



El **Tratado** de **Libre Comercio** entre la **Unión Europea** y **México**: **flujos comerciales** y de **capital**

CARLOS A. ROZO*

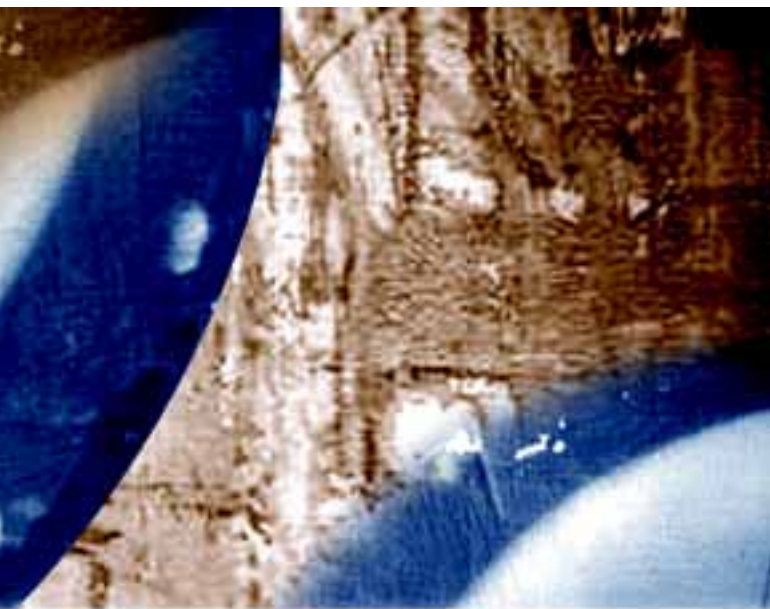
El 1 de julio de 2000 entró en vigencia el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Unión Europea y México (en adelante TLCUEM), firmado el 8 de diciembre de 1997. Se aceleró así la marcha de México hacia la apertura y la globalización. Como lo expresó la entonces secretaria de Relaciones Exteriores, Rosario Green, el gobierno mexicano pretendía con este convenio “equilibrar nuestros nexos con el mundo, consolidar nuestra capacidad de negociación, y acrecentar nuestro margen de maniobra e influencia en el escenario internacional”.¹ Estas metas eran necesarias para lograr un nuevo orden en las relaciones de México con el exterior, que en los dos últimos decenios se habían inclinado demasiado hacia Estados Unidos.

En este entorno se puede plantear la hipótesis de que el TLCUEM apunta hacia una mayor exposición de la economía y la sociedad mexicana al “malestar en la globalización”;² pero también podría plantearse que el Tratado es una oportunidad para disminuir la dependencia de México respecto a Estados Unidos y limitar sus efectos económicos y políticos negativos. El tiempo dirá cuál de estas dos rutas es la correcta de acuerdo con los resultados que se vayan obteniendo y de las correcciones que con oportunidad se apliquen a los desequilibrios y efectos negativos que surjan. Pero éstos serán resultados de largo plazo que apenas empiezan a perfilarse. No obstante, es necesario establecer mecanismos de seguimiento del Acuerdo y estructuras de comunicación entre las autoridades y los

* Universidad Autónoma Metropolitana unidad Xochimilco
<rozo@cueyatl.uam.mx>.

1. Rosario Green, “La agenda política y de cooperación en la nueva relación entre México y Europa”, *El Mercado de Valores*, Nacional Financiera, México, junio de 2000, p. 4.

2. Joseph Stiglitz, *El malestar en la globalización*, Taurus, Madrid, 2002.



sectores de la sociedad interesados a fin de afirmar las fortalezas y proponer correcciones a las debilidades.

México necesita discutir de manera seria y abierta sobre la dirección y los resultados de la política económica para encontrar un nuevo camino hacia su desarrollo económico y social. Por ello preocupa que la información sobre los resultados comerciales de los dos primeros años del TLCUEM deje la impresión de que se ha tenido un buen comienzo y, por tanto, no es necesario todavía pensar en correcciones. Según el comunicado de prensa de la segunda reunión del Comité Conjunto México-Unión Europea, en dos años “las exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea aumentaron 45.5%, mientras que las ventas europeas al mercado mexicano crecieron 25%. Con ello el comercio bilateral se incrementó 28.3%”.³ Como se demuestra aquí, estos resultados no son compatibles con los que arrojan los datos oficiales de México.

La última afirmación de este trabajo se sustenta en el análisis estadístico del comercio bilateral y de las corrientes de inversión extranjera que México recibió de la Unión Europea durante los dos primeros años del TLCUEM. Para tal fin se presentan primero los elementos pertinentes de éste, después se examina la magnitud de las corrientes de exportación e importación y las tendencias a concentrarse en unos cuantos sectores. Enseguida se revisan los montos de inversión extranjera directa durante esos dos años y se presentan algunas implicaciones y conclusiones.

3. Comité Conjunto México-Unión Europea, comunicado de prensa, México, 3 de octubre de 2002.

ASPECTOS COMERCIALES DEL ACUERDO

La negociación entre las partes para adoptar las medidas y el calendario para suprimir de manera progresiva y recíproca las restricciones a los movimientos de bienes, servicios, capital y pagos se inició en el último trimestre de 1998 y finalizó en noviembre de 1999, lo cual permitió que el Acuerdo entrara en vigor el 1 de julio de 2000. Con ello se definieron las bases para formar una zona de libre comercio entre las dos regiones mediante un modelo bilateral y preferente que partía de los principios de “trato nacional” y de “nación más favorecida”. En materia comercial se establecieron:

1) Las medidas y el calendario para: a) la eliminación bilateral, progresiva y recíproca de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes y de servicios; b) la supresión progresiva y recíproca de restricciones al movimiento de capitales y de pagos, y c) la apertura gradual y recíproca de los mercados de contratación pública.

2) Las medidas apropiadas para: a) evitar distorsiones o restricciones a la competencia, y b) asegurar una adecuada y eficaz protección en materia de propiedad intelectual.

3) Un procedimiento específico para solucionar las controversias.

La negociación, en total conformidad con los lineamientos de la Organización Mundial de Comercio (OMC), llevará a la liberación progresiva y recíproca del intercambio de bienes y servicios, al igual que de los movimientos de capitales y de pagos. A ello contribuirán las políticas de competencia, la asistencia mutua en materia aduanera y las reglas de origen. En un plazo de 10 años se liberará 95% del comercio bilateral conforme a un programa que deja libre de restricciones 100% del intercambio de bienes industriales, más de 60% de los bienes agrícolas y 99% de los productos pesqueros.

La entrada totalmente libre de los productos industriales europeos a México ocurrirá a partir de 2007 conforme a un programa escalonado de desgravación de cuatro etapas. A la entrada en vigor del TLCUEM, el 1 de julio de 2000, se liberó 47.6% de las importaciones industriales y el 1 de enero de 2003 un monto adicional de 5.1%. Dos años después, a inicios de 2005, se liberará otro 5.6% y en el año final, 2007, desaparecerán las restricciones para el restante 41.7%. Esta es una liberalización muy acelerada si se considera que en dos años y medio se ha liberado 53.7% del comercio de bienes industriales y que el resto estará sujeto a tarifas arancelarias máximas de 5% durante los siguientes cuatro años. Además, se negocian de manera particular los sectores de hidrocarburos, textil, vestido, calzado y automovilístico. Este último recibió un tratamiento de excepción al comprometerse México a reducir los aranceles para automóviles de 20 a 3.3 por

ciento al entrar en vigor del Acuerdo, y a eliminarlos por completo en 2003. México aceptó, además, abrogar el decreto automotor el 31 de diciembre de 2003. Los europeos aceptaron que estas condiciones se cercaban a la “paridad TLCAN”,⁴ lo cual era uno de los objetivos buscados desde el inicio.

La Unión Europea, por su parte, se comprometió a que las importaciones de productos industriales que adquiere México quedarían totalmente liberadas en los tres primeros años del programa (82% a la entrada en vigor del TLCUEM y el restante 18% a partir del 1 de enero de 2003). Ello implica que México no tiene ya restricciones para la entrada de sus exportaciones industriales a ninguno de los países miembro de la Unión. En productos agrícolas y pesqueros, que constituyen 7% del comercio bilateral, la apertura será paulatina, parcial y muy compleja. Se crearon nueve categorías de desgravación que se aplicarán poco a poco de 2000 a 2010. No fue posible la negociación de cereales y sus derivados, lácteos, cárnicos, azúcar, chocolate y frutas de clima templado debido a los subsidios que se otorgan a estos productos al amparo de la Política Agrícola Común de la Unión Europea. Se acordó por ello esperar hasta que ésta se reforme, lo cual puede tardar algún tiempo. Los servicios, sobre todo los financieros, de telecomunicaciones, energéticos, turismo y los medioambientales tienen un período de 10 años para su liberalización conforme a un programa apegado a los lineamientos del Acuerdo General sobre Servicios (GATS, por sus siglas en inglés). De este paquete se excluyeron los servicios audiovisuales, el cabotaje y el transporte aéreo, excepto reparación, ventas y mercadotecnia de aviones.

Las restricciones no arancelarias deberán eliminarse y no se incluirá ninguna nueva, excepto las que se permiten a México, sin límite de tiempo, para algunos derivados del petróleo. Se fijó como límite el 31 de diciembre de 2003 para cierto tipo de vehículos y partes de automotores. Ello implica un alto grado de cooperación en la valoración aduanera para eliminar obstáculos técnicos al comercio, así como sanitarios y fitosanitarios.

El refuerzo de la cooperación, extendido a 27 ámbitos, se dirige a los campos de la administración, el ambiente, la ciencia, la tecnología y la educación, pero se pone especial atención a la informática y las telecomunicaciones, que se consideran clave en esta nueva fase de las relaciones bilaterales. En este acuerdo los incentivos para un mayor acercamiento entre los empresarios son mucho más amplios que los otorgados en 1991. También se apoya esta tarea con una cláusula evolutiva. El sector financiero es un factor determinante en la cooperación por la relevancia de las inversiones y la prestación de servicios para

4. Ello significa que se acordaron condiciones semejantes a las que Estados Unidos tiene con México como resultado del TLCAN.

la liberalización de los pagos corrientes y la promoción de los movimientos de capital. Esta cooperación va más allá de las normas y disciplinas del GATS y con ella se pretende facilitar a las pequeñas y medianas empresas el uso de los servicios financieros. La negociación se enfocó a mejorar el grado de atracción del mercado mexicano para los capitales europeos mediante el otorgamiento de facilidades, como conceder plena libertad de movimiento, eliminar las restricciones de pagos, prohibir nuevas restricciones a la entrada de inversión extranjera y dar mayor seguridad a las transferencias de inversiones de largo plazo. En 10 años deberá haber plena libertad de capitales. El acuerdo incluye medidas prudenciales de protección a inversionistas, depositantes y otros agentes, a fin de mantener la seguridad, la solidez y la integridad de los proveedores, así como del sistema en su conjunto. Además los capitales europeos están protegidos por los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca para las Inversiones (Appris) que se han negociado de manera bilateral con cada país comunitario.

En este ámbito de las normas para las relaciones económicas entre las dos regiones se evalúan los resultados de los dos primeros años del Acuerdo.

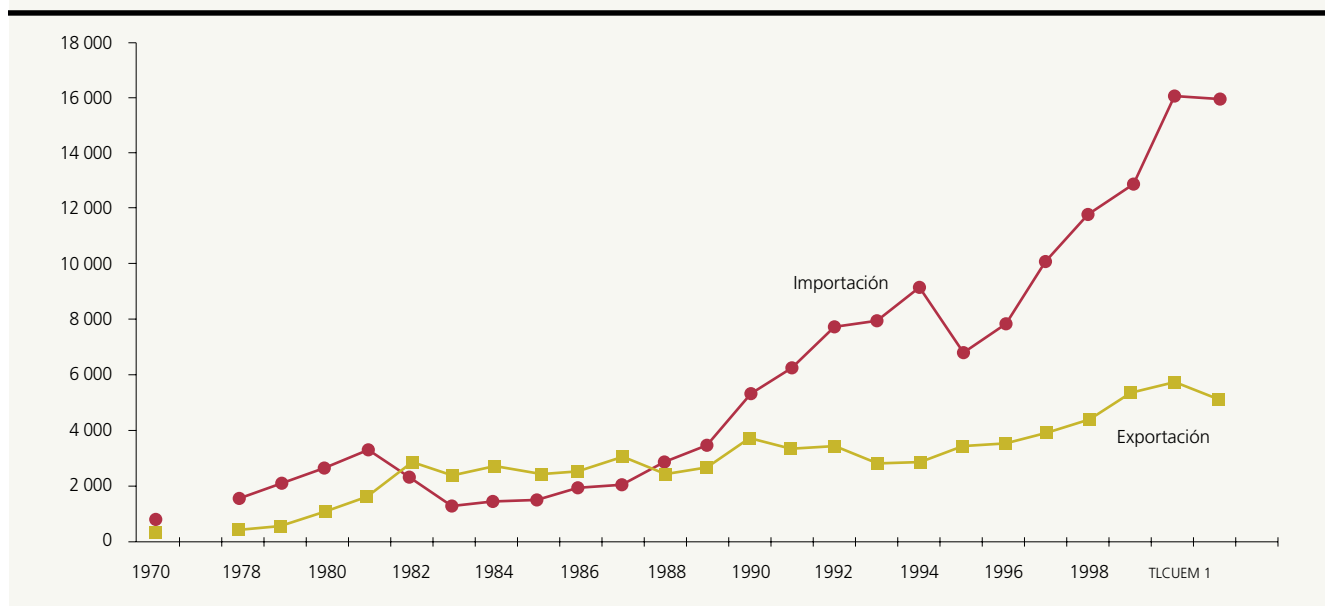
RESULTADOS DEL TLCUEM EN EL ÁMBITO COMERCIAL

El comportamiento general del comercio entre las dos regiones no mostró grandes modificaciones en los primeros dos años. Por el contrario, parecieron acentuarse características que se habían estado delineando en esta relación. La primera es que el déficit a favor de la Unión Europea continuó creciendo, la segunda es que la participación de ésta en el total exportado por México siguió retrocediendo y la tercera es que la proporción de las importaciones provenientes de la Unión continuó creciendo en las compras totales de México en el exterior. Estos resultados muestran que dos años no es suficiente tiempo para cambiar una dinámica que se ha ido consolidando por años, pero también indican que el TLCUEM por sí mismo no es un detonador de la transformación inmediata, como llegó a comentarse.

De los datos oficiales se deducen los comportamientos arriba señalados.⁵ En primer lugar, el déficit creció 38.8% en el TLCUEM1, al pasar de 7 438 millones de dólares a 10 319 millones en 1999, con un aumento adicional de 4.3% en el

5. Todos los datos sobre comercio provienen del Atlas de Comercio Exterior (CD) del Banco Nacional de Comercio Exterior, el cual clasifica la actividad comercial en 100 capítulos de dos dígitos de acuerdo con la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos (CMAP) del INEGI. A estos capítulos se les denominará también sectores o actividades.

G R A F I C A 1
MÉXICO: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES CON LA UNIÓN EUROPEA (MILLONES DE DÓLARES)



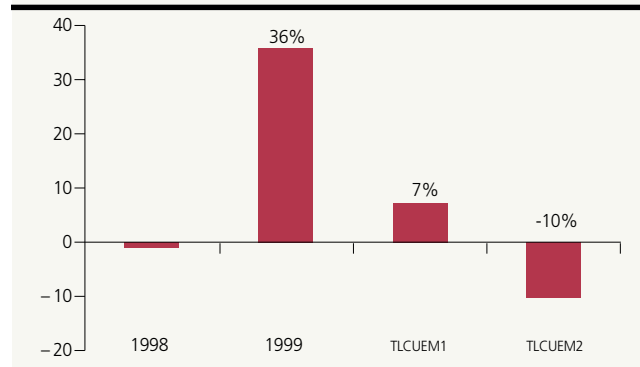
TLCUEM2, para llegar hasta los 10 770 millones de dólares.⁶ Se puede apreciar así (véase la gráfica 1) que la situación negativa en la relación de México con la Unión Europea no sólo continúa su tendencia de crecimiento que comenzó a finales del decenio de los ochenta, sino que aumentó de manera significativa en el primer año, aunque se desaceleró en el segundo. Ello puede ser más un efecto coyuntural, resultado de la recesión generalizada de la economía mundial, que un cambio estructural causado por el TLCUEM.

Es claro que el resultado anterior se debe a que las compras procedentes de la Unión Europea han crecido más rápido que las ventas que México le hace. Mientras que la tasa de crecimiento de estas últimas perdió dinamismo en los dos primeros años del Acuerdo (fue incluso negativa en el segundo), la de las importaciones muestra un enérgico crecimiento (véanse las gráficas 2 y 3). Luego de aumentar 36% durante 1999, las exportaciones se elevaron 7% en el primer año del acuerdo y disminuyeron 10% en el segundo, como se aprecia en la gráfica 2. Las importaciones, por el contrario, luego de reducir su tasa de crecimiento de 18 a 9 por ciento entre 1998 y 1999, aumentaron 26% en el primer año y se redujeron apenas 1% en el segundo (véase la gráfica 3). La consecuencia de esta dinámica es que las exporta-

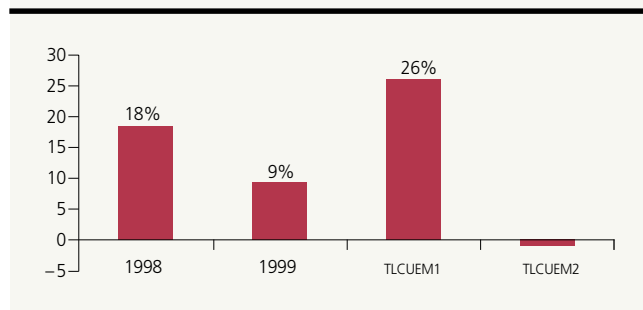
ciones a la Unión Europea perdieron participación, al pasar de 3.9% del total en 1999 a 3.4 y 3.3 por ciento, respectivamente, en los dos años del acuerdo. Por su parte, las importaciones llegaron a 9.6% del total en el TLCUEM2 luego de haber contabilizado 9% en 1999. Estos desequilibrios son los que consolidaron el creciente déficit que México arrastra con su contraparte europea.

Los cambios descritos se reflejan en el resto de la estructura comercial. Estados Unidos continúa fortaleciéndose como el principal comprador de productos mexicanos, al pasar de 88.2 a 88.7 por ciento su participación en el total de las exportaciones mexicanas; al mismo tiempo que pierde

G R A F I C A 2
MÉXICO: TASA DE CRECIMIENTO DE SUS EXPORTACIONES A LA UNIÓN EUROPEA (MILLONES DE DÓLARES)



6. A fin de examinar el comportamiento de este intercambio comercial se ha organizado la información estadística de la siguiente manera. Los datos para los cuatro primeros semestres desde que entró en vigor el Acuerdo en julio de 2000 se agruparon en dos años, el TLCUEM1 (de julio de 2000 a junio de 2001) y el TLCUEM2 (de julio de 2001 a junio de 2002). Los resultados se comparan con los datos anuales regulares de 1998 y 1999.

MÉXICO: TASA DE CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES PROVENIENTES DE LA UNIÓN EUROPEA (MILLONES DE DÓLARES)


terreno como principal proveedor: de 74 a 64 por ciento. Esta brusca caída es un hecho significativo ya que manifiesta, por un lado, los efectos de la recesión en dicho país y, por otro, que no son sólo los proveedores europeos los que llenan este vacío, sino los asiáticos y los latinoamericanos.

Podría pensarse, entonces, que se camina en la dirección correcta hacia la diversificación geográfica de las relaciones comerciales de México al abrirse el espectro de proveedores del exterior. Ésta, sin embargo, puede ser una conclusión prematura si el hecho sólo es resultado de la coyuntura actual y, en

particular, si sólo responde a la crisis por la que pasa el sector de la maquila, que depende de la fortaleza de la demanda interna de Estados Unidos.

Lo que sí parece haber logrado el TLCUEM en estos primeros años es apoyar una mayor diversificación del comercio con los países miembro de la Unión Europea al revertir la tendencia a la concentración que se dio a finales de los años noventa. El avance ocurrió al reducirse la importancia de las exportaciones de México hacia sus cuatro socios mayores: Alemania, España, el Reino Unido y los Países Bajos, y al empezar a ganar terreno en los otros mercados europeos. Como se aprecia en el cuadro 1, la participación de las exportaciones a los socios medios y menores creció en estos años iniciales, con lo cual la proporción que adquieren los cuatro mayores se redujo a 73%, cuando era de 80% en 1999. Por el lado de las importaciones, sin embargo, no hay un movimiento en esta dirección, pues permanece el grado de concentración de los mayores compradores en alrededor de 73%, como se muestra en el cuadro 2.

Alemania continúa siendo el mayor mercado para los productos mexicanos, pero en una escala menor, pues su participación se ha reducido de 39 a 25 por ciento. Ello es consecuencia de la brusca caída de la demanda alemana de automóviles mexicanos, pero también de las reducciones considerables en las compras de instrumentos de óptica, joyas y productos de pla-

MÉXICO: DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES A LA UNIÓN EUROPEA (MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES)

	Valor					Participación				
	1997	1998	1999	TLCUEM1	TLCUEM2	1997	1998	1999	TLCUEM1	TLCUEM2
Total	110 227	117 442	136 703	167 609	156 358	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Unión Europea (15 países)	3 951	3 909	5 305	5 683	5 097	3.6	3.3	3.9	3.4	3.3
Socios mayores										
Alemania	705	1 152	2 073	1 644	1 257	17.8	29.5	39.1	28.9	24.7
España	941	715	944	1 458	1 284	23.8	18.3	17.8	25.7	25.2
Reino Unido	624	640	747	807	635	15.8	16.4	14.1	14.2	12.5
Países Bajos	272	351	488	452	557	6.9	9.0	9.2	8.0	10.9
Total	2 542	2 858	4 252	4 361	3 733	64.3	73.1	80.2	76.7	73.2
Socios medios										
Francia	407	403	289	372	368	10.3	10.3	5.4	6.5	7.2
Bélgica	380	231	241	250	336	9.6	5.9	4.5	4.4	6.6
Irlanda	110	37	67	150	190	2.8	0.9	1.3	2.6	3.7
Italia	294	182	171	248	184	7.4	4.7	3.2	4.4	3.6
Portugal	98	87	180	183	134	2.5	2.2	3.4	3.2	2.6
Total	1 289	940	948	1 203	1 212	32.6	24.0	17.9	21.2	23.8
Socios menores										
Suecia	49	46	24	23	47	1.2	1.2	0.5	0.4	0.9
Dinamarca	31	36	49	45	46	0.8	0.9	0.9	0.8	0.9
Luxemburgo	2	6	6	9	24	0.1	0.2	0.1	0.2	0.5
Austria	17	11	11	18	18	0.4	0.3	0.2	0.3	0.4
Finlandia	6	2	8	8	10	0.2	0.1	0.2	0.1	0.2
Grecia	13	10	8	8	7	0.3	0.3	0.2	0.1	0.1
Total	118	111	106	111	152	3.0	2.8	2.0	2.0	3.0

MÉXICO: DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES A LA UNIÓN EUROPEA (MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES)

	Valor					Participación				
	1997	1998	1999	TLCUEM1	TLCUEM2	1997	1998	1999	TLCUEM1	TLCUEM2
<i>Total</i>	109 808	125 242	142 064	177 180	165 260	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Unión Europea (15 países)	9 917	11 714	12 743	16 002	15 867	9.0	9.4	9.0	9.0	9.6
<i>Socios mayores</i>										
Alemania	3 902	4 558	5 032	6 204	5 829	39.3	38.9	39.5	38.8	36.7
Italia	1 326	1 581	1 649	1 933	2 164	13.4	13.5	12.9	12.1	13.6
España	978	1 257	1 322	1 597	1 996	9.9	10.7	10.4	10.0	12.6
Francia	1 182	1 430	1 394	1 495	1 652	11.9	12.2	10.9	9.3	10.4
Total	7 388	8 826	9 397	11 229	11 641	74.5	75.3	73.7	70.2	73.4
<i>Socios medios</i>										
Reino Unido	915	1 056	1 135	1 183	1 397	9.2	9.0	8.9	7.4	8.8
Bélgica	327	355	305	599	554	3.3	3.0	2.4	3.7	3.5
Irlanda	266	308	330	484	592	2.7	2.6	2.6	3.0	3.7
Suecia	354	339	700	1 344	516	3.6	2.9	5.5	8.4	3.3
Países Bajos	262	328	326	433	477	2.6	2.8	2.6	2.7	3.0
Total	2 124	2 386	2 796	4 043	3 536	21.4	20.4	21.9	25.3	22.3
<i>Socios menores</i>										
Austria	139	192	170	189	201	1.4	1.6	1.3	1.2	1.3
Finlandia	101	122	176	257	183	1.0	1.0	1.4	1.6	1.2
Dinamarca	96	120	126	157	172	1.0	1.0	1.0	1.0	1.1
Portugal	43	44	52	82	85	0.4	0.4	0.4	0.5	0.5
Grecia	17	6	16	30	27	0.2	0.1	0.1	0.2	0.2
Luxemburgo	16	17	10	16	20	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1
Total	412	501	550	731	688	4.2	4.3	4.3	4.6	4.3

ta. El extremo opuesto lo ocupa España, cuya demanda de bienes mexicanos se ha recuperado, al llegar hasta 25% del total, con lo cual se coloca por arriba del nivel que tuvo en 1997. El factor negativo de esta recuperación del mercado español es que se concentra en el petróleo, el cual pasó de 60 a 79 por ciento del total de las compras a México. Los productos químicos orgánicos y los motores se vieron favorecidos, pero no así las legumbres y hortalizas.

En segundo nivel se ubican los avances en los mercados de Irlanda y Bélgica por su mayor demanda de partes y accesorios para maquinaria, el primero, y motores el segundo. El tercer lugar de importancia lo ocupan Luxemburgo y Suecia en el rubro de maquinaria y equipo que, si bien en niveles absolutos muy bajos, muestran tasas de crecimiento muy altas. El caso más paradójico es el de Francia, ya que muestra un avance considerable al incrementar su participación hasta 7.2%, pero sin alcanzar todavía los niveles de 10% que registró a finales de los años noventa. El mercado holandés, por su parte, manifiesta un ritmo constante de crecimiento que se consolida en el segundo año del acuerdo, al adquirir 11% de las exportaciones mexicanas a la Unión Europea.

Por el lado de las importaciones los socios mayores, Alemania, Italia, España y Francia, durante el segundo año recuperaron el mercado que habían perdido durante el primero, con

lo cual mantienen alrededor de 73% de las compras que México hace a la Unión Europea. No obstante, se notan algunos cambios al perder Alemania parte del mercado frente a España. Entre los socios medios merecen mención Irlanda y Bélgica por su mayor presencia en el mercado mexicano y Suecia por la pérdida de mercado que experimentó en el segundo año. En el fondo estos movimientos se podrían tomar como un indicador de aliento para diversificar el comercio exterior de México. Indican que sus productores han podido incursionar en los mercados de países que hasta hace poco no aparecían como opciones viables como compradores o vendedores. En este marco, el indicador que parece más prometedor es el de la posible consolidación de España como uno de los socios comerciales más fuertes de México. Por supuesto, apenas se están dibujando posibilidades que serán el resultado de un trabajo arduo de comercialización que aún está por hacerse.

LA TENDENCIA A LA CONCENTRACIÓN DE LAS EXPORTACIONES

El elemento central que resalta en el panorama exportador es que mientras la Unión Europea pierde espacio en el total de las exportaciones mexicanas, el grado de concentración en

MÉXICO: GRADO DE CONCENTRACIÓN DE LAS EXPORTACIONES

Concentración	Capítulos del TLCUEM	Participación				
		1997	1998	1999	TLCUEM1	TLCUEM2
Alta (mayor de 2%)	9	57.9	68.6	75.1	77.1	80.7
Media (de 2% a 0.5%)	13	22.2	18.7	15.4	12.8	11.2
Baja (de 0.5% a 0.1%)	38	16.0	10.5	7.9	9.1	7.6
Nula (menor a 0.1%)	40	3.4	2.2	1.6	1.1	0.5

unas pocas actividades tiende a crecer.⁷ Son sólo nueve las actividades clasificadas como altamente exportadoras, o sea con 81% de los envíos totales durante el segundo año, como se apunta en el cuadro 3. Las actividades restantes exportaron apenas 19%. Más grave es que este grado de concentración, 58% en 1997, ha ido aumentando de manera constante durante los últimos años, lo cual implica que este indicador se ha elevado 40%. La entrada en vigor del TLCUEM no alteró esta tendencia, aunque su ritmo de crecimiento disminuyó, lo cual no ha evitado que este coeficiente se encuentre en su nivel más alto.

baja disminuyeron de 16 a 7.6 por ciento, y las de nula, de 3.4 a 0.5 por ciento. Así, unas pocas actividades han adquirido mayor presencia internacional, mientras que otras han perdido contacto con los mercados europeos.

Este cambio estructural muestra algunas variaciones de consideración para un período tan corto. Como se aprecia en el cuadro 4 el grupo altamente exportador muestra que la concentración en los tres primeros sectores aumentó cerca de 30%, al pasar de 40.3 a 55.5 por ciento, con cambios considerables en la importancia de cada uno de esos sectores. No es un detalle menor que más de la mitad de las exportaciones de México a la Unión Europea provenga de sólo tres sectores. Sobresale el papel central que continúa desempeñando el petróleo, cuya volatilidad de precio es el factor determinante y continuará siéndolo en el futuro previsible. Por tanto, su nivel de participación seguirá presentando amplias fluctuaciones, aun cuando la cantidad exportada sea relativamente constante.

Menos clara es la perspectiva del sector de vehículos automotores, que con la entrada en vigor del TLCUEM redujo de manera significativa el fuerte crecimiento de finales de los noventa, que lo llevó a ser el sector con el mayor valor exportado en 1999. Sin lugar a dudas, el trato preferencial que este sector ha recibido en el tratado deberá retribuir pronto. De gran significado es el movimiento que se nota en el siguiente

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y MÉXICO: CAPÍTULO ALTAMENTE EXPORTADORES (PORCENTAJES)

Capítulo	1997	1998	Participación			
			1999	TLCUEM1	TLCUEM2	
Combustibles minerales, aceites minerales y productos derivados	27	23.3	16.0	17.5	25.2	23.7
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	84	15.3	18.6	12.8	18.4	21.5
Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás	87	1.7	10.9	25.8	12.5	10.4
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	85	7.4	8.7	6.7	6.7	9.0
Productos químicos orgánicos	29	6.7	7.7	5.2	6.9	6.2
Instrumentos y aparatos de óptica y fotografía	90	0.8	2.0	2.3	2.0	3.2
Productos farmacéuticos	30	0.8	1.0	1.1	1.1	2.3
Juguetes, juegos y artículos para recreo o para deportes	95	0.3	1.9	2.2	2.4	2.2
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	22	1.7	1.8	1.4	2.1	2.1

Una tendencia opuesta se aprecia en el resto de las actividades cuando se clasifican por su intensidad exportadora. Aquellas en que ésta es mediana pasaron de 22% del total en 1997 a 11% en el TLCUEM2, mientras que las de exportación

te sector de reactores, calderas de máquinas y aparatos, al pasar de 12.8% del total en 1999 a 21.5% en TLCUEM2. Éste es un hecho sobresaliente que podría estar perfilando la futura relevancia de estas actividades.

En las otras seis ramas se notan cambios significativos en su capacidad para exportar a la Unión Europea, pero sería poco sostenible que ello se deba al TLCUEM. Tres de ellos, instrumentos y aparatos de óptica y fotografía, productos farmacéuticos y juguetes, empezaron a crecer mucho antes del acuerdo, aún más, cuando éste apenas aparecía como una posibilidad; sin embar-

7. El grado de concentración se mide por el coeficiente de participación de cada capítulo en el total exportado o importado. La clasificación por niveles de concentración es un indicador que se ha definido aquí en forma arbitraria al agrupar capítulos con ciertos rangos en los coeficientes de participación; a saber: concentración alta corresponde a capítulos con coeficientes mayores a 2%; media, entre 1.9 y 0.5 por ciento; baja, entre 0.49 y 0.10 por ciento, y nula, menores a 0.10 por ciento.

go, da la impresión de que con el TLCUEM pueden encontrar nuevas oportunidades de crecimiento. El sector de “bebidas alcohólicas” que hasta 1998 clasificaba como mediano exportador muestra un perfil de mayor crecimiento a partir del Tratado. En máquinas, aparatos y material eléctrico se experimenta también un nuevo arranque que le permite sobrepasar los niveles alcanzados a finales de los noventa. Algo similar parece estar ocurriendo con la industria química. La implicación más general es que estas seis actividades han tenido un inicio promisorio para ganar ventajas con el TLCUEM, lo cual puede contribuir a su mayor presencia en el futuro. Se notan en este entorno cambios de posición en el mercado europeo de las principales actividades con presencia exportadora.

Respecto a las actividades que repuntan en las exportaciones a la Unión Europea destaca la escasa presencia de los productos primarios, sin tomar en cuenta el predominio del petróleo. En las principales actividades exportadoras mexicanas se aprecia un perfil creciente de los productos con algún grado de transformación, con excepción de los productos de cobre, joyería, hierro y acero.⁸ Estos productos han dejado de ser altamente exportados, sin que el TLCUEM haya podido revertir esta tendencia. El repliegue de los productos primarios aparece porque algunos, como el café, no dan muestras de un gran dinamismo debido al derrumbe de sus precios en los últimos años; otros simplemente han perdido su capacidad exportadora (como ocurre con el tabaco, el pescado y otros más) debido a las restricciones impuestas por la Unión Europea. En realidad, entre los productos primarios sólo las legumbres y hortalizas parecen dar señas de un brío exportador.

EL PANORAMA IMPORTADOR

El TLCUEM se inició con un impulso mayúsculo de las compras de México a los países comunitarios. Si éste es un indicador de lo que se espera, será difícil que este país resuelva el desequilibrio creciente que va acumulando con el continente europeo. La caída de 0.8% en el monto importado en el segundo año del TLCUEM no muestra movimientos hacia el equilibrio si se considera que este resultado tiene que ver más con la coyuntura de recesión que con cambios estructurales, debido a que los 15 867 millones de dólares de importaciones en el TLCUEM2 son todavía superiores al monto de lo importado en el último año antes del acuerdo.

La mayor participación de las importaciones desde la Unión Europea en el total adquirido por México, como se había

8. En el caso del hierro y el acero México había impuesto restricciones voluntarias a su exportación.

C U A D R O 5						
TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y MÉXICO: GRADO DE CONCENTRACIÓN DE LAS IMPORTACIONES						
Concentración	Capítulos	Participación				
		1997	1998	1999	TLCUEM1	TLCUEM2
Alta (mayor a 2%)	9	72.4	73.5	74.6	75.9	74.7
Media (de 2% a 0.5%)	19	17.5	16.0	15.3	15.1	16.9
Baja (de 0.5% a 0.1%)	39	9.4	9.7	9.0	7.8	7.8
Nula (menor a 0.1%)	32	0.7	0.7	1.1	1.2	0.6

apuntado, no se acompaña de una mayor concentración en los principales capítulos de importación durante estos dos primeros años, que fluctúa alrededor de 75%, como se aprecia en el cuadro 5. El grupo de nueve capítulos con alto nivel de importación sube ligeramente su participación en el TLCUEM1, pero la reduce en el TLCUEM2, con lo cual se rompe el ritmo de crecimiento desde 1997, como se aprecia en el mismo cuadro. Ello se puede relacionar con la coyuntura, que probablemente cambiará una vez que la economía mexicana retome su ritmo de crecimiento. Un patrón similar se observa en los otros niveles de concentración de las importaciones en que ocurren ligeros cambios, que en realidad no son indicadores de grandes modificaciones estructurales.

El elemento más claro en esta relación con Europa es la presencia de bienes manufacturados, ya sean de capital o insumos industriales. De hecho, en el segundo año, de 91% del valor correspondiente a los capítulos de alta y mediana importación sólo un punto porcentual correspondió a bienes del sector primario, en forma de alimentos: cereales, harinas y almidón, productos lácteos y huevo. Ninguno de estos productos es de alta importación. El grueso de los capítulos con importaciones agropecuarias, nueve en total, se encuentra en el grupo de baja importación, con sólo 1.2% del total. Las dificultades en la negociación de acuerdos de apertura del sector agropecuario y la cantidad de productos que se excluyeron hacen pensar que esta escasa importancia de las importaciones agropecuarias pueda mantenerse en el futuro. Sin embargo, podría no ser así y la dependencia alimentaria con la Unión Europea podría crecer si se acepta el pronóstico del Departamento de Agricultura de Estados Unidos, según el cual México deberá importar alimentos de forma masiva en los próximos 10 años.⁹

La concentración de las importaciones, como se muestra en el cuadro 6, indica que hay tres capítulos que acumulan

9. USDA, Office of the Chief Economist, *Agricultural Baseline Projections to 2009*, Staff Report WAOB, 2000.

una proporción muy alta del total (53%), con fuerte tendencia de crecimiento en el primer año del TLCUEM, aunque en el segundo se redujo. El capítulo más destacado es el automotor, por su crecimiento tan acelerado aun antes del inicio del Tratado. Este auge en el consumo de autos europeos se fortalecerá a partir de 2003, cuando quedarán eliminadas las restricciones a su entrada. En los últimos dos años este tipo de importaciones ha sido muy favorecido.

Las importaciones de maquinaria son las de mayor valor en este intercambio, pero su tendencia con el TLCUEM ha sido a la baja, con una pérdida considerable de más de tres puntos porcentuales. Tal parece que este cambio responde a la situación coyuntural de recesión, pero podría revertirse con rapidez una vez que la economía nacional tome la ruta del crecimiento. Algo semejante parece ocurrir con las compras del tercer sector en importancia, el de maquinaria y aparatos para el sector eléctrico, que aumentaron mucho en el primer año pero perdieron dinamismo en el segundo. De los otros seis sectores altamente importadores resalta el ímpetu en productos farmacéuticos, que de una participación de 0.08% en 1997 alcanzó 2.3% en el TLCUEM2, así como el crecimiento sostenido de los materiales plásticos. Destaca la menor participación de las importaciones de hierro y acero en los últimos años, situación que se mantiene aun con la entrada en vigor del TLCUEM. Este cambio de dirección provoca suspicacias porque ocurre cuando el sector se enfrenta a serios problemas en Estados Unidos. Así, luego de que en 1998 y 1999 las importaciones de fundición desde este país bajaron, en 2000 se incrementaron 40%. Esto muestra que

ha habido un cambio de proveedores y no sólo una reducción de este tipo de compras en el exterior.

En general, se puede argumentar que la estructura de las importaciones de México provenientes de la Unión Europea no ha cambiado de manera significativa como consecuencia del TLCUEM, aunque se aprecian mudanzas en algunos sectores que muestran que se tiene el potencial para elevar el grado de concentración que se tenía antes de la entrada en vigor del TLCUEM. Entre estos sectores sobresalen el automotor y el de productos farmacéuticos.

LA BALANZA COMERCIAL

La concentración del comercio de México con la Unión Europea en unas cuantas actividades se manifiesta también en el saldo negativo de la balanza comercial. Así, en el TLCUEM2 las actividades con déficit sumaron 12 141 millones de dólares, mientras que las que registraron superávit lograron 1 371 millones. Se tiene, en consecuencia, un déficit neto de 10 770 millones de dólares en el segundo año, lo cual consolida la tendencia de crecimiento que éste manifiesta de manera continua desde 1989, como se aprecia en la gráfica 4.

Tanto en las actividades con déficit como en las superavitarias se aprecia una participación muy alta de unos pocos sectores. A ocho capítulos del TLCUEM2 corresponde 72% del déficit, pero sólo tres suman 52%. Uno solo de los renglones que presentan excedente, el petróleo, absorbe 81% del total. Lo más grave es que con el TLCUEM esta tenden-

C U A D R O 6						
ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y MÉXICO: CAPÍTULO ALTAMENTE IMPORTADORES						
Capítulo	Participación					
	1997	1998	1999	TLCUEM1	TLCUEM2	
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos: partes de estas máquinas o aparatos	84	30.8	29.7	29.0	25.8	25.6
Vehículos automotores, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	87	7.5	8.7	9.8	13.0	14.9
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos para la grabación o la reproducción de sonido; aparatos para la grabación o la reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos	85	11.6	12.5	15.3	18.0	12.5
Productos químicos orgánicos	29	7.3	7.1	6.1	5.8	6.2
Productos farmacéuticos	30	2.3	2.4	2.6	2.9	3.9
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía; de medida, control y precisión; instrumentos y aparatos médico quirúrgicos; partes y accesorios de esos instrumentos o aparatos	90	4.0	3.9	3.8	3.2	3.5
Materias plásticas y manufacturas de estas materias; desechos, recortes y desperdicios; semi productos; manufacturas	39	2.7	2.8	2.9	2.8	3.1
Fundición, hierro y acero	72	4.2	3.6	2.7	2.6	3.1
Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	73	2.2	2.8	2.5	1.8	2.0

cia parece agudizarse. Ello significa que el creciente déficit que México tiene con la Unión Europea es atribuible sobre todo a unas cuantas actividades intensivas en comercio internacional. Entre las altamente exportadoras sólo la de juguetes presenta superávit, mientras que todas las actividades altamente importadoras son deficitarias. El corolario es que estar en esta última posición equivale a tener un alto déficit comercial. Lo positivo de esta tendencia hacia la concentración es que el capítulo con el mayor déficit, el de máquinas, ha reducido de manera significativa su participación, al pasar de 34 a 24 por ciento del total entre 1997 y el TLCUEM2. Aún más significativo es que la mayor caída ha ocurrido en los dos años de vigencia del acuerdo. El contrapeso a esta tendencia lo proporciona el sector automotor, que de tener un superávit en 1999, registró 15% del déficit total en el TLCUEM2. Por el contrario, el material eléctrico presentó déficit, pues pasó de una aportación de 21% en el primer año hasta 12.5% en el segundo. Por supuesto, no se puede argumentar que estos cambios en las tendencias sean resultado exclusivo del TLCUEM, pero tampoco se pueden explicar estas tendencias como resultado único de la coyuntura recesiva de 2001 y 2002.

Entre las actividades con excedente sobresale la exportación de crudo, que generó 55% del superávit en 1998, mientras que el segundo año de vigencia del TLCUEM llegó hasta 81%. No se puede minimizar la importancia del petróleo en el intercambio con Europa y el efecto positivo en la balanza comercial, aunque hay que tomar en cuenta que estas variaciones responden, por supuesto, a la extrema volatilidad de

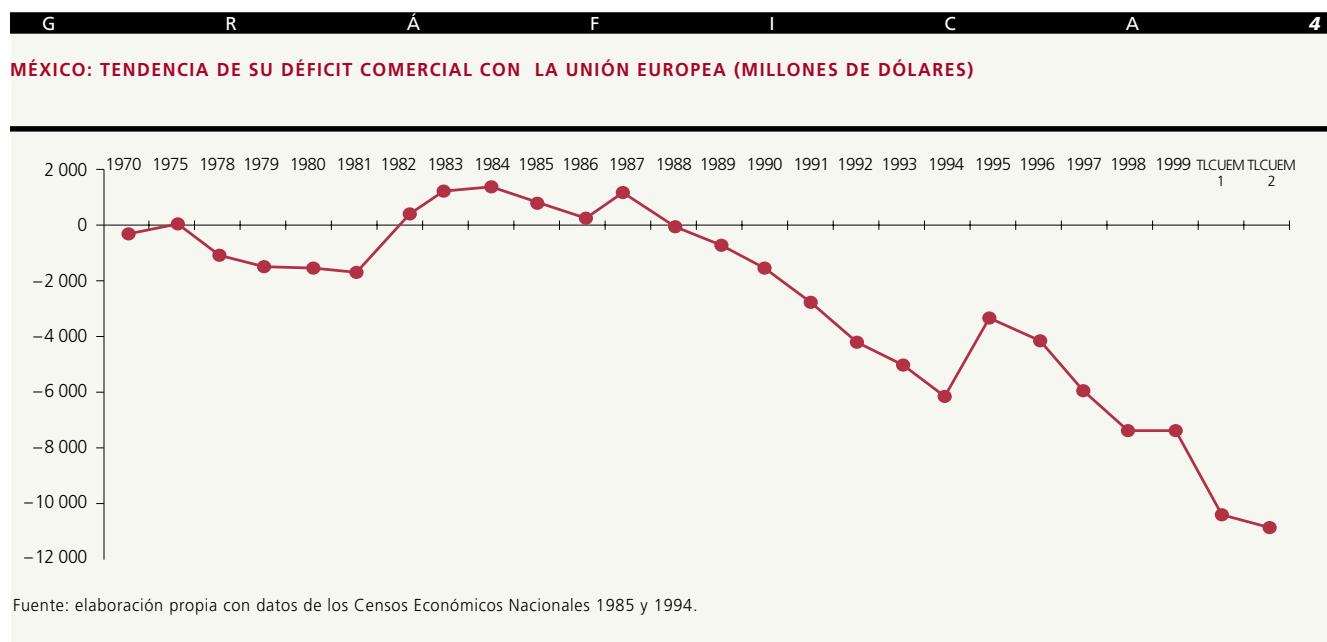
los precios internacionales del hidrocarburo. No obstante, ello también muestra la poca capacidad de diversificación comercial de México.

La venta de juguetes y juegos, y las legumbres y hortalizas han ganado espacio como sectores con excedente, pero este margen es minúsculo comparado con el que proporciona el petróleo. Por el contrario, café y té, frutas, pescado y sal han perdido fuerza como actividades creadoras de un excedente comercial. Pero la actividad que más ha retrocedido es el azúcar, que casi se dejó de exportar a la Unión Europea, aunque en el segundo año recuperó cierto dinamismo, al pasar de siete a 44 millones de dólares de superávit. El hecho de que no se haya establecido un acuerdo para la liberalización de este producto (se encuentra en la lista de espera para posteriores negociaciones) será un factor determinante de rezago en el futuro.

Sobresale que la gran mayoría de los sectores con excedentes de exportación son productos primarios, mientras que los que presentan saldos negativos son bienes manufacturados. Ello implica que México continúa presentando ciertas ventajas comparativas dentro de un modelo tradicional primario exportador, pero no logra consolidarse como productor de bienes industriales.

LOS FLUJOS DE CAPITAL

Si la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) fue un aliciente para los inversionistas



**MÉXICO: FLUJOS DE INVERSIÓN DIRECTA EUROPEA
(MILLONES DE DÓLARES)**

	1998	1999	TLCUEM1	TLCUEM2
Total	7 892.9	12 702.5	11 535.0	25 654.1
Estados Unidos	5 140.6	6 823.6	8 263.7	21 276.8
Canadá	194.0	583.9	704.2	429.0
Japón	98.9	1 231.1	128.0	176.6
Unión Europea	1 998.9	3 573.8	1 719.2	3 228.4
Participación	25.3	28.1	14.9	12.6
Alemania	136.6	741.6	266.3	- 107.0
Austria	5.9	1.8	1.4	0.9
Bélgica	30.7	33.6	13.1	78.5
Dinamarca	68.1	173.6	152.5	239.9
España	307.8	955.2	1 679.8	467.1
Finlandia	1.7	28.2	164.3	86.3
Francia	127.8	166.5	2 805.0	339.3
Grecia	-	0.2	-	-
Países Bajos	1 051.4	917.4	1 715.4	2 458.7
Irlanda	- 3.9	1.1	3.8	1.0
Italia	16.5	35.7	38.0	13.7
Luxemburgo	7.8	13.6	15.8	132.0
Portugal	3.4	4.2	- 0.2	0.2
Reino Unido	185.2	- 189.5	211.5	86.0
Suecia	59.7	690.5	38.4	- 571.0

Fuente: Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNI), *Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera en México*.

Europeos que consideraron a México como *plataforma de exportación* al vasto mercado de Estados Unidos, la firma del TLCUEM debe ser el toque final en la construcción de esa plataforma. Cabría esperar, entonces, una abundancia de inversiones que faciliten a los europeos aprovechar dicho mercado. Esta posibilidad fue, sin duda, uno de los mayores atractivos que impulsaron al gobierno y los empresarios mexicanos a negociar el Tratado. Estas expectativas parece que no se cumplieron en los dos primeros años de éste si se considera que el monto neto de las inversiones realizadas fue inferior al monto de las recibidas en 1999. En el primer año del TLCUEM hubo, en realidad, una reducción neta de estos flujos, como se aprecia en el cuadro 7. Mientras que en 1998 y 1999 la inversión extranjera directa (IED) europea alcanzó 1 999 y 3 574 millones de dólares, respectivamente, en el primer año del acuerdo apenas hubo una entrada neta de 1 720 millones de dólares (véase el cuadro 7). Ello indica que el total de la IED en México se redujo de 28% en 1999 a 15% en el TLCUEM1. Hay que reconocer que este desplome de 51% se debió sobre todo a una salida de capital francés por 2 744.2 millones de dólares en el segundo semestre de 2000.¹⁰

10. Esta salida de capital responde a la decisión de France Telecom en abril de 2000 de retirarse de su participación accionaria en Telmex. Telmex, boletín informativo, 28 de abril de 2000.

Un enfoque diferente es analizar qué pasa al descontar esa salida de capital francés; es decir, al examinar sólo la entrada bruta de capital. En esta perspectiva se tiene un flujo de entrada por 3 582.6 millones de dólares durante el primer año, aunque sólo implica 0.2% de crecimiento respecto de 1999. Este aumento es, sin embargo, muy inferior a los flujos de inversión provenientes de Estados Unidos (8.5%) y de Japón (6.9%). Tampoco se compara con el crecimiento de la propia inversión europea en 1999 respecto de 1998. En este sentido no es del todo evidente que el TLCUEM haya tenido un gran efecto de atracción de capitales europeos a México. No obstante, podría plantearse que el incremento en 1999 puede ser consecuencia de las expectativas de los inversionistas sobre la certeza de la firma del Tratado. Un indicador de esta posibilidad es que en 1999 el incremento de flujos proviene de casi todos los países europeos, incluso de los más pequeños. No se trata sólo de la inversión de un país que podría representar la iniciativa de un solo capital y por una sola ocasión. En esta perspectiva el TLCUEM tuvo un buen inicio al cumplir con el efecto de atracción de capitales que se pronosticó. Esta tendencia se confirma por lo ocurrido en el TLCUEM2, cuando se recibieron inversiones europeas por 3 229 millones de dólares. De hecho es un monto inferior al que entró en el TLCUEM1 pero, dadas las condiciones de recesión durante este año, la reducción es mínima. La baja participación relativa que muestra la IED europea en el total parecería contradecir este optimismo, pero no es así si se considera que el alto monto de entrada de inversión de Estados Unidos en el TLCUEM2 es el resultado de la compra de Banamex por Citibank, la cual representa la iniciativa de una sola ocasión.

El capital europeo se ha dirigido de modo preferente al sector de servicios, con cerca de 40% de la inversión total, seguido por la manufactura, con 27%, y el comercio, con 24%. Los sectores que se han privilegiado son el eléctrico y electrónico, químico, frutas y hortalizas y telecomunicaciones, donde destaca la inversión de la gigante sueca Ericsson. El gran ganador fue el sector financiero, con el arribo a México, en 1995, de los bancos españoles Santander y Bilbao Vizcaya Argentaria, y de la aseguradora holandesa ING.

Los principales capitales que llegaron en el primer año fueron los españoles con 1 680 millones de dólares, seguido de los holandeses, con 1 715; los alemanes, con 266 millones, y los ingleses, con 211 millones. En el segundo año el gran inversionista fue los Países Bajos, con 2 459 millones de dólares; con una menor proporción está España, con 467 millones, y Francia, con 339 millones. Por su parte Alemania y Suecia retiraron capitales. En suma, el capital holandés ha mostrado mayor interés por invertir en México en estos dos años, seguido por el español. Las inversiones ibéricas en Brasil y Argentina,

sin embargo, superaron a las que captó México. Los Países Bajos es el principal inversionista comunitario en México, con 41% del total para el período de enero de 1994 a junio de 2002. Grecia no tiene presencia alguna. Un elemento positivo para la integración del capital europeo en la economía mexicana y en la relación bilateral es que en general proviene de empresas medianas. Las instituciones bancarias son la excepción, ya que destacan en el ámbito mundial.

En cambio, el capital francés ha perdido espacio en los últimos años. Es importante en particular su retiro de la industria de telecomunicaciones, donde su participación se redujo a un mínimo, lo que afectó de modo inevitable la participación del capital europeo en el total de la IED en México. Finlandia, por el contrario, empieza a tener una mayor presencia, pero es posible que ésta no aumente si se restringen las inversiones de la telefónica Nokia. El país escandinavo tiene sectores fuertes, como el de producción de papel, que podrían cooperar en el desarrollo de la industria mexicana.

No obstante su interés por invertir en México los europeos han manifestado su inconformidad por las condiciones que ofrece el país. Demandan mayor certidumbre y transparencia en la forma de hacer negocios y que disminuya la regulación gubernamental de la economía. Además insisten con vehemencia en que se abran las opciones de inversión en petróleo, gas, electricidad y telecomunicaciones, industrias en las cuales ellos tienen alguna ventaja comparativa. Por otro lado, su interés contrasta con las reiteradas denuncias y amenazas de retirar sus capitales del país si el problema de la inseguridad no se resuelve con prontitud.

CONCLUSIONES

El hecho básico de los dos primeros años del TLCUEM es que no hay modificaciones radicales en el comportamiento del comercio entre las dos regiones. Por el contrario, podría decirse que parecen acentuarse las características que se venían delineando: 1) el déficit a favor de la Unión Europea continúa creciendo; 2) la participación de Europa en las exportaciones totales de México siguió cayendo, y 3) la participación de las importaciones provenientes de la Unión Europea continúa creciendo como proporción de las totales de México. En esta relación Alemania sigue siendo el principal socio de éste, pero comienza a destacar la nueva posición de España, que al incrementar su demanda por bienes mexicanos alcanza una participación en el total superior a la que llegó a tener en 1997. Sin embargo, esta demanda se concentra en el petróleo.

Una tendencia negativa, creciente, de esta relación es la mayor concentración en unos pocos sectores, tanto en im-

portaciones como en exportaciones, en estos dos años del acuerdo. Así, unas pocas actividades han adquirido mayor presencia internacional, mientras que otras han perdido contacto con los mercados europeos.

En este marco, los primeros resultados contrastan con las expectativas y el discurso oficial de que la negociación permitió alcanzar condiciones muy favorables para los empresarios nacionales. Mejor fundado parece estar el optimismo expresado por los europeos, quienes lograron negociar la "paridad con el TLCAN", que era lo que pretendían desde un inicio. Ella les permite tener condiciones favorables para moverse en todo el mercado de América del Norte, lo cual augura un gran movimiento de inversiones, cosa que parece estar ocurriendo.

La continua depreciación del euro durante estos dos años dificultó las condiciones para México, por lo cual las futuras oportunidades tendrán que ver con el comportamiento de la moneda única europea. En los resultados iniciales la continua depreciación del euro funcionó en contra de México al hacer más competitivos los productos europeos. Ahora que el euro se ha apreciado y se convierte en una moneda fuerte la ventaja puede ser para los productores mexicanos. Así, la brecha entre lo que México importa de la Unión Europea y lo que logra exportar hacia ella podría decrecer, pero en el largo plazo ello no será suficiente si no hay mejoras reales en la productividad mexicana frente a la europea. Si en México esta productividad crece apenas un tercio de lo que se logra en Europa, será muy improbable que disminuya el desequilibrio comercial. También será necesario mejorar las condiciones de financiamiento, ya que las tasas de interés, aunque han bajado en términos nominales, continúan siendo altas. Se requiere además que los exportadores mexicanos adopten nuevos enfoques sobre comercialización y adquieran un mejor conocimiento de los mercados europeos.

También es relevante reconocer qué tan factible es eliminar este desequilibrio comercial si éste se propicia de manera estructural por las propias condiciones que se negociaron en el TLCUEM. Un factor importante para la firma del acuerdo y para atraer a los capitales europeos era que México se convertiría en una plataforma para aprovechar el mercado amplio del TLCAN. Desde este punto de vista la expectativa de mantener un comercio equilibrado con la Unión Europea es incompatible con las facilidades que se dan a los capitales europeos para que contribuyan a incrementar las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos. Ésta parece ser una inevitable consecuencia de la forma en que el país se sumó a la globalización, lo cual podría ser un indicador de que la relación con la Unión Europea podría terminar por hacer a México más dependiente de Estados Unidos. 