasando del 11% en 1990 al 6.4% en 1998. Asimismo, el comercio exterior de México creció a una tasa promedio anual del 14.2% entre 1993 y 1998, mientras que el comercio total de México con la UE se incrementó solamente a una tasa promedio anual de 6.6% en el mismo periodo.

El comercio total de México con EU considerando el período de 1993 a 1998 se incrementó en el primer año 75% para finalizar con un incremento de 81% para 1998 manteniéndose una participación constante del comercio estadounidense con México del 78.5%. El comercio con Canadá abarca tan sólo el 2.04% del total de México sin grandes variaciones. De igual forma el comercio con Japón se ha incrementado a una tasa anual promedio de 3.17%, lo cual representa la mitad de la participación del comercio con la UE.

Cuadro 3

Comercio Total de México (Millones de dólares)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Estados Unidos	88,145.6	106,435.6	120,101.2	148,110.1	176,187.0	195,966.5
Canadá	2,744.0	3,049.4	3,361.5	3,915.6	4,124.2	3,812.8
Sudamérica	3,767.4	4,186.0	4,063.0	5,189.6	6,009.7	5,553.1
Centroamérica	829.2	858.8	785.6	1,348.5	1,367.9	1,541.9
Unión Europea	10,359.3	11,700.4	10,106.5	11,285.3	13,921.2	15,580.6
Japón	4,615.1	5,777.0	4,931.4	5,525.5	5,489.9	5,409.0
NIC's	2,479.0	3,120.2	2,745.5	3,488.6	4,364.0	4,976.4
China	431.3	541.9	557.5	798.0	1,293.3	1,722.5
Resto del Mundo	3,603.4	4,340.5	5,372.3	4,963.0	6,994.6	6,786.6
TOTAL	116,974.3	140,009.8	152,014.5	184,624.2	219,751.8	241,349.4

FUENTE: Grupo de Trabajo: SHCP - Banco de México - INEGI

3.2 EXPORTACIONES E IMPORTACIONES POR PAISES A PARTIR DE 1990

Analizando las relaciones comerciales de México con los países miembros de la UE, se pueden observar los siguientes comportamientos.

Durante 1991, las exportaciones de México a la UE ascendieron a 3,338 millones de dólares, lo que representa un decremento del 6% respecto al año anterior. En orden de importancia, los principales socios de México, en el ámbito de sus exportaciones son los siguientes: España como principal destino con un (41%), Francia (16%), Alemania, (12.8%), Luxemburgo (9%), Reino Unido (6.1%), Países Bajos (5.2%) e Italia (4.9%) estos porcentajes obtenidos para el año citado.

Algunos de los aspectos que muestran la disminución en la participación del mercado en años posteriores son los siguientes: en los últimos años se han registrado importantes cambios en las relaciones comerciales entre la UE y México. Desde 1993 de acuerdo con datos del Fondo Monetario Internacional, la UE ha conseguido globalmente disminuir la balanza comercial con México, sin embargo el descenso en el consumo interno de la UE se trató de contrarrestar mediante una expansión de las exportaciones y de las inversiones hacia México, ya que este país mostraba una expansión económica junto con un ambiente de mayor competitividad, y esto dejaba ver a México como un país atractivo para el mercado europeo.

Sin embargo, mientras México aumentaba su importancia como mercado para las exportaciones europeas, las ventas hacia la UE crecieron en menor medida, esto último como resultado del aumento del comercio intrarregional, de la distancia geográfica que elevan los costes de transacción y las barreras proteccionistas que aún persisten para algunos productos en el mercado europeo

La importancia que tiene el comercio que realiza la UE con México es bastante reducida con relación al valor total de las exportaciones al resto del mundo, en

Evolución del Comercio entre México y la Unión Europea

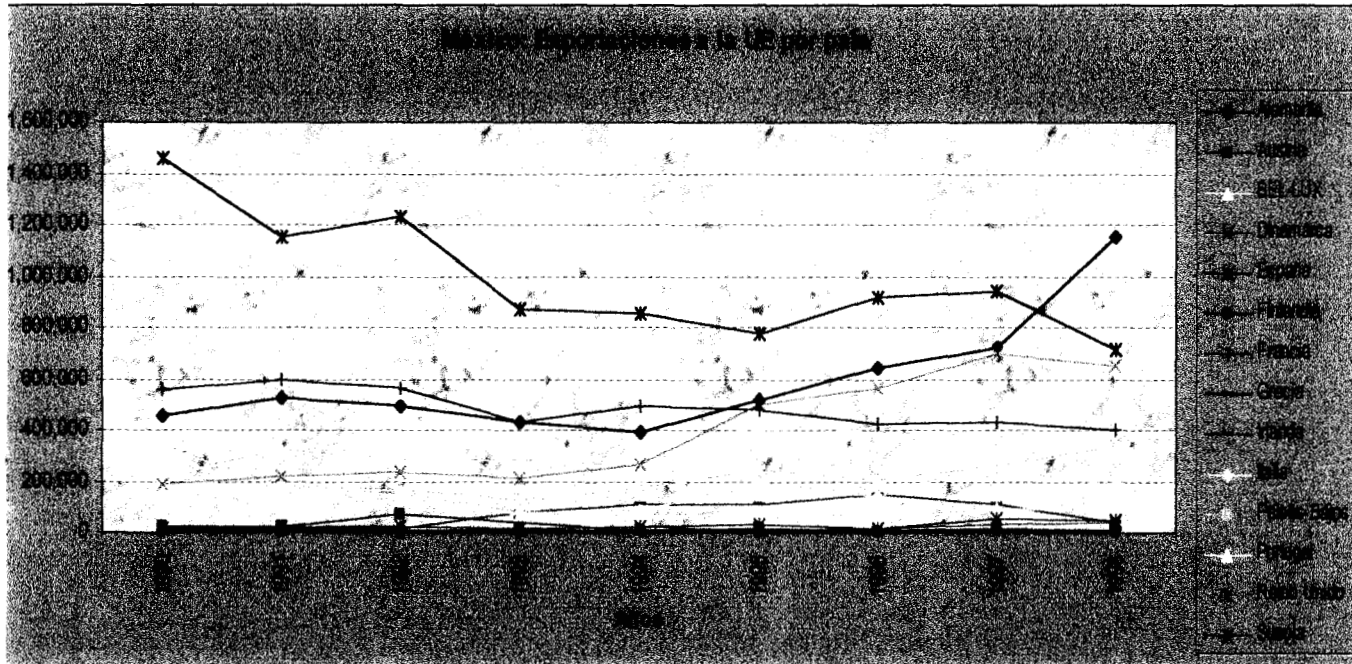
términos relativos las exportaciones europeas a México disminuyeron durante la década de los 80's, y sólo a partir de 1990 comenzaron a crecer y recuperar los valores perdidos, pero en pequeños incrementos. Para 1994 se tenía una exportación de 2,748 millones de dólares y por otro lado una importación de 8,952 millones de dólares, esto nos deja ver que tal crecimiento presentaba pero en menor medida. Para el mismo período, los valores acumulados dentro de las importaciones realizadas por México, desde los distintos países miembros de la UE, ubicaron a Alemania en la primera posición con (37.6%) seguida de Francia (15.6%) Italia (10%) España (9.3%) y Reino Unido (8%). Siendo estos los principales países en el ámbito de importaciones. Alemania siempre ha tenido un lugar preponderante de las ventas europeas hacia México, así mismo Francia se ha mantenido sin grandes oscilaciones. Por otro lado Italia se ha comportado con bastante homogeneidad a lo largo de los siguientes períodos (cuadro 5).

Cuadro 5

Balanza Comercial por Zonas Geográficas y Principales Países Exportación FOB Unión Europea (Miles de dólares)									
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Alemania	452,517	529,388	490,825	427,486	392,654	515,465	640,865	718,781	1,151,579
Austria	21,201	24,551	70,350	39,870	6,775	12,763	9,933	15,796	10,534
BELUX	219,509	321,368	283,080	281,522	261,553	419,628	393,476	372,709	230,417
Dinamarca	12,666	17,263	22,783	17,900	21,492	7,609	18,624	30,551	35,536
España	1,457,137	1,149,583	1,234,504	873,742	851,376	778,743	919,507	999,025	713,534
Finlandia	745	1,028	2,394	1,452	4,476	1,877	1,494	5,079	1,674
Francia	554,516	599,785	555,526	428,854	490,465	475,899	425,750	429,968	401,428
Grecia	4,685	3,649	9,685	5,604	5,026	8,355	8,851	10,715	9,366
Irlanda	5,524	7,902	14,694	81,097	110,399	108,754	152,254	112,991	37,104
Italia	211,248	172,303	146,105	76,337	83,480	197,292	139,898	273,404	181,363
Países Bajos	335,653	183,124	163,128	122,611	172,437	241,557	204,769	261,709	339,691
Portugal	75,955	88,255	134,935	70,452	59,998	79,420	55,830	97,279	87,220
Reino Unido	185,777	219,169	232,805	214,540	264,272	504,494	552,472	669,488	653,954
Suecia	12,776	21,525	25,805	16,535	23,717	30,432	19,558	52,828	45,525

FUENTE: Grupo de Trabajo SHCP - Banco de México - INEGI

Evolución del Comercio entre México y la Unión Europea



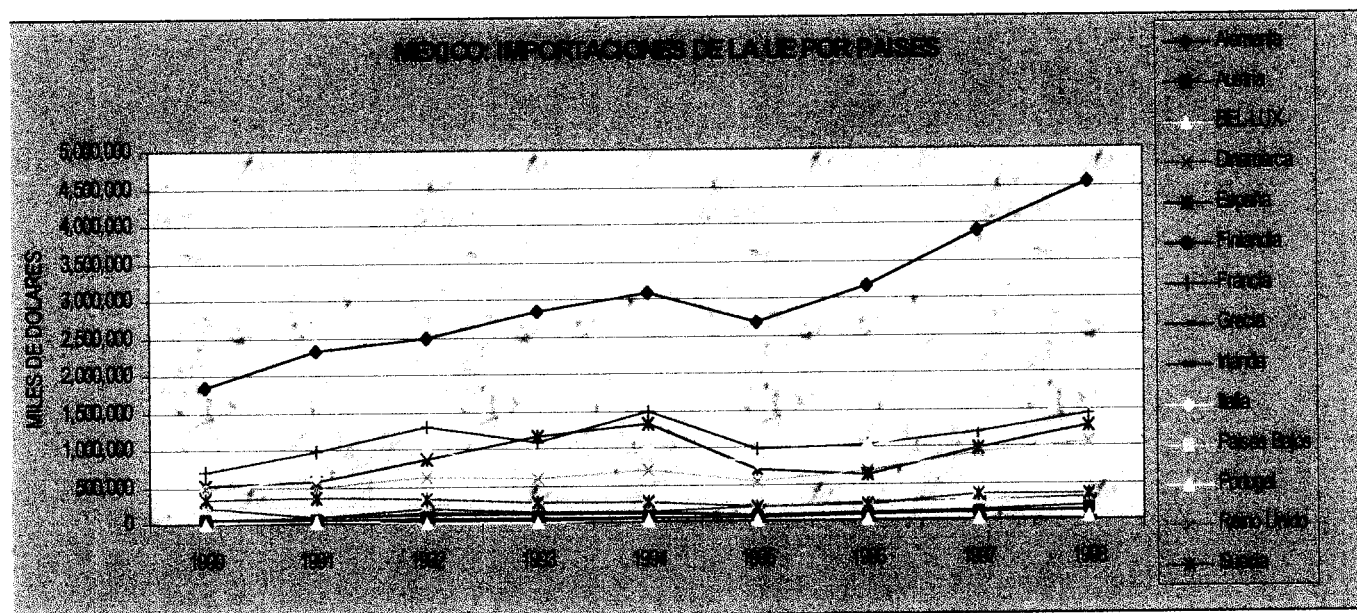
Ya para 1998, las importaciones de México provenientes de la UE ascendieron a 11,682 millones de dólares, lo anterior representó un incremento de las importaciones europeas a México del 18% comparado con el mismo período del año anterior. Las importaciones de México crecieron a una tasa promedio anual en el período 1993-1998 del 12.5% mientras que las importaciones provenientes de la UE lo hicieron en 8.8%, en este sentido se observa que las importaciones de las regiones del sudeste Asiático y China han crecido a tasas más dinámicas que las de la UE en referencia a las del TLCAN, las importaciones provenientes de la UE crecieron a una tasa promedio anual en el período 1993-1998 del 13.2% y Canadá 15.1% (cuadro 6).

Evolución del Comercio entre México y la Unión Europea

Cuadro 6

Balanza Comercial por Zonas Geoeconómicas y Principales Países									
Importación FOB									
Unión Europea									
(Miles de dólares)									
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Alemania	1,840,166	2,328,117	2,477,447	2,831,757	3,088,152	2,887,140	3,173,680	3,902,274	4,543,373
Austria	45,932	71,133	113,335	103,231	117,308	87,512	113,132	139,420	191,816
BELGIUM	248,646	328,043	303,318	288,137	329,188	209,894	238,750	327,271	355,420
Dinamarca	57,084	79,925	134,276	130,000	130,840	70,890	70,670	85,431	119,603
España	530,497	574,616	875,323	1,151,533	1,333,460	694,025	629,461	977,673	1,255,994
Finlandia	63,838	56,931	50,280	49,468	66,007	63,459	84,652	100,657	121,988
Francia	711,663	987,015	1,304,591	1,077,052	1,469,070	979,164	1,019,047	1,182,388	1,429,921
Grecia	2,655	10,689	21,765	22,742	23,681	10,347	9,655	17,208	6,482
Hlanda	213,194	70,311	179,273	148,701	128,968	181,088	239,125	285,911	308,473
Italia	457,031	622,749	689,680	818,302	1,008,368	771,468	989,116	1,325,694	1,581,031
Países Bajos	225,501	215,254	239,581	240,578	238,570	217,881	225,127	261,914	328,358
Portugal	4,908	15,825	12,808	10,342	18,146	18,760	21,545	34,135	43,768
Reino Unido	491,360	489,328	619,442	559,514	702,428	531,757	679,358	915,260	1,058,172
Suecia	316,233	336,078	332,570	280,894	274,008	200,700	228,765	354,285	338,168
TOTAL	5,188,780	6,168,042	7,660,713	7,701,312	8,992,312	6,724,175	7,732,057	9,600,816	11,682,680

FUENTE: Grupo de Trabajo SHCP- Banco de México- INEGI



Una relación comercial de este tipo con gran potencial es la que encierra este tratado, no obstante, la importancia no radica en lo que representa en la actualidad México para la UE, sino en lo que podría significar en el futuro, ya que se trata de

una región emergente con un alto volumen demográfico en franco proceso de recuperación económica y donde las manufacturas y tecnología exportada por la UE son actualmente competitivas con relación a la producción local o a las otras regiones, por lo tanto, desde la perspectiva estratégica europea en el actual contexto internacional de creación de bloques económicos, se trata de un importante mercado potencial en el que es necesario ganar y aumentar participación.

Las nuevas reformas introducidas durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari, la vigorización del dinamismo de las exportaciones europeas y la necesidad de la economía mexicana de tecnología y equipos hicieron que fuera muy difícil controlar el aumento del déficit de la balanza comercial bilateral.

Esta situación se revirtió parcialmente con la devaluación del peso en diciembre de 1994, la crisis fue, en términos comerciales como un respiro para las exportaciones mexicanas que adquirieron mayor competitividad internacional, así mismo como consecuencia de estos se restringieron las importaciones, lo que significó una sensible disminución del déficit existente entre ambos socios.

Ya para 1995 las cifras reflejaron este decremento para los 15 países con un nivel de exportaciones de 3,382 millones de dólares y de importaciones de 6,724 millones de dólares, esto representó una disminución del déficit del 50.4% respecto al año anterior.

Frente a este panorama, se fueron desarrollando una serie de iniciativas que tenían por finalidad reducir el déficit de la balanza comercial e intensificar las negociaciones entre ambos negociadores, por citar algunas, a finales de 80's se inauguró la Delegación de la Comisión Económica Europea en México, en abril de 1991 se firmó el acuerdo Marco de tercera generación sobre cooperación, a través de este acuerdo México y al UE se concedieron mutuamente el trato de nación más favorecida y se estableció el compromiso de cooperar en los ámbitos de la

industria, la propiedad intelectual, la transferencia de tecnología, la energía y la protección del medio ambiente.

Se acentuaron los intercambios de visitas oficiales con el propósito de potenciar las relaciones entre la UE y México, a partir de 1996 se desplegó una amplia ofensiva diplomática para fortalecer las relaciones bilaterales.

225200

Así mismo durante el período de 1988 a 1994, se establecieron importantes medidas para promover el incremento de las exportaciones, las cuales tratarían de cerrar la preocupante tendencia deficitaria de la balanza comercial de México, para ello se impulsó, una política de cambio real para evitar que la sobrevaluación del peso siguiera castigando las exportaciones y promoviera las importaciones y de este modo estimular la competitividad mexicana de exportación.

Durante el período 1992-1996 a pesar de estas iniciativas, las exportaciones de México hacia la UE no habían logrado crecer al mismo ritmo que las importaciones, desde luego, la caída del precio del petróleo en los mercados internacionales no había contribuido a quitar la tendencia decreciente.

Aún más la participación de la UE en el conjunto de las exportaciones mexicanas ha venido disminuyendo constantemente desde 1994 mientras que la proporción de las importaciones que provienen de Europa han caído a un ritmo menor.

3.3 PARTICIPACIÓN POR REGIÓN EN LAS EXPORTACIONES TOTALES DE MÉXICO

Sectores

El sector de exportación de México a los países de la Unión Europea tradicionalmente es el de los combustibles (petróleo y sus derivados). Sin embargo, su participación en el comercio total ha venido cayendo en los últimos años para ubicarse alrededor del 15%. De acuerdo con esto, puede afirmarse que

la diversificación de las exportaciones mexicanas a la UE ha sido notable, principalmente en el sector de manufacturas y de maquinaria y equipo.

En los siguientes cuadros se muestran las cifras concernientes a la evolución de las exportaciones de petróleo crudo hacia la UE, y dada la escasez de información, se presentan cifras únicamente para países seleccionados del destino de las exportaciones mexicanas hacia la UE. Efectivamente, se puede apreciar que la evolución de las exportaciones del petróleo crudo han crecido lentamente, esto se debe a que, dada la apertura comercial de la UE, se han negociado nuevos acuerdos con países de oriente ya que la cercanía entre estos hace más accesible la adquisición del crudo. De esta forma, cuando para 1984, la participación del petróleo en las exportaciones mexicanas es del 0.34% para 1990 es del 4.45% y finalmente para 1998, la participación de este producto es del 13.36% (cuadro 7).

Cuadro 7

EXPORTACIONES NO PETROLERAS HACIA LA UE (Millones de dólares)			
	TOTALES	PETROLERAS	TOTALES NO PETROLERAS
1984	4,538	4,442	96
1985	4,077	3,819	258
1986	2,302	1,541	761
1987	3,038	2,452	586
1988	2,717	1,622	1,095
1989	2,702	1,727	975
1990	3,624	2,288	1,336
1991	3,339	1,727	1,612
1992	3,399	1,749	1,650
1993	2,659	1,150	1,509
1994	2,746	938	1,808
1995	3,389	710	2,679
1996	4,544	747	3,797
1997	4,020	887	3,133
1998	3,898	613	3,285

FUENTE: INEGI - Anuario Estadístico de PEMEX, varios años

Como complemento a este análisis, hicimos un aproximado de la composición del petróleo crudo en las exportaciones totales hacia la UE; el principal socio en cuanto al comercio del petróleo es España el cual muestra ciertas regularidades de importación del petróleo mexicano desde 1990 hasta 1993 y precisamente, después de 1994 la tendencia de las exportaciones hacia España es decreciente. Podría atribuirse esto a la entrada en vigor del TLCAN pero como se puede ver, para los demás países (Portugal, Gran Bretaña y Bélgica) las cifras son incluso mayores después de 1994; por ejemplo 178.70 miles de pesos en 1990 para Portugal y 214.06 miles de pesos en 1997; Francia por su parte observa las mismas tendencias que España pero con cifras mucho menores (cuadro 8 y 9).

Cuadro 8

EXPORTACIONES NO PETROLERAS PARA PAISES SELECCIONADOS						
Miles de barriles diarios						
	ESPAÑA	PORTUGAL	GRAN BRETAÑA	BELGICA	FRANCIA	PRECIO PROM. POR BARRIL (pesos)
1990	213.1	10.0	-	1.3	56.0	17.87
1991	247.1	17.3	9.0	10.0	47.3	12.19
1992	238.7	24.8	9.4	12.3	28.9	13.22
1993	199.2	15.1	7.8	14.0	24.7	11.01
1994	154.4	10.0	8.6	13.9	8.9	13.12
1995	99.8	10.1	6.1	12.1	3.1	14.52
1996	95.2	7.5	3.1	12.9	3.1	17.77
1997	122.8	15.5	9.2	2.5	-	13.81
1998	134.8	20.7	11.4	-	-	8.82

FUENTE: Anuario Estadístico de PEMEX

Cuadro 9

VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE PETROLEO CRUDO POR DESTINO GEOGRAFICO (miles de pesos)					
	ESPAÑA	PORTUGAL	GRAN BRETANA	BELGICA	FRANCIA
1990	3,808.10	178.70	-	23.23	1,000.72
1991	3,012.15	210.89	109.71	121.90	576.59
1992	3,155.61	327.86	124.27	162.61	382.06
1993	2,193.19	166.25	85.88	154.14	271.95
1994	2,025.73	131.20	112.83	182.37	116.77
1995	1,449.10	146.65	88.57	175.69	45.01
1996	1,691.70	133.28	55.09	229.23	55.09
1997	1,695.87	214.06	127.05	34.53	-
1998	1,188.94	182.57	100.55	-	-

El cálculo de estas cifras se realizó mediante una multiplicación del precio promedio por barril para cada año y la cantidad de barriles vendidos diariamente a España, Portugal, Gran Bretaña, Bélgica y Francia, obteniendo así el monto aproximado de las ventas hacia la UE de petróleo crudo.

En los siguientes cuadros podemos observar la tendencia de los principales productos de exportación desde México a la Unión Europea. Sobresalen los combustibles como es de esperarse seguido por las materias primas y los alimentos; por el lado de los productos industriales podemos observar que los productos manufacturados toman una importancia cada vez mayor en las exportaciones mexicanas a la UE, a este grupo le siguen la maquinaria y maquinaria de transporte, los productos químicos y finalmente las manufacturas diversas. (Ver cuadro 10: "Principales productos de exportación de México a la UE")

Una clasificación más específica de los productos exportados, se puede hacer a través del cuadro 11 el cual toma como referencia el año de 1998³ en donde se

³ Información más reciente tomada de los datos de SECOFI – BANXICO

CUADRO 10

PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DE MÉXICO A LA UE																
(Millones de dólares)																
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Total	1 410.27	2 203.00	2 451.96	2 499.12	4 046.00	3 911.91	2 198.24	3 374.28	3 743.39	3 512.23	3 671.17	3 781.43	3 805.74	2 726.10	3 120.18	4 205.22
Alimentos	144.88	114.95	108.78	99.68	108.09	93.85	222.38	226.18	231.67	248.24	178.42	188.33	181.72	156.91	189.21	378.01
Bebidas y Tabaco	34.56	34.60	39.20	33.82	11.05	16.79	16.73	20.77	20.09	28.01	50.80	79.30	64.90	56.21	55.93	73.25
Materias Primas	139.57	133.92	134.26	135.28	193.31	152.60	169.25	199.64	217.49	193.50	175.94	159.83	128.50	90.17	128.52	176.58
Combustibles	591.49	1 574.68	1 890.42	1 851.20	3 319.32	3 319.05	1 344.14	2 229.53	2 274.17	1 578.52	1 755.66	1 609.46	1 547.22	1 000.03	888.93	691.93
Alcalis, Grasas y Ceras	1.33	1.12	0.98	0.89	0.79	0.76	0.98	1.15	1.18	3.82	4.96	7.43	12.98	5.86	8.33	9.16
Productos Industriales																
Productos Químicos	57.16	49.10	27.44	54.29	109.67	80.12	76.75	99.24	127.66	220.23	308.51	339.49	342.67	220.15	252.28	455.18
Manufacturas Básicas	291.09	141.73	113.68	167.32	143.60	70.96	142.68	211.18	244.67	325.89	363.03	366.74	376.42	278.70	362.95	892.06
Maq. y Mat. de Transporte	93.04	79.24	85.26	97.90	119.14	129.71	158.42	290.81	443.25	644.14	645.52	805.35	911.20	640.54	893.69	1 110.49
Manufacturas Diversas	26.58	16.74	16.66	13.35	14.99	19.84	31.49	60.01	88.65	138.76	136.29	166.03	179.12	196.73	228.48	298.22
Otros productos	30.57	56.92	35.28	45.39	26.04	28.23	35.42	35.77	94.56	131.12	52.04	59.47	61.01	80.80	111.86	120.34
																1 130.03

Fuente: EUROSTAT, Comext Databank, Luxemburgo; y cálculos de IRELA

observa que el primer producto de exportación es el petróleo con una participación del 15.6% de las exportaciones de México a la Unión Europea; sin embargo esta participación fue del 40.9% en 1993. El segundo producto de exportación hacia la Unión Europea son los motores de cilindrada superior a los 1,000 cm³ con una participación del 6% y el quinto producto son las partes y componentes para computadoras con una participación del 2.7%. Sin embargo, productos básicos como la plata, café, azúcar, garbanzos y miel son algunos de los productos que encabezan la lista de exportaciones mexicanas al mercado europeo. Asimismo, el tequila es un producto que en los últimos cuatro años ha incrementado sus ventas en el mercado europeo de manera muy positiva.

Cuadro 11

Exportaciones de los 20 principales productos 1998			
	Producto	Monto (millones de dólares)	Participación %
1	Aceites Crudos de Petróleo	612,872.6	15.6
2	Vehículos de Cilindrada Superior a 1,500 cm ³	304,207.1	7.7
3	vehículos de Cilindrada Superior a 1,000 cm ³	232,076.5	5.9
4	Partes y Componentes para Computadoras	118,989.9	3.9
5	Motores Diesel	93,361.0	2.3
6	Azúcar	83,664.4	2.1
7	Café sin Descafeinar	83,348.9	2.1
8	Penicilinas	58,419.8	1.4
9	Partes para Motor	52,564.2	1.3
10	Acido Tereftálico y sus Sales	48,749.6	1.2
11	Plata en Bruto	47,862.3	1.2
12	Partes y Accesorios de Vehículos	41,914.5	1.0
13	Juguetes, modelos, rompecabezas	41,527.4	1.0
14	Cerveza de Malta	37,381.3	0.9
15	Garbanzos	36,018.1	0.9
16	Miel Natural	34,431.8	0.8
17	Planchas Eléctricas	33,237.5	0.8
18	Instrumentos y Aparatos para Regulación	30,589.4	0.7
19	Acetato de Etilo	29,777.7	0.7
20	Muebles de Madera	29,707.8	0.7

FUENTE: Elaborado con datos de SECOFI - BANXICO

3.4 PARTICIPACION POR REGION EN LAS IMPORTACIONES TOTALES

Sectores

La mayor parte de las importaciones mexicanas provenientes de la UE son compras de bienes intermedios lo cual es una señal positiva que habla del proceso de crecimiento de la economía mexicana y del grado de complementariedad en el ámbito industrial entre los países que integran la Unión Europea y México.

De acuerdo con los datos según las clasificaciones por secciones SITC, los alimentos son el principal rubro de importación proveniente de la Unión Europea, el cual en promedio representa el 4.6% de los productos importados durante el período 1980 – 1996 seguido por las bebidas y tabaco con algunas semejanzas en materias primas. En cuanto a los productos industriales, tenemos en primer lugar la sección de maquinaria y material de transporte, con una participación promedio del 57% en el período estudiado (aquí entra por ejemplo, la compra de vagones y tecnología para el Sistema de Transporte Colectivo Metro), seguida de los productos químicos y en menor medida, aunque por muy poca diferencia, las manufacturas básicas. (Ver cuadro 12: "Principales productos de importación desde México a la UE").

Dadas las características de esta actividad, es relevante mencionar la importancia del comercio intra-firma entre México y la Unión Europea. Al realizar el análisis de los flujos de comercio encontramos que a nivel sector, existe una gran similitud en lo que se importa y en lo que se exporta. Esto nos lleva a la conclusión, de que la mayor parte del comercio entre ambas partes es comercio establecido entre las matrices filiales de las grandes empresas transnacionales como Volkswagen, Mercedes Benz, BMW, Ericsson, Siemens, Schield, BASF, Rhone Poulenc, Olivetti, entre otras.

CUADRO 12

PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACION DE MEXICO DESDE LA UE																	
(millones de dólares)	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total	3034.56	3562.272	2418.64	1580.64	1761.048	2147.082	2009.328	2131.438	2713.872	3870.224	4944.332	5983.131	7427.156	6888.993	8078.91	5866.38	6333.49
Alimentos	115.536	111.6	68.6	84.55	59.964	47.306	47.232	77.318	131.202	358.15	538.479	216.825	401.082	336.077	290.36	240.672	306.07
Bebidas y tabaco	57.072	53.568	19.6	1.78	3.156	6.104	11.808	21.926	48.462	69.426	109.478	106.554	144.078	132.323	135.66	61.476	76.2
Materias primas	12.528	17.856	10.78	5.34	9.468	13.734	11.808	12.694	16.548	22.04	28.006	26.019	71.39	44.498	48.79	36.624	63.5
Combustibles	6.96	3.348	1.96	3.56	8.679	50.358	6.888	6.924	3.546	5.51	7.638	13.629	7.788	16.394	1.19	11.772	10.16
Acabos, grasas y cereas	1.392	1.116	0.98	1.78	0.789	0.763	1.968	4.616	15.366	23.142	70.015	63.189	58.41	32.788	36.89	9.156	10.16
Productos industriales:																	
Productos químicos	242.208	272.304	207.76	189.57	276.939	3201.548	252.888	278.114	349.872	485.044	594.491	657.909	829.422	894.644	992.46	878.976	1049.02
Manufacturas básicas	491.376	831.42	409.64	152.19	246.188	270.102	257.808	223.876	365.238	519.042	721.791	918.099	955.328	893.473	1124.55	865.896	920.75
Maquinaria y material de transporte	1836.048	2017.728	1517.04	1003.92	942.855	1188.754	1168.008	1247.474	1518.87	2036.496	2393.24	3324.237	4176.964	3702.702	4469.64	3220.296	3333.75
Transporte	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Manufacturas diversas	146.16	151.776	106.82	68.53	115.194	119.028	126.936	152.328	143.022	249.052	358.986	491.883	636.02	690.89	773.5	452.588	482.6
Otros productos	123.888	102.672	77.42	69.42	97.836	130.473	124.968	106.168	122.928	123.424	120.935	163.548	146.674	144.033	201.11	88.944	81.28

Fuente: EUROSTAT, Comext Databank, Luxemburgo; y cálculos de IRELA

A continuación se presentan los veinte principales productos de importación para 1998.

Cuadro 13

Importaciones de los 20 principales productos 1998			
	Producto	Monto (miles de dólares)	Participación %
1	Partes y Accesorios de Vehículos	579,849.0	4.8
2	Máquinas y Aparatos Mecánicos	132,303.5	1.1
3	Partes para Motor	114,688.5	0.9
4	Gasolina	113,100.3	0.9
5	Partes para Fabricación de Computadoras	100,711.9	0.8
6	Medicamentos	95,878.7	0.8
7	Máquinas de Moldear por Soplado	95,341.6	0.8
8	Máquinas para Hilar	81,798.1	0.7
9	Acero Inoxidable (laminado)	72,913.4	0.6
10	Moldes para Caucho o Plástico	67,122.1	0.5
11	Manufacturas de Plástico	64,965.1	0.5
12	Máquinas para trabajar Metales	64,178.2	0.5
13	Impresos en Español	61,473.5	0.5
14	Útiles de Embutir, Estampar o Punzonar	57,086.5	0.4
15	Partes para Aparatos Eléctricos	66,885.6	0.4
16	Materiales, Partes y Componentes Blindados	54,460.9	0.4
17	Partes para la Fabricación de Equipos de Telefonía	52,220.4	0.4
18	Circuitos Intergrados	49,641.2	0.4
19	Máquinas y Aparatos de Carga	49,574.1	0.4
20	Aparatos de Corte	48,564.4	0.4

FUENTE: Elaborado con datos de SECOFI - BANXICO

3.5 MÉXICO Y PRINCIPALES PAÍSES MIEMBROS DE LA UE

A pesar de los vínculos claramente desiguales entre México y la UE, en el futuro inmediato resulta evidente que para nuestro país será indispensable fomentar la diversificación de las relaciones comerciales, y en este sentido, el incremento de nuestros nexos con el viejo continente será una opción muy de tener en cuenta.

En esta sección veremos la participación de cada país con México, y aquellas en que las exportaciones son mayores para cada uno de ellos.

México y Alemania

Este país representa el líder indiscutible del poderío económico y político europeo, sus niveles salariales, su ingreso per cápita y el volumen de sus exportaciones son de los más elevados en el mundo. La reunificación de las dos Alemanias significó la adquisición de un nuevo territorio equiparable a 2/3 partes del territorio francés, con esto se abrió una puerta para que la industria cuente con una mano de obra relativamente barata.

La dinámica exportadora de Alemania es altamente significativa sin embargo el comercio exterior entre México y Alemania registra un nivel de exportación bajo, por otro lado, Alemania, ocupa el tercer lugar por lo que se refiere al origen de las importaciones mexicanas en el ámbito mundial solo ubicándose atrás de E.U y Japón.

En cuanto a la balanza comercial de México con Alemania, el saldo comercial ha sido deficitario para México, representando en 1994 3,086 millones de dólares en tanto que para 1998 fue de 4,543 millones de dólares.

México y Francia

El país galo se encuentra entre las 7 economías más dinámicas del mundo, su participación en el comercio internacional es sobresaliente ya que ocupa el cuarto lugar como exportador y el tercer lugar como importador mundial, de ahí su importancia como socio comercial de México.

La balanza comercial de México con Francia de 1994 a 1998, ha experimentado un crecimiento del 5.77% mostrando una recuperación pasiva registrando en el último año 1,256 millones de dólares.

México y España

El intercambio comercial entre España y México ha cobrado gran importancia en el comercio total, entre 1990 y 1991, España representó el tercer lugar como destino de las exportaciones mexicanas, después de estados Unidos y Japón, para 1998 España ocupaba ya el segundo lugar como país al que México destinó sus ventas.

Para 1992 el volumen del comercio representó 2,112 millones de dólares, México ha mantenido una balanza superavitaria, gracias a las enormes dimensiones de la exportación de petróleo, que normalmente ha representado casi el 90% del total, No obstante las importaciones de este país han ido en descenso, de tal forma que para el año 1998 casi representaron el mismo valor realizadas durante 1993.

Es decir respecto a las importaciones, España ocupaba en 1992 el cuarto lugar representando 875,323 mil dólares, ya para 1998 su participación estaba en el mismo lugar pues su volumen era de 1,256 millones de dólares manteniéndose sin casi ninguna variación.

México y Gran Bretaña

En 1992 el intercambio comercial entre los dos países registró un monto por 852,248 millones de dólares que significó el incremento del 19% con relación a 1991, el saldo de la balanza comercial ha sido negativo, incrementándose este déficit en un 34% respecto a 1991.

En este marco, las exportaciones no petroleras de México a este país, han representado casi 80% del total, mientras que las importaciones han ido en aumento. En el año 1998 el comercio exterior entre México y la Gran Bretaña registró un incremento comercial de 1,710 millones de dólares, es decir se ha

modificado en 6% con relación al año anterior. En general para México, este país representa su octavo cliente en cuanto a exportaciones.

México e Italia

El perfil económico de Italia corresponde a una nación desarrollada donde sus relaciones comerciales con el exterior ocupan un lugar importante en la economía, en este sentido los diferentes ritmos de crecimiento deterioraron sus exportaciones que pasaron de 211,248 miles de dólares en 1990 a 76,337 miles de dólares en 1993 cayendo en un 63%; a partir de los años posteriores se lograron recuperar las relaciones comerciales entre México e Italia, sin embargo no han escapado a las variaciones, pues mientras que las adquisiciones italianas provenientes de México bajaron de 172,303 miles de dólares en 1991 a 146,106 miles de dólares en 1992, por otro lado las compras mexicanas provenientes de este país para estos mismos años aumentaron de 622,749 miles de dólares a 983,680 mil dólares. Sin embargo, el déficit comercial respecto a Italia era evidente.

Los siguientes años se mostraron en deterioro para la balanza comercial entre ambos países, para 1998 Italia representaba el séptimo país dentro del nivel de exportaciones hacia la UE. De cualquier manera la participación de México como socio comercial de Italia es muy pequeña tanto en exportaciones como importaciones.

3.6 ALTERACION DE LOS FLUJOS COMERCIALES ENTRE MEXICO Y LA UE COMO CONSECUENCIA DE LA ENTRADA EN VIGOR DEL TLCAN.

México, Estados Unidos y Canadá negociaron un acuerdo de libre comercio que constituye hasta la fecha el mercado más grande del mundo. La integración de esta zona de libre comercio no es fácil, las diferencias en los niveles de desarrollo entre los tres países son sumamente enormes.

Como sea, existe esta integración que logró una negociación en cuanto a sus niveles arancelarios, fechas de apertura, calendarios de reducción, la manera de eliminar las barreras no arancelarias, la determinación de las reglas de origen, el establecimiento de un mecanismo de solución de controversias etc. Se consiguieron aquellos elementos que permitieron una libre circulación de mercancías originarias de la región entre sus miembros.

No es la intención hacer un análisis detallado de estos elementos, sin embargo es importante señalar que la formación de la zona de libre comercio entre los tres países tiene indiscutiblemente efectos de las relaciones comerciales de este bloque y de los países que conforman la UE, debido fundamentalmente a las preferencias que se otorgan en la zona y a la posible desviación de comercio que se genere como consecuencia de dichas preferencias. Esto es básicamente la preocupación de los países europeos.

Es indiscutible que la zona de libre comercio que conforma el TLCAN, genera nuevas expectativas a las relaciones económicas de esta región, los gobiernos de México, E.U y Canadá, han declarado que el TLCAN no es un bloque cerrado sino que todos los países tendrán iguales oportunidades para participar en el mercado ampliado que se crea siempre y cuando se cumplan las reglas del mismo, particularmente las de origen.

Una buena cantidad de productos europeos han sido directamente afectados por los diferenciales arancelarios que tiene que enfrentar el mercado mexicano ante productos provenientes de Estados Unidos y Canadá, sin embargo la UE ve esto de manera diferente: dado que México va a necesitar una estructura más fuerte si desea ser un país más dinámico. Se ve de manera optimista que se logre una expansión en el comercio con la UE.

Sin embargo, las características de la composición de las exportaciones europeas a México (en general bienes de capital de alta tecnología con un bajo índice de

sustitución) constituyen un factor que contribuye a aminorar los posibles efectos del TLCAN sobre ellas. Es decir, se considera que hay un gran número de productos de los cuales se encuentra como único proveedor a la Unión Europea, (partes de maquinaria especializada, algunos productos alimenticios y químicos) y que por lo tanto no enfrentaron la competencia de la región cubierta por el TLCAN.

Así mismo es importante mencionar que la crisis del peso mexicano contribuyó en gran medida a modificar el comportamiento del comercio exterior de México. A este respecto resulta relevante el hecho de que después de la peor parte de la crisis de la economía mexicana se ha podido observar que la existencia de un acuerdo comercial como el TLCAN ha ayudado a México a incrementar sus exportaciones a tasas de crecimiento considerables a los Estados Unidos del 30.5% y a Canadá de 34.8%.

A continuación se presenta un análisis comparativo de la evolución del comercio México- UE y México Estados Unidos con el fin de analizar en qué sectores industriales se han visto afectadas las exportaciones de la UE a México.

Es importante mencionar que el análisis que aquí se presenta se basa en el comparativo con el comercio con Estados Unidos y no con Canadá, lo anterior debido en primer lugar a la disponibilidad de cifras y en segundo lugar a la importancia que representa para México su comercio con los Estados Unidos (en 1995 arriba del 70% de las importaciones totales de México provinieron de los Estados Unidos, mientras que tan solo un 6% lo hicieron de Canadá).

Para realizar un análisis de los posibles efectos del TLCAN habría que centrar la atención en las importaciones de México. Al observar las cifras resalta el hecho de que el rubro de mayor importancia en referencia a las importaciones de México provenientes tanto de los Estados Unidos como de la Unión Europea es el de maquinaria y equipo. Específicamente, en el año 1994, el 47.1% de las importaciones mexicanas provenientes de la UE correspondieron al rubro de

maquinaria y equipo, y el 39% de las importaciones provenientes de los Estados Unidos correspondieron también a este sector.

El comportamiento de estas importaciones en el período que resulta relevante para el análisis de los efectos del TLCAN, es decir en el período 1994-1995, muestra que las exportaciones europeas a México de maquinaria y equipo crecieron 18.4% en 1994 y cayeron 25.4% en 1995. Sin embargo, el comportamiento de las importaciones provenientes de los Estados Unidos fue similar en ambos períodos, es decir que la caída en 1995 se puede explicar en mayor medida como un efecto de la crisis de la economía mexicana.

Con relación a las importaciones México – UE, el único sector que registró una tasa negativa de crecimiento en el año 1994 fue el de materias primas, el cual se ha visto afectado ya desde el año 1993. Específicamente la caída de estas exportaciones se refiere a la venta del mercado mexicano de carne, leche y productos lácteos, productos europeos que se han visto afectados por medidas adoptadas por el gobierno mexicano que no necesariamente tienen relación con el TLCAN (incrementos arancelarios y medidas sanitarias). Se puede observar que todos los sectores de exportación de la UE a México se vieron afectados negativamente, sin embargo, como mencionamos con anterioridad, esto tiene relación directa con la devaluación del peso mexicano y con la falta de liquidez de la economía mexicana en general.

El comportamiento fue el siguiente: alimentos (–56.6%); químicos (–9.8%); manufacturas (–31.6%); maquinaria y equipo (–25.4%) materia prima (–14.7%); otros (–13.7%).

A modo de conclusión podría afirmarse que resulta difícil evaluar el impacto real que el TLCAN ha tenido sobre las exportaciones europeas en México, esto requeriría de un análisis muy minucioso de las fracciones arancelarias de cada producto. Sin embargo lo que sí resulta factible afirmar es que un acuerdo

comercial entre México y la UE resultaría muy beneficioso para ambas partes, sobre todo ante el hecho mientras que las exportaciones europeas a México cayeron en promedio 24%, las de los Estados Unidos lo hicieron en solo 1.4%. Así mismo es importante mencionar que las exportaciones a México de ciertos países europeos se vieron muy afectadas dentro del período 1995 por mencionar algunos países está España (-46.4%), BEL-LUX (-37%), Francia (-33-3%), Reino Unido (-25.7%).

3.7 POSIBLES VENTAJAS O DESVENTAJAS EN EL PROCESO DE APERTURA COMERCIAL PARA ALGUNOS SECTORES*

La UE prevé negociar con México la liberalización de más o menos 90% de sus intercambios en lo que se refiere al capítulo agrícola este posiblemente será la de no negociar desgravaciones arancelarias en los productos que tienen subsidios, como es el caso de las agrícolas en donde las subvenciones son evidentes.

El mayor interés de los delegados de la UE se centra en la negociación en torno a la desgravación de los aranceles en las manufacturas el cual representa el 92% del comercio de las mercancías, por consiguiente puede no interesarles demasiado la desgravación del comercio de productos agropecuarios ya que solo está representa el 8% del intercambio del total de bienes.

Los negociadores mexicanos, ofrecen a los europeos la desgravación inmediata del 46% de las fracciones, el 2% en el año 2003 y 52% restante en un período por definir estimado en diez años. Los delegados europeos consideran que México debe reconsiderar su oferta de desgravación de aranceles permitiendo a México elevar sus exportaciones a la Unión Europeas así como disminuir su déficit comercial con el bloque. Lo importante para México será conseguir una buena posición en el mercado europeo sin apresurar la negociación, sin embargo para

* Este análisis se realizó antes de la firma del TLC en enero del 2000, el Tratado entrará en vigor en julio de este año.

los empresarios mexicanos es importante concluir con la firma del TLC con Europa ya que este les ofrece oportunidades amplias de negocios.

Por otro lado, resalta que las empresas acereras de Europa cuentan con el apoyo de un programa de subsidios dentro de la Comunidad Económica del Carbón (CECA) que estará vigente hasta el año 2002, esta situación aunada con un uso más eficiente de la capacidad instalada, representa una ventaja competitiva para la industria europea que coloca a las empresas mexicanas en desventaja comercial. Aún cuando los sectores automotor, siderúrgico y textil son los más competitivos de nuestra economía, han puesto mayores condiciones para que se pueda firmar el TLC con Europa, estas ramas productivas se han opuesto a que el plazo máximo de desgravación arancelaria dentro del acuerdo sea de siete años, la postura de estos segmentos fabriles es que la liberalización comercial con esta región sea gradual, que se realice en tres periodos, cinco y diez años respectivamente. Existe desacuerdo de algunos industriales que querían una desgravación a 10 años (textil, confección la siderurgia y automotriz) sin embargo estos no fueron tomados en cuenta y se ofreció a los europeos una liberalización total en 7 años, esta decisión fue tomada en consideración de que México debe flexibilizar su postura tanto como pueda, con el objeto de que Europa mantenga su oferta que de entrada fue atractiva. La UE se comprometió desde un inicio a quitar aranceles al 8% de las exportaciones mexicanas en el primer año de la puesta en vigor del TLC y el resto en el año 2003⁴.

México ofreció el libre comercio total en nueve años y luego flexibilizo su oferta para el 2007, sin embargo se dejó claro que la posición de México dentro de sectores donde las reglas de origen son muy estrictas es que se otorgue una flexibilización que permita a las empresas del país exportar a Europa y a aquellos sectores en que las reglas son flexibles como textil, confección, y calzado en

⁴ Informe de la Evolución de las Relaciones UE – México. Delegación de la Comisión Europea en México. Febrero de 1998, p 18

donde se podrían triangular por medio de Europa productos de África y Asia se exigen reglas más estrictas.

Los empresarios manifiestan que lo importante de este tratado es que los aranceles se negocien en paquete, lo que significa que ningún sector quedará exento de una apertura total en el 2007. Tras la séptima ronda de negociaciones del TLC se vive un ambiente de incertidumbre por parte de los industriales mexicanos ya que a estas alturas los europeos insisten en lograr un libre comercio con México en el año 2003, los delegados europeos aumentarán la presión para lograr la liberalización de un mayor número de aranceles en el 2003 y 2005.

En tanto México, sostenía la misma postura de la sexta ronda, brindándoles la apertura total del comercio de manufacturas en el año 2007 con varios niveles de desgravación. Algunos sectores como el automotriz, textil y siderúrgico mantienen su postura inflexible de otorgar el libre comercio a la UE en el año 2007, otros temas a tratar son: movimiento de capital, pesca y servicios, los cuales son capítulos que por su dificultad requieren de mayor negociación, dentro del sector agrícola y de pesca se prevé que continuará la identificación de áreas de convergencia que satisfagan a las dos partes.

Las conversaciones sobre aranceles, tanto agrícolas como industriales, como las reglas de origen son muy detalladas, ya que al negociar producto por producto se deben tomar amplias consideraciones, estas culminaron en la octava ronda el 20 de septiembre del año anterior.

Hay interés de los agroindustriales nacionales de diversificar su comercio ya que en la actualidad más del 80% se desarrolla con Estados Unidos. Sin embargo este sector se presenta como el más difícil de negociar entre México y la UE, la principal preocupación de los productores mexicanos es la desventaja que presenta la política agrícola común (PAC) que beneficia a los agricultores de la UE y su cadena agroindustrial.

Los artículos industriales que se liberarían son los insumos, la maquinaria, aquellos en los que el sector privado mexicano considera que pueden enfrentar una liberalización ágil y otros en los cuales México tiene gran interés de entrar en forma rápida al mercado europeo. Los productos que están al final de la desgravación son los bienes de consumo que tienen niveles de protección altos en México y que requieren una transacción mayor para enfrentar con éxito el libre comercio.

CAP. 4

ANALISIS ESTADISTICO DEL COMERCIO ENTRE MEXICO Y LA UE

El presente capítulo tiene como finalidad mostrar la relación que existe entre las exportaciones e importaciones mexicanas con el PIB de la Unión Europea y el PIB de México respectivamente, mostrando algunos de los efectos que tuvo la entrada en vigor del TLCAN a partir de 1994. Se utiliza la información sobre el comercio exterior en México y la UE. Las exportaciones e importaciones se deflactan con el Índice de Precios Implícitos para las exportaciones e importaciones respectivamente. Se utiliza el PIB de México a precios de 1993 y se construye el PIB de la UE a precios de 1980 como un índice promedio ponderado con base en la del PIB de cada país que conforma la UE. (Ver anexo No. 1)

4.1 EXPORTACIONES HACIA LA UNION EUROPEA

Con base en la teoría del comercio internacional se obtiene que la demanda de exportaciones de un país por parte de otro, depende del nivel de ingreso de este país y de la relación de términos del intercambio. Para el caso de las exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea se considera únicamente el nivel de ingreso o del Producto Interno Bruto de los países que integran la Unión Europea. Para indagar los efectos que sobre este comercio ha tenido la formación del áreas del TLCAN, se utiliza el instrumento de las variables dummy como se indica a continuación.

$$\text{LEXPOR} = C + \text{LIPIBUE} + \text{DUM} * \text{LIPIBUE} + U$$

donde:

- LEXPOR es el logaritmo de las exportaciones mexicanas hacia la UE
- LIPIBUE es el índice del PIB de la UE
- DUM es la variable dicotómica (dummy)
- U es el residuo

LS // Dependent Variable is LEXPOR
Sample: 1980 1997
Included observations: 18

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	6.826594	0.647808	10.53799	0.0000
LIPIBUE	0.348727	0.143267	2.434101	0.0270
R-squared	0.270234	Mean dependent var		8.399934
Adjusted R-squared	0.224624	S.D. dependent var		0.207529
S.E. of regression	0.182740	Akaike info criterion		-3.294940
Sum squared resid	0.534304	Schwarz criterion		-3.196010
Log likelihood	6.113570	F-statistic		5.924848
Durbin-Watson stat	1.134473	Prob(F-statistic)		0.027018

Este cuadro no nos indica una muy buena relación entre las dos variables debido al ajuste de bondad de la R^2 el cual explica únicamente el 27% de la relación que existe entre ambas variables. Sin embargo el ajuste global (prueba F), es significativo con una probabilidad menor del 5%. Esto junto con la prueba individual t-Statistic la cual es significativa, nos demuestra que hay cierta relación positiva entre las exportaciones mexicanas y el PIB de la UE en su conjunto. Al analizar la prueba de Durbin Watson podemos apreciar autocorrelación de primer orden debido al nivel tan bajo del estadístico, esto está indicando un problema de especificación ya sea por omisión de variables o por la forma funcional.

225200

El resultado nos indica que las exportaciones de México a la UE aumentan menos de 1% a medida que aumenta porcentualmente el PIB de la UE, es decir, las exportaciones mexicanas hacia Europa no son muy elásticas respecto al PIB de la Unión Europea, el factor decisivo no es el nivel del PIB europeo, probablemente a esto se deba la relativa independencia que existe en la composición de las exportaciones mexicanas ya que el mayor peso de ellas, como ya se había comentado en el capítulo anterior, están conformadas por el petróleo y sus derivados; es por esto que al realizar cualquier análisis del comercio exterior de México se debe de tener en cuenta el efecto del sector petrolero y sus múltiples variaciones. En el cuadro 1 se observa que de 1980 a 1982 hay un salto considerable en el valor de las exportaciones pasando en 1980 de 2,386 a 4,483 millones de dólares lo que representa un aumento de aproximadamente 87.9%;

debido a la caída internacional de los precios del petróleo en el año de 1986, el valor de las exportaciones cayó de 4,077 a 2,302 millones de dólares lo cual se puede apreciar también en el Índice de Precios Implícitos de las Exportaciones para esos años cayendo el índice en aproximadamente 36.6%. De acuerdo con los datos, el valor de las exportaciones aumentó en un 60% durante el periodo analizado (1980 – 1998), cabe mencionar que este aumento fue nominal ya que la cantidad exportada aumento en 131.5%, es decir, se siguió exportando igual cantidad de petróleo en detrimento del precio, consecuencia de la baja del precio del crudo durante 1985 – 1986.

CUADRO 1

EXPORTACIONES HACIA LA UNION EUROPEA			
AÑO	X's (millones de dólares)	IPIE UNIDAD:NINGUNA	X EN TERMINOS REALES
1980	2,386	99.513	2,397.68
1981	3,608	100.588	3,586.91
1982	4,483	94.181	4,759.98
1983	4,008	87.415	4,585.03
1984	4,568	90.936	5,023.31
1985	4,077	84.486	4,825.65
1986	2,302	53.533	4,300.15
1987	3,038	69.155	4,393.03
1988	2,717	63.711	4,264.57
1989	2,702	69.589	3,882.80
1990	3,624	62.221	5,824.40
1991	3,339	67.995	4,910.66
1992	3,399	69.394	4,898.12
1993	2,659	64.426	4,127.22
1994	2,746	72.374	3,794.18
1995	3,389	74.673	4,538.45
1996	4,544	74.837	6,071.86
1997	4,020	74.837	5,371.67
1998	3,898	70.237	5,549.78

FUENTE:Grupo de Trabajo:SHCP-Banco de México-INEGI

IPIE: Sector Precios, Índices de precios y salarios, Precios de las exportaciones, año base 1980

Parte del objetivo de este análisis es determinar el impacto de la entrada en vigor del TLCAN a partir de 1994 y la creación de comercio entre los tres países integrantes del tratado, esto repercutiría sensiblemente el comercio entre México y la UE. Sin embargo al examinar los datos, realmente no hay un impacto muy

fuerte ya que el comercio entre la UE y México a pesar de ser significativo, no es tan importante como el que se tiene con Estados Unidos, por ello, el impacto del TLCAN sobre el comercio con la Unión Europea no se tradujo en una disminución drástica del nivel de exportaciones entre ambas regiones.

Para respaldar este análisis se introdujo una variable DUMMY en la regresión anterior donde 0=antes de 1994 y 1=después de 1994, con esto se altera sensiblemente el ejercicio, además de que la variable DUM no es significativa; si se modifica la ecuación introduciendo la variable DUM en forma multiplicativa (DUM*LIPIBUE) nos permite diferenciar entre los coeficientes de las pendientes de los dos periodos, al introducirla en forma aditiva permite distinguir entre los interceptos de los dos periodos, es decir, en esta última forma únicamente altera al intercepto y no a la variable explicativa, esto quiere decir que podemos saber si hubo un cambio de tendencia en el año de corte, es decir, cuando entró en vigor el TLCAN en 1994.

LS // Dependent Variable is LEXPOR
Sample: 1980 1997
Included observations: 18

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	6.393743	0.880340	7.262811	0.0000
LIPIBUE	0.449924	0.199694	2.253070	0.0397
DUM	-0.106715	0.144409	-0.738982	0.4713
R-squared	0.295869	Mean dependent var		8.399934
Adjusted R-squared	0.201985	S.D. dependent var		0.207529
S.E. of regression	0.185389	Akaike info criterion		-3.219588
Sum squared resid	0.515535	Schwarz criterion		-3.071193
Log likelihood	6.435403	F-statistic		3.151430
Durbin-Watson stat	1.140518	Prob(F-statistic)		0.072011

LS // Dependent Variable is LEXPOR
Sample: 1980 1997
Included observations: 18

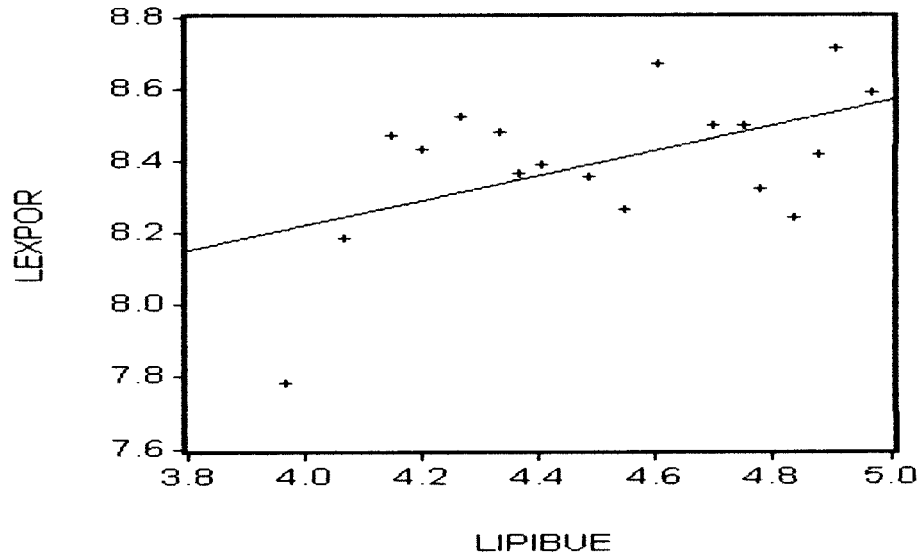
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	6.403914	0.882102	7.259837	0.0000
LIPIBUE	0.447539	0.200100	2.236577	0.0409
DUM*LIPIBUE	-0.021249	0.029545	-0.719207	0.4831
R-squared	0.294561	Mean dependent var		8.399934
Adjusted R-squared	0.200502	S.D. dependent var		0.207529
S.E. of regression	0.185561	Akaike info criterion		-3.217732
Sum squared resid	0.516493	Schwarz criterion		-3.069337
Log likelihood	6.418695	F-statistic		3.131674
Durbin-Watson stat	1.139248	Prob(F-statistic)		0.073021

Los resultados de regresión muestran un ajuste global ligeramente bueno con base en el indicador de R^2 y la prueba F. El valor estimado para el coeficiente de la variable PIBUE resulta significativamente positivo como se postuló, pero con un bajo valor para la elasticidad de las exportaciones respecto al PIB de la Unión Europea. El modelo es sin embargo insatisfactorio por la presencia de autocorrelación lineal según lo indica el estadístico de Durbin-Watson. Para corregir un posible problema de especificación se estima el modelo utilizando primeras diferencias logarítmicas. Como se observa en el cuadro siguiente, y en la gráfica correspondiente, el resultado muestra ausencia de relación entre las variables incorporadas. Por lo que se concluye que las exportaciones mexicanas a la UE son insensibles a las variaciones en la actividad económica de esa región.

LS // Dependent Variable is D(LEXPOR)
Sample(adjusted): 1981 1997
Included observations: 17 after adjusting endpoints

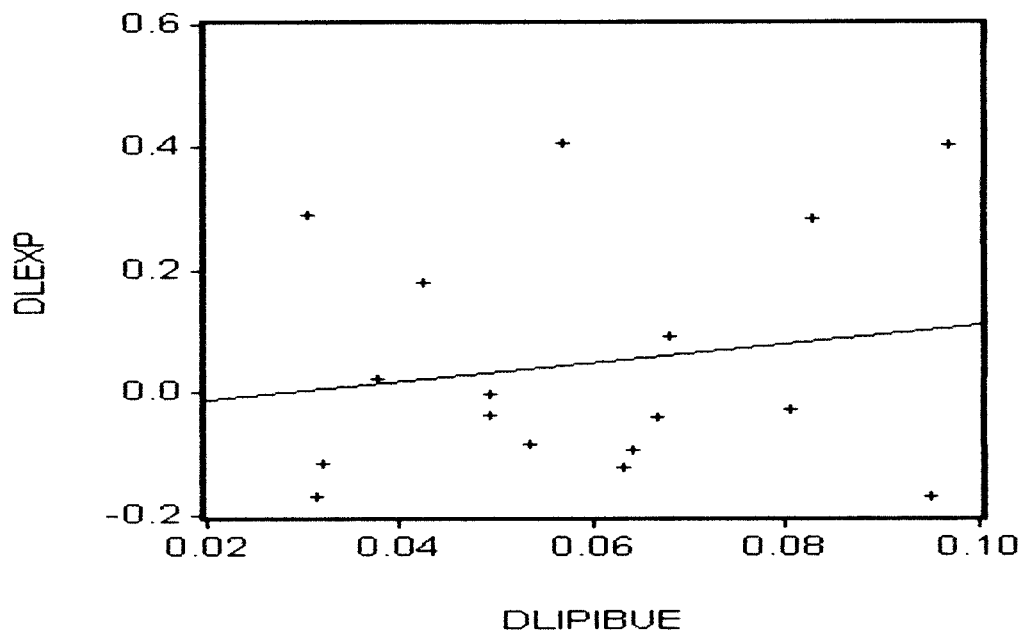
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.073661	0.166869	-0.441430	0.6656
D(LIPIBUE)	1.849436	2.516744	0.734853	0.4746
DUM	0.051782	0.121993	0.424470	0.6777
R-squared	0.039989	Mean dependent var		0.047449
Adjusted R-squared	-0.097155	S.D. dependent var		0.193744
S.E. of regression	0.202937	Akaike info criterion		-3.030933
Sum squared resid	0.576569	Schwarz criterion		-2.883895
Log likelihood	4.640977	F-statistic		0.291585
Durbin-Watson stat	2.119145	Prob(F-statistic)		0.751506

Logaritmos



Relación entre el valor logarítmico de las exportaciones mexicanas y el PIB de la UE

Primeras Diferencias



Relación entre el valor en primeras diferencias logarítmicas de las exportaciones mexicanas y el PIB de la UE

4.2 IMPORTACIONES PROVENIENTES DE LA UNION EUROPEA

Para el estudio de las importaciones se utilizó la siguiente especificación:

$$\text{LIMPOR} = C + \text{LIPIBMEX} + \text{DUM} * \text{LIPIBMEX} + U$$

donde: LIMPOR es el logaritmo de las importaciones mexicanas provenientes de la UE

LIPIBMEX es el logaritmo del PIB de México

DUM es la variable dicotómica (dummy)

U es el residuo

Se analiza y compara el modelo logarítmico y el modelo en primeras diferencias logarítmicas.

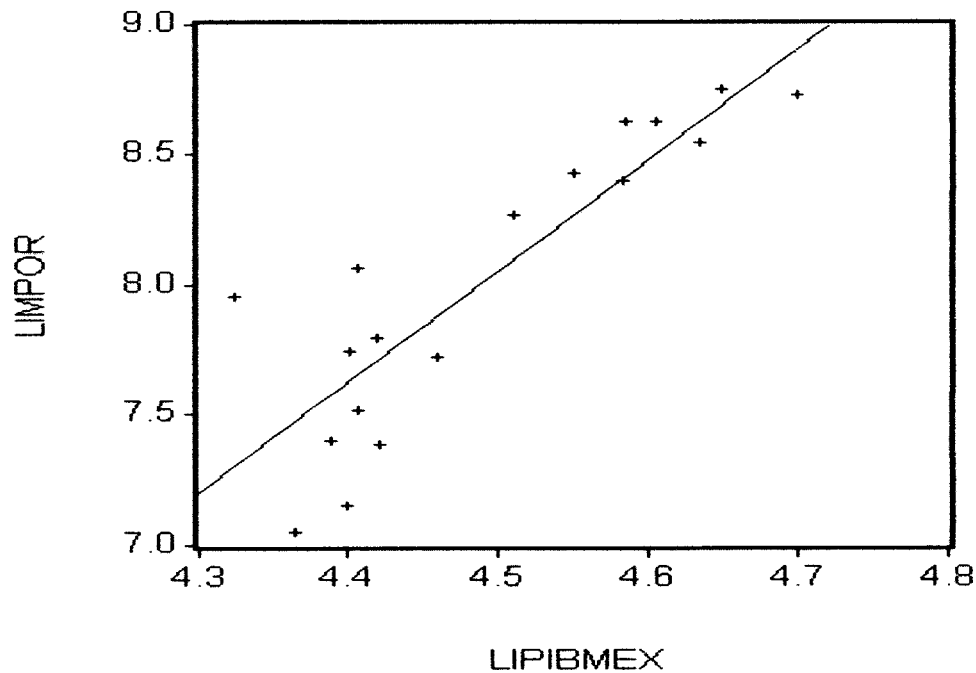
LS // Dependent Variable is LIMPOR

Sample: 1980 1997

Included observations: 18

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-12.99231	4.175108	-3.111851	0.0071
LIPIBMEX	4.684612	0.938922	4.989351	0.0002
DUM	-0.150805	0.249748	-0.603830	0.5550
R-squared	0.752684	Mean dependent var	8.005729	
Adjusted R-squared	0.719709	S.D. dependent var	0.561830	
S.E. of regression	0.297447	Akaike info criterion	-2.274026	
Sum squared resid	1.327122	Schwarz criterion	-2.125630	
Log likelihood	-2.074663	F-statistic	22.82561	
Durbin-Watson stat	0.558860	Prob(F-statistic)	0.000028	

Logaritmos



Relación entre el valor logarítmico de las importaciones mexicanas provenientes de la UE y el PIB de México.

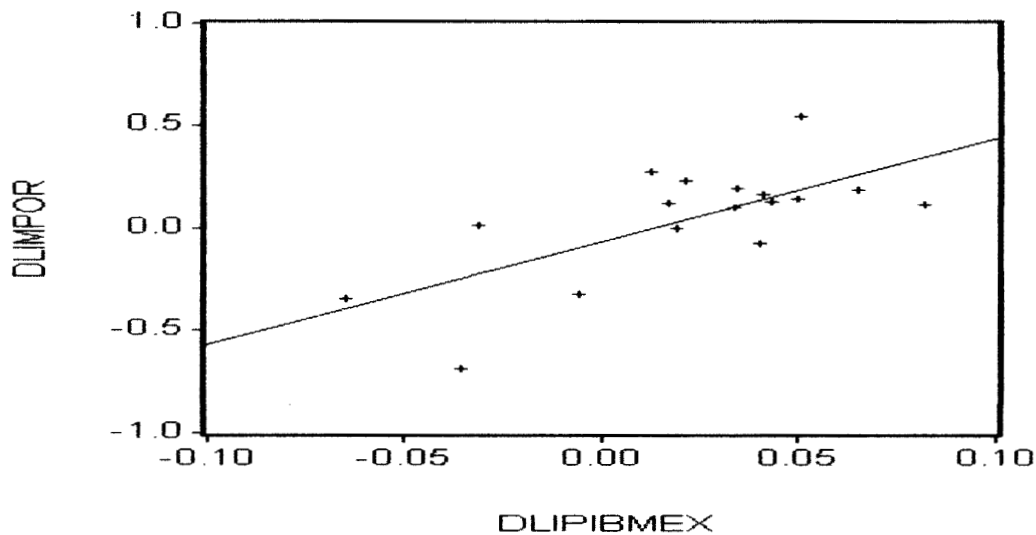
LS // Dependent Variable is DLIMPOR

Sample(adjusted): 1981 1997

Included observations: 17 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.058681	0.068583	-0.855631	0.4066
DLIPIBMEX	5.098274	1.451280	3.512950	0.0034
DUM	-0.036508	0.125780	-0.290249	0.7759
R-squared	0.469329	Mean dependent var	0.045500	
Adjusted R-squared	0.393519	S.D. dependent var	0.282386	
S.E. of regression	0.219914	Akaike info criterion	-2.870254	
Sum squared resid	0.677069	Schwarz criterion	-2.723217	
Log likelihood	3.275207	F-statistic	6.190850	
Durbin-Watson stat	1.549255	Prob(F-statistic)	0.011852	

Primeras Diferencias Logarítmicas



Relación entre el valor en primeras diferencias logarítmicas de las importaciones mexicanas provenientes de la UE y el PIB de México

En este caso, las importaciones tienen un comportamiento más elástico, es decir la elasticidad producto de las importaciones alcanza un porcentaje de aproximadamente 5.79% con la Unión Europea a diferencia de las exportaciones, para este periodo la relación entre valor y cantidad es inversa a la de las exportaciones, es decir, se pagó un mayor precio por menores cantidades importadas. En este aspecto hay una estrecha relación con el periodo de crisis de 1982, cuando el peso mexicano sufrió una seria devaluación con respecto al dólar, favoreciendo así a las exportaciones y debilitando las importaciones que en 1982 sumaban 2,572 millones de dólares y para el siguiente año bajaron drásticamente a 1,306 millones de dólares, aproximadamente 50% del valor nominal de las exportaciones, logrando alcanzar los niveles anteriores a la crisis hasta 1988, el decremento en términos reales fue casi el mismo porcentaje.

En esta regresión se puede apreciar que hay una relación más estrecha entre las importaciones y el PIB de México en comparación con las exportaciones mexicanas y el PIB de la Unión Europea, esto se debe en parte a la composición

de las importaciones provenientes de la Unión Europea: compras de bienes intermedios, alimentos, bebidas y tabacos, y en cuanto a los productos industriales tenemos en primer lugar la sección de maquinaria y material de transporte, con una participación promedio del 57% en el período estudiado, seguida de los productos químicos y en menor medida, aunque por muy poca diferencia, las manufacturas básicas.

Los resultados son buenos aunque se presenta autocorrelación de acuerdo al valor de la prueba Durbin-Watson, la cual se puede corregir introduciendo una variable autorregresiva para corregir la prueba y el resultado global de la regresión. Cabe hacer notar que esta modificación carece de sustento teórico para un análisis estadístico y solamente nos sirve para corregir de manera práctica los valores de la regresión.

La prueba de ajuste global es significativa al igual que la medida de la bondad de ajuste R-squared con un nivel de significancia del 47%. La naturaleza de esta regresión hace que la comparación en primeras diferencias logarítmicas se ajuste mejor a diferencia de los modelos logarítmicos o en niveles.

La prueba individual t es significativa para la variable del índice del PIB de la UE aunque no así para la variable dicotómica DUM, (pero explica en cierta forma la entrada en vigor del TLCAN), ya que el signo negativo que acompaña al coeficiente nos refleja que si hubo un impacto desfavorable para el comercio con la UE. De este análisis podemos decir que por cada aumento en el PIB de México, las importaciones mexicanas lo harán en 5.1%, además de que a partir de 1994, las importaciones provenientes de la UE disminuyen en 0.04%, lo que nos muestra la dependencia del comercio mexicano con el comercio estadounidense, cabe mencionar que en el resultado esta variable no es significativa, por lo cual no podemos afirmar este efecto.

LS // Dependent Variable is DLIMPOR
Sample(adjusted): 1981 1997
Included observations: 17 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.074802	0.062709	-1.192847	0.2528
DLIPBMEX	5.852530	1.863867	3.139993	0.0072
DUM*DLIPBMEX	-1.635648	2.545825	-0.642482	0.5309
R-squared	0.481426	Mean dependent var		0.045500
Adjusted R-squared	0.407344	S.D. dependent var		0.282386
S.E. of regression	0.217393	Akaike info criterion		-2.893313
Sum squared resid	0.661635	Schwarz criterion		-2.746275
Log likelihood	3.471207	F-statistic		6.498549
Durbin-Watson stat	1.536106	Prob(F-statistic)		0.010085

Realmente la relación entre las importaciones y el PIB mexicano cumple con las expectativas que se mencionaron al inicio de este capítulo, de hecho la relación positiva en el diagrama de dispersión es mucho más visible para esta actividad económica. En estos diagramas podemos observar que los puntos de dispersión están mucho más cerca de la línea de regresión en niveles, a diferencia de los modelos logarítmicos y primeras diferencias.

Con este ejercicio se amplía un poco más el estudio analizado en este trabajo de investigación. No sólo se examinaron las balanzas de pago sino las relaciones entre algunas variables que son clave para las operaciones de comercio entre países, obviamente se requiere de un estudio mucho más amplio y exhaustivo que exceden los alcances de esta investigación, pero consideramos que es una buena aproximación a lo que acontece con el comercio internacional de México y su más reciente socio comercial de gran magnitud, la Unión Europea.

ANEXO No. 1

INDICE DEL PIB DE LA UNION EUROPEA	
1980	52.96
1981	58.35
1982	63.38
1983	66.59
1984	71.28
1985	76.20
1986	78.69
1987	81.72
1988	88.58
1989	94.46
1990	100.00
1991	109.97
1992	115.53
1993	119.22
1994	125.76
1995	131.22
1996	135.29
1997	144.14

FUENTE: Cálculos propios

 α =proporción del PIB del país i en el PIB de la UE

ALEMANIA	α =	0.20472314	20.5%
BELGICA	α =	0.02798854	2.8%
DINAMARCA	α =	0.01816353	1.8%
ESPAÑA	α =	0.06700415	6.7%
GRECIA	α =	0.01128386	1.1%
FRANCIA	α =	0.16280342	16.3%
ITALIA	α =	0.1489154	14.9%
LUXEMBURGO	α =	0.00122437	0.1%
PAISES BAJOS	α =	0.12504006	12.5%
IRLANDA	α =	0.006122	0.6%
PORTUGAL	α =	0.00918617	0.9%
NORUEGA	α =	0.0157216	1.6%
SUECIA	α =	0.03126585	3.1%
SUIZA	α =	0.03113934	3.1%
REINO UNIDO	α =	0.13941858	13.9%
suma		1	100.0%

TOTAL PIB UE ecus=

5783.02068

INDICE DEL PIB DE LA UNION EUROPEA

$$IPIB\ UE\ t = \frac{\sum \alpha_i (PIB\ país\ i(t))}{\sum \alpha_i (PIB\ país\ i(t=1990))}$$

Donde $\alpha = \frac{PIB\ país\ i\ ecus}{TOTAL\ PIB\ UE\ ecus}$ para 1990

IMPORTACIONES PROVENIENTES DE LA UNION EUROPEA			
AÑO	M's (millones de dólares)	IPIIM UNIDAD: NINGUNA	M's EN TERMINOS REALES
1980	2,822	99.379	2,839.63
1981	3,438	108.155	3,178.77
1982	2,572	111.934	2,297.78
1983	1,306	113.297	1,152.72
1984	1,525	119.698	1,274.04
1985	1,913	119.084	1,606.43
1986	1,894	116.428	1,626.76
1987	2,220	120.777	1,838.10
1988	3,086	127.291	2,424.37
1989	2,994	133.43	2,243.87
1990	5,231	134.89	3,877.97
1991	6,196	135.708	4,565.69
1992	7,650	137.68	5,556.36
1993	7,702	138.893	5,545.28
1994	8,951	142.176	6,295.72
1995	6,728	151.368	4,444.80
1996	7,733	150.994	5,121.40
1997	9,900	151.969	6,514.49

FUENTE: Grupo de Trabajo: SHCP-Banco de México-INEGI

IPIIM: Sector Precios, Índices de precios y salarios, Precios de las importaciones, año base 1980

PIB DE MEXICO Valores Absolutos (Millones de Pesos a Precios de 1993)		
AÑO	Total	1993=100
1980	3,794,429.3	75.51
1981	4,117,927.5	81.95
1982	4,096,481.0	81.53
1983	3,953,660.2	78.68
1984	4,088,512.3	81.37
1985	4,177,956.4	83.15
1986	4,049,319.0	80.59
1987	4,119,066.1	81.97
1988	4,171,924.6	83.03
1989	4,343,203.1	86.44
1990	4,567,997.3	90.91
1991	4,760,527.2	94.74
1992	4,929,102.4	98.10
1993	5,024,783.9	100.00
1994	5,248,801.7	104.46
1995	4,922,432.0	97.96
1996	5,175,436.4	103.00
1997	5,526,100.7	109.98
1998	5,792,539.3	115.28

FUENTE: Banco de Información Económica

Millones de Pesos a Precios de 1993



CONCLUSIONES

En el año de 1975 México tenía un déficit de aproximadamente 76% del saldo de la balanza comercial con la Unión Europea, empieza a tener cierta recuperación a partir de 1981 pero en 1995 disminuye dicha recuperación. Para 1991 las exportaciones aumentaron en un 6% respecto al año anterior; los principales socios comerciales europeos de México son, en orden de importancia: España, Francia, Alemania, Luxemburgo y Reino Unido.

Los principales sectores de importación provenientes de la Unión Europea son los bienes intermedios, alimentos, bebidas y tabacos, maquinaria y transporte, productos químicos y en menor medida las manufacturas básicas.

Si bien las estadísticas arrojan ciertas expectativas favorables para el comercio entre estas dos regiones, no debemos olvidar que esto se debe en gran medida al valor de las exportaciones petroleras que realiza México hacia la Unión Europea. Entre 1984 y 1993, las exportaciones no petroleras hacia la UE representaron únicamente el 30% del valor total de las exportaciones mexicanas; a partir de 1994 disminuye el valor de las exportaciones petroleras y aumenta el de las no petroleras, aun así de 1984 a 1998 las exportaciones petroleras representan mas del 50% del valor total de las exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea.

Por otra parte, encontramos que el comercio entre ambas economías trae consigo un deterioro implícito en los términos de intercambio para México. Al examinar el Índice de Precios Implícitos para las exportaciones encontramos una clara tendencia a la baja, considerando como año base 1980, el IPIE va disminuyendo alcanzando su valor mínimo en 1986 (53.53 unidades), se recupera ligeramente pero para 1998 su valor en 70 unidades. Mientras tanto el Índice de Precios Implícitos para las importaciones de la Unión Europea muestra una clara tendencia a la alza, de hecho desde 1980 el IPIB de la UE muestra signos de fortaleza, en diez años el IPIIM crece 30% más en relación con el punto de partida que sería 1980. Lo que esto refleja es que estamos



comprando a un precio más caro y vendiendo más pero a un precio mucho más barato.

225200

Con esto podemos observar que el comercio entre ambas partes será menos favorable para México, esto sin tomar en cuenta los productos que se intercambien ya que las bases sobre las cuales se realizará este intercambio no son las óptimas para una economía como la mexicana ante la europea.

El factor determinante para que se incrementen las exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea definitivamente no es el PIB de la Unión, sucede lo contrario para las importaciones mexicanas provenientes de la Unión Europea; las exportaciones de México a la Unión Europea aumentan menos de 1% a medida que aumenta porcentualmente el PIB europeo. En cambio por un incremento porcentual del PIB de México, las importaciones provenientes de la Unión Europea lo hacen en un 5.1%. Con la entrada en vigor del TLCAN el coeficiente de las importaciones cambia a partir de 1994 mostrando signos negativos para el comercio con la UE, aunque no podemos determinar si hubo un cambio real en la dirección del comercio ya que la variable utilizada en el análisis estadístico no es significativa.

La crisis de la economía mexicana reforzó los lazos de México con nuestros vecinos del norte gracias al sistema de preferencias generalizadas que permitió a México obtener un lugar privilegiado dentro del mercado norteamericano, una cierta variedad de productos europeos lograron evitar este impacto debido a que la UE es el único proveedor de estos (p. ej., partes de maquinaria especializada, algunos productos alimenticios y químicos).

Ciertamente los niveles de los flujos comerciales entre ambas partes son bajos, se espera que con la firma de este nuevo acuerdo se vayan incrementando dichos niveles progresivamente; no debemos olvidar que, como se mencionó, los términos de intercambio no son los óptimos para la economía mexicana así que mientras la productividad de la economía no arroje signos de recuperación y competitividad, aún cuando se incremente el monto de los flujos comerciales,



la apertura comercial entre México y la UE no traerá los beneficios que tanto anuncian los actores políticos y autoridades económicas del país.



BIBLIOGRAFIA

Chacholiades , Miltiades. "Economía Internacional". México, 1992. Segunda Edición. Mc Graw Hill.

Chacón, Mario. "*La Perspectiva Mexicana de las Relaciones Económicas y de Cooperación con la Unión Europea*". Delegación de la Comisión Europea en México.

Gujarati, Damodar N. . "*Temas en Econometría*", en Econometría. México, 1997 Tercera Edición. Mc Graw Hill.

INEGI. "*El ABC de la estadística de comercio exterior de México*". México 1994.

Krugman, Paul R. "Economía Internacional". México 1995. Tercera Edición. Mc Graw Hill.

Oparín Mielriska, León. "*El marco será el ancla monetaria de la CEE*", en Globalización y Cambio Estructural. Instituto Mexicano de Ejecutivos en Finanzas. México 1998

Pascal, Fontaine. "*La Europa de los Ciudadanos*", Europa en Movimiento, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

Pawnall, Charles. "*Preguntas y respuestas sobre la UE*" , Europa en movimiento. Oficina de publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo 1996.

Pérez Herrero. "*Las Relaciones Económicas entre México y la Unión Europea*". Delegación de la Comisión Europea en México. México 1997



Rosas, Ma. Cristina. *"México ante los procesos de regionalización económica en Europa Occidental"* pp. 57. UNAM 1996

Rossell, M – Aguirre, P. *"El Nuevo Orden Internacional"*, en La Unión Europea. Evolución y Perspectivas, Lecciones y Oportunidades para México. México 1998

"El Mercado Unico en marcha", Europa en Movimiento, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo 1992.

"Europa en un mundo cambiante", Europa en Movimiento, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo 1994.

"Informe de la evolución de las relaciones comerciales UE – México", en Relaciones UE – México. Delegación de la Comisión Europea en México. México febrero de 1998.

"La Delegación de la Comisión Europea en México", Euronotas. Delegación de la Comisión Europea en México. México mayo de 1997.

"Los orígenes de la Unión ", La UE y México. Delegación de la Comisión Europea en México. México septiembre de 1995.

"Los procesos de regionalización europea", Europa en Movimiento, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo 1992.

"Las relaciones UE – México" Euronotas, México junio de 1997

"La Unión Europea y el TLC", Euronotas, México diciembre de 1993 – enero de 1994



Fuentes estadísticas:

Anuario Estadístico de PEMEX, varios años.

Eurostat (1993 – 1995). Luxemburgo

Direction of Trade Statistics Yearbook, varios años.

Grupo de Trabajo: INEGI – SHCP – BANXICO