

Las empresas mexicanas ante los retos del mercado europeo. ¿Qué posibilidades existen ante la UE?

JUAN GONZÁLEZ GARCÍA¹

Introducción

Desde principios de la década de los ochenta del siglo xx, el gobierno de México ha aplicado un modelo de desarrollo de economía abierta dominado por el paradigma de mercado y una menor participación del gobierno en la economía (PND, 1983, 1989, 1995, 2001). En lo que atañe a la nueva vinculación con la economía internacional, el gobierno trata de aplicar una política comercial de diversificación de mercados, tanto de países como de productos. Es decir, desde hace dos décadas ha buscado una mayor o más activa vinculación del sector externo de la economía con la economía global, pues ha visto en ésta una variable clave para lograr las metas del modelo, que están relacionadas con la recuperación de las tasas históricas de crecimiento económico del modelo ISI y de bienestar de la población: empleo, salarios, estabilidad, etcétera.

Para lograr sus metas, el gobierno mexicano desarrolló una estrategia de nueva inserción hacia la economía internacional, fundamentada en dos vertientes: por un lado, una sustitución y reducción voluntaria y unilateral de su estructura arancelaria y, por otro, un mayor acercamiento y membresía al entonces GATT en 1986. A partir de esta doble estrategia México ha sido considerado, sobre todo por los estudiosos mexicanos de este proceso de apertura, como una de las economías más abiertas del mundo.

El ingreso al GATT se buscó no por la mera membresía sino para aprovechar su Artículo XXIV, el cual permite la firma de acuerdos de libre comercio entre miembros del organismo sin violentar el Artículo I (cláusula de nación más favorecida). Así, a partir de la década de los noventa y hasta el año 2002, México se ha destacado por ser el único país que, de manera individual (es decir, sin pertenecer a un grupo de países como sería el caso de la UE) tiene más acuerdos de libre comercio firmados con socios

¹ Universidad de Colima.

comerciales pertenecientes a la OMC, y en octubre de 2002 acaba de iniciar el proceso formal de negociaciones con Japón para firmar otro acuerdo de libre comercio.

A este modelo se le ha apostado todo, y hacia él se han dirigido las políticas de desarrollo, económica, fiscal, monetaria, inflacionaria, sectoriales, cambiaria, etc. Por ello es que se le debe analizar y evaluar en toda su dimensión. La propuesta de este artículo es analizar y evaluar las generalidades del modelo mexicano de apertura económica, sus principales resultados en materia económica y social, así como las perspectivas para la empresa mexicana del segundo acuerdo de libre comercio de relevancia para el país, como el Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México (TLCUEM). Iniciaremos este escrito con un acápite que parta del contexto general de la apertura mexicana; continuaremos con los resultados del modelo de manera global; seguiremos con el análisis del TLCUEM; posteriormente presentaremos las perspectivas para la empresa mexicana, donde incluiremos una serie de recomendaciones puntuales sobre la mejor manera de obtener algunas posibilidades de éxito para dichas empresas, y finalizaremos con un apartado de conclusiones generales.

Contexto, objetivos y metas de la apertura comercial mexicana

La economía mexicana inició la década de los ochenta con la expectativa de una crisis económica, misma que, desde los primeros meses de 1982, era un hecho: la caída del PIB, el incremento de la tasa de interés, la inflación galopante, el desempleo, los déficit fiscal y externo, sintetizaron la cara de la crisis (Guillén, 1992). El gobierno de Miguel de la Madrid implantó un plan de choque heterodoxo para contener la caída vertical de la economía: el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE, 1982). Dicho programa sentó las bases para el ataque a los causales de la crisis, pero lo que fue aún más importante para la justificación de la puesta en marcha de un nuevo modelo de desarrollo económico, lo constituyó la explicación que se dio en dicho programa del fenómeno, achacándolo a falsas expectativas sobre los ingresos petroleros, las malas decisiones de política económica, dada la evolución de la economía internacional de entonces y, principalmente, la extensión artificial de un modelo (el sustitutivo de importaciones) de desarrollo económico que daba muestras de claro agotamiento (PND, 1983).

En relación con la empresa, se dijo que ésta no aprovechó las bondades de la protección comercial y de las políticas industriales, pues nunca dejó la etapa infante, por lo que a partir de entonces se forzaría a su modernización y reconversión para hacer frente a la apertura y competencia externa.

Estos argumentos sirvieron para poner en marcha un nuevo modelo de desarrollo económico: el de desarrollo de economía abierta o promotor de exportaciones. Con la apertura se buscaba tener una mayor y mejor vinculación con la economía internacional, para que ésta contribuyera con las metas económicas: recuperación del crecimiento económico, estabilidad económica, eliminación de los déficit públicos, recuperación del empleo y de los salarios, principalmente. Todo fundamentado en

una menor participación del Estado en la economía y en una mayor participación de la empresa privada (ni siquiera la paraestatal).

A este modelo global le siguieron determinadas estrategias: industrial, financiera, fiscal, monetaria, cambiaria, antiinflacionaria, salarial y comercial. Aunque con el mismo peso para el funcionamiento global del modelo, destacó por sí misma la estrategia comercial. Ésta, desde el principio, ha buscado llevar hasta sus últimas consecuencias la apertura de la economía, pues se dijo y dice que la mayor vinculación comercial con el exterior permitirá generar el crecimiento económico sostenido con estabilidad de precios, crear los empleos necesarios para la población, recuperar el salario real y, en fin, convertirse en el motor de la economía.

A esta estrategia comercial le siguió una política que se fundamentó en dos vías, una interna y otra externa: la primera se basó en el desmantelamiento de la protección comercial, por la vía de la sustitución de los permisos, cuotas y licencias de importación por los aranceles, así como su desgravación; la segunda buscó, mediante la desgravación unilateral iniciada en 1983, pero ampliamente desarrollada entre 1985 y 1987 (Secofi, 1988), la incorporación de México a los grandes flujos comerciales.

Por ello, se solicitó en 1984 ser parte contratante del entonces GATT; en 1985 se llenó la carta de adhesión y en 1986 se logró la pertenencia al organismo. Posteriormente, en 1989, se empezaron a generar las condiciones para buscar firmar un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos de América. Aunque desde 1992 ya existía un acuerdo de complementariedad con Chile, el verdadero primer gran acuerdo de libre comercio se dio con Estados Unidos y Canadá en 1992, cuya vigencia inició en enero de 1994: el TLC, TLCAN o NAFTA (por sus siglas en inglés). A partir de entonces, México desarrolló y mejoró sus prácticas negociadoras —no así los términos de las negociaciones— para firmar nueve acuerdos comerciales más: de los tres (con Colombia y Venezuela), con Bolivia, Costa Rica, Nicaragua, Israel, Unión Europea (UE), Uruguay; Triángulo del Sol (con Guatemala, Honduras y el Salvador) y con Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza. En este 2002 concluyó el 11 de junio un Acuerdo de Complementación Económica (ACE) con Brasil. De todos estos acuerdos, que podríamos llamar de tercera generación, sin lugar a dudas el más importante es el firmado con la UE.

La estrategia comercial mexicana, en su vertiente externa, ha seguido adelante contra viento y marea tanto en los gobiernos emanados del PRI como en el actual conservador PAN. Independientemente de la situación nacional e internacional, hasta ahora no se ha hecho una evaluación somera en torno a los beneficios reales de la apertura, pues no ha concluido dicha apertura y práctica de acuerdos de libre comercio. Nosotros, *grosso modo*, trataremos de hacer una evaluación cuantitativa acerca de los principales resultados arrojados hasta ahora por el modelo global de economía abierta mexicano y su estrategia comercial, en su vertiente externa a casi 10 años de la entrada en vigor del TLCAN, que es el más importante acuerdo comercial de los 11 signados hasta ahora para, a partir de sus resultados, analizar el TLCUEM y sus posibles implicaciones para la empresa mexicana.

Principales resultados sobre la economía mexicana

De algunos de los principales resultados de este modelo de economía abierta, tenemos que el PIB registró, en el periodo 1980-2000, una tasa de crecimiento de 2.5% (a precios de 1993). Obviamente en 2001, primer año del actual gobierno, hubo un decrecimiento de -0.3% y es posible que termine 2002 con un crecimiento de entre 1.3% y 1.5%.² Esta tasa aún está lejos del histórico 6.4% del periodo 1950-1975, que fue superior al 3.5% del crecimiento poblacional, lo que implicó un incremento sostenido del PIB real per capita de 2.9% (Díaz Mier y González del Río, 2000). Ya no se diga del prometido 7% anual [sic] ofrecido por el actual presidente.

En cuanto a la transformación sectorial, aunque México ya la había concluido en relación con el sector servicios, a partir del cambio de modelo se acentúa el predominio del sector servicios y se da una dramática caída del sector agrícola. En efecto, el siguiente cuadro ofrece una visión más real de dicha profundización.

Cuadro 1. PIB por sectores (participación porcentual)

	1980	1990	1995	2000
Agricultura	9.0	7.8	6.6	4.4
Industria	33.6	28.4	27.9	28.4
Servicios	57.4	63.7	66.6	67.3

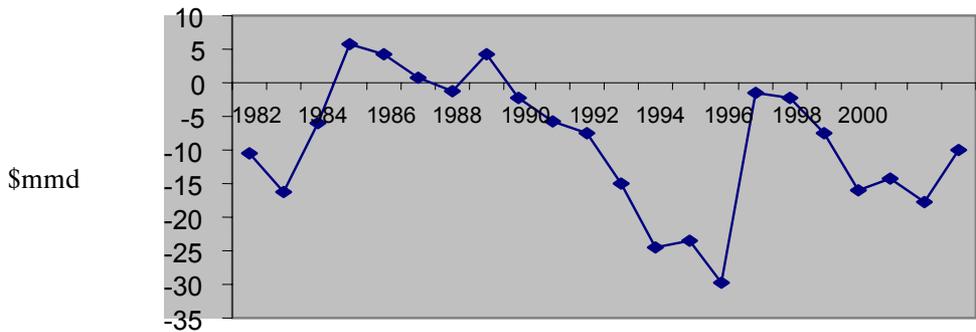
Fuente: Eurostat, 2002.

Por otro lado, no se puede negar que ha habido una gran apertura de la economía mexicana. De hecho, las exportaciones han pasado a representar 28% del PIB hacia 2001, cuando en 1980 representaban 9%. Aunque las importaciones, por su parte, pasaron de 10.6% en 1980 a 31.0% en 2000 (Perrotini y Alvarado Gutiérrez, 2002).

Lo anterior nos indica que el modelo exportador de economía abierta es dependiente de las importaciones. Esto se explica por el hecho de que no existe una base industrial que proporcione los insumos y materias primas para la producción de los bienes de exportación. Ello hace que la tasa de crecimiento de las importaciones sea mayor que la de las exportaciones, lo que se traduce en déficits permanentes de la balanza comercial de cuenta corriente de la balanza de pagos, excepto cuando se aplican medidas devaluatorias. Cuando eso sucede, debido a la ventaja artificial cambiaria se genera una reducción del déficit y/o aparece un superávit temporal en la cuenta corriente, aunque al poco tiempo retoma su tendencia deficitaria (esto lo vemos en la siguiente gráfica). En términos absolutos, el déficit global del modelo de economía abierta 1982-2001 ha generado un déficit histórico con el exterior de: -196,278 miles de millones de dólares.

² En el primer semestre de 2002, la economía tuvo un decrecimiento de -0.1%. Las expectativas son que concluya el año con un crecimiento cercano a 1.0% o, en el mejor de los casos, de 2.0%.

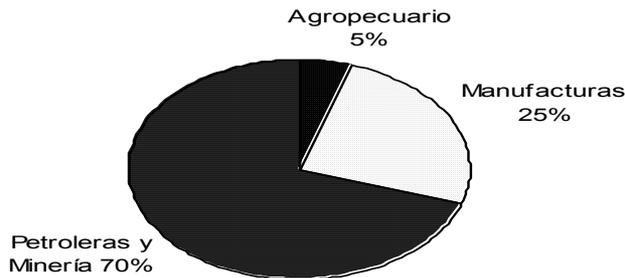
Gráfica 1. México: Cuenta Corriente de Balanza de Pagos, 1982-2001



Fuente: elaboración propia con base en CEPAL (2002) *Informe sobre la economía de América Latina 2001*.

La estructura de las exportaciones sí se ha modificado pues, en relación con la estructura que mantenía en 1982, para el año 2000 las exportaciones manufactureras pasaron de 25% en 1982 a 87% en 2000.

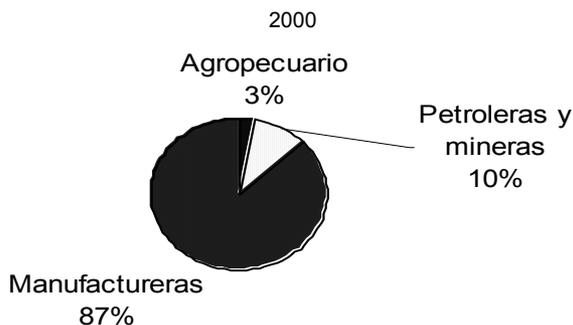
Gráfica 2.
1982



Fuente: tomado del sitio Web de la Secretaría de Economía: <http://www.se.gob.mx/>

Ello habla de la transformación estructural del comercio exterior de México. Las exportaciones agropecuarias siguen representando menos de 5% del total y las petroleras y mineras se han reducido a 10%. Parecería que el modelo ha sido todo un éxito pero, si analizamos la estructura del tipo de empresas que sostienen las exportaciones, observamos que se trata de las maquiladoras.

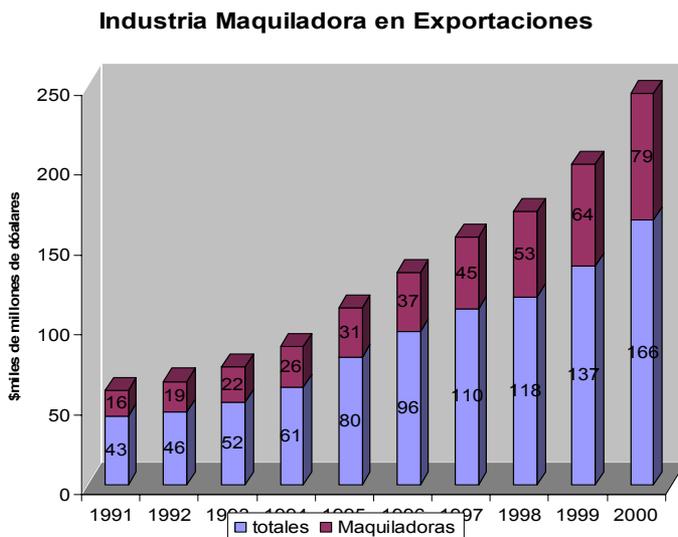
Gráfica 3.



Fuente: Secretaría de Economía: <http://www.economia-snci.gob.mx>

En efecto, la gráfica siguiente nos da una muestra palpable de la importancia de la industria maquiladora, sobre todo a partir de la década de los noventa del siglo xx. Aunque, de acuerdo con la Secretaría de Economía, se dice que 42% de las empresas maquiladoras, calculadas en 4,820 hacia el año 2000, son de capital nacional [sic], lo cierto es que éstas orientan su producción fundamentalmente hacia los mercados externos, sobre todo hacia la economía estadounidense.

Gráfica 4.



Fuente: *ibidem*.

La estructura de las empresas exportadoras indica que, lejos de ampliarse la base real de empresas que participan en el comercio externo, ésta se ha concentrado en unas cuantas, particularmente en empresas sucursales de grandes transnacionales como Nissan, BMW, IBM, HP, Compact, Dell, Sabritas, Volkswagen, General Motors, Chrysler, Sony, Hitachi, Dao Woo, LG, etc. De hecho, de acuerdo con Dussel Peters (2000) entre 264 y 312 empresas concentran el 49.06% de las exportaciones. Para el periodo 1993-1998 sí se incluyen las exportaciones de las maquilas (3,130 empresas en 1998), que representan 44.4%; el resto de las 120 mil exportadoras del país, probablemente con capital nacional, participan con 6.55% de dichas exportaciones. En general, incluyendo a la industria maquiladora, 0.28% de las empresas exportadoras concentran el 93.65% del comercio exterior total de México.

Por su parte, la relación comercial de México con la economía estadounidense explica en 2001 el 88.5% de las exportaciones y el 67.5% de nuestras importaciones. Ello, sin duda habla de la relevancia que para México tiene el TLCAN. Para Estados Unidos, México representa su tercer socio comercial y, en términos porcentuales, ha pasado de representar el 6.9% de 1993 al 11.7% de su comercio global en el 2002. Gracias a esta profundización de la relación, se ha tenido un superávit importante desde 1995 hasta 2002, lo que ha servido para financiar parte de los déficit registrados (por ejemplo, en 2001 fue de -26,529 miles de millones de dólares y en parte de 2002 de -16,640).

Ahora bien, analizando otras variables relacionadas con las bondades esperadas del modelo de economía abierta como son empleo, salarios y capacidad exportadora sobre bases nacionales, se tiene que tampoco se han cumplido las expectativas. Ni el modelo global de economía abierta ha generado los empleos requeridos para la PEA, pues en 20 años no se han generado más de 10 millones de empleos y, de acuerdo con Dussel (2000) las empresas exportadoras sólo participan con 5.65% del empleo total, incluyendo a la industria maquiladora, y el 90.36% del empleo restante lo generaron las empresas que no están vinculadas al comercio exterior. Sólo resta decir que en los dos años de gobierno actual (2000-2006), de acuerdo con Gutiérrez y Rivera (2002) se han perdido 508,868 empleos, y cerca del 50% de éstos en la industria maquiladora de exportación.

Respecto a las mejoras salariales, desde 1980 hasta la actualidad tanto los salarios mínimos como los manufactureros han descendido en forma constante. Peor, los salarios manufactureros tienden a ajustarse a los mínimos, y ambos representan cerca de 30% del nivel alcanzado en 1980. El 80% de la PEA recibe entre 1 y 5 salarios mínimos mensuales (entre \$1,240 y cinco y seis mil pesos mensuales). Eso sí, la PEA ocupada en actividades de exportación (no más del 6%) recibe entre 4 y 5 salarios mínimos en promedio.

En síntesis, el modelo no irradia a toda la economía, y sólo algún segmento del sector exportador ha logrado ciertos beneficios. El ideal sería que, a dos décadas de establecido, dicho modelo ya hubiera bajado a toda la estructura económica y social mexicana, pero lo único que ha logrado es ampliar las desigualdades económicas y sociales en la economía y en la población mexicana.

TLCUEM: antecedentes, objetivos y perspectivas

Los dos puntos anteriores sirven de antecedente para analizar el nuevo acuerdo de libre comercio con la UE y, a partir de dicho análisis, formular los retos que tiene por delante la empresa mexicana, tanto la exportadora como la no exportadora, para hacer frente a la competencia que se le avecina.

La UE mantiene un proceso de integración económica desde 1951 con el Tratado de París firmado entre Bélgica, Italia, Francia, Luxemburgo, Holanda y Alemania, aunque es en 1957 cuando, con el Tratado de Roma, se constituye la Comunidad Económica Europea (CEE) cuyos objetivos, en lo económico, tienen que ver con la creación de una unión aduanera para el intercambio mutuo.³

A partir de entonces, la UE se enfocó en un proyecto de integración que pasó por el BENELUX (1958), el Acta Única en 1985, que entró en vigor en 1987, el Tratado de la Unión Europea, suscrito en el Acta de Maastricht en 1992, que entró en vigor en 1993, para crear el mercado único (MU) que llevaría a la libre circulación de servicios, mercancías, capitales y personas.

El proyecto del Acta de Maastricht fue muy amplio y buscó, principalmente:

- Libre circulación factorial y seguridad.
- Proyección de la UE al exterior.
- Reforma institucional con miras a la adhesión de nuevos Estados.⁴

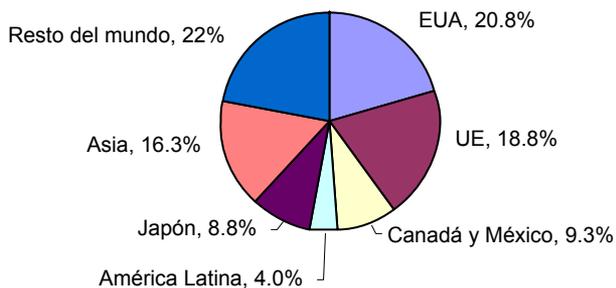
Como se ve, la UE es un proceso de integración económica muy avanzado que no sólo abarca integración comercial, sino política y económica. En la década de los noventa se registraron tres fases en el avance de la integración (*Aduanas*, 2002). Primero, se eliminaron las restricciones a la circulación de capitales y se constituyó el Comité de Gobernadores de Bancos Centrales, para mantener consultas sobre política monetaria; segundo, se creó el instituto monetario europeo para fortalecer la cooperación entre los bancos centrales y la coordinación de las políticas monetarias, así como para delinear los principios de la moneda única: el euro (1995) y los principios fundamentales de los tipos de cambio (1997) y, a partir de 1999, adoptaron la moneda única de manera experimental por tres años. Tercero, en enero de 1999 se aplicó una fijación del tipo de cambio y, en enero de 2002, el euro se oficializó en 12 países de la UE (Bélgica, Alemania, Grecia, España, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Austria, Portugal y Finlandia).

³ No es nuestra intención hacer una revisión histórica del proceso de construcción de la integración, que en esencia data de 1922 cuando Bélgica y Luxemburgo crearon una unión económica, hasta la unión monetaria de 2002, pues ello está fuera de los alcances de este artículo.

⁴ Las etapas y fechas de la adhesión a la UE son: 1957, Alemania, Bélgica, Francia, Luxemburgo, Países Bajos e Italia; 1973, Dinamarca, Irlanda y Reino Unido; 1981, Grecia; 1986, España y Portugal; 1995, Austria, Finlandia y Suecia. En octubre de 2002 se aprobó el ingreso de 10 nuevos miembros a partir de 2004: República Checa, Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Polonia, Lituania, Letonia, Estonia, Chipre, Malta, y se prevé que Turquía, Bulgaria y Rumania se integren a partir de 2007 (para esto último, ver *Reforma* 2002).

Aparejado a este proyecto de integración, la UE es la segunda potencia comercial del mundo, sólo detrás de Estados Unidos (ver gráfica). Sus principales socios comerciales son: Estados Unidos, Japón, China, Suiza y Rusia (México es el socio 29), en ese orden. Las principales exportaciones de la UE están constituidas fundamentalmente por productos manufacturados y de alta tecnología.

Gráfica 5. Comercio mundial de mercancías, 2000



Fuente: Eurostat, 2002.

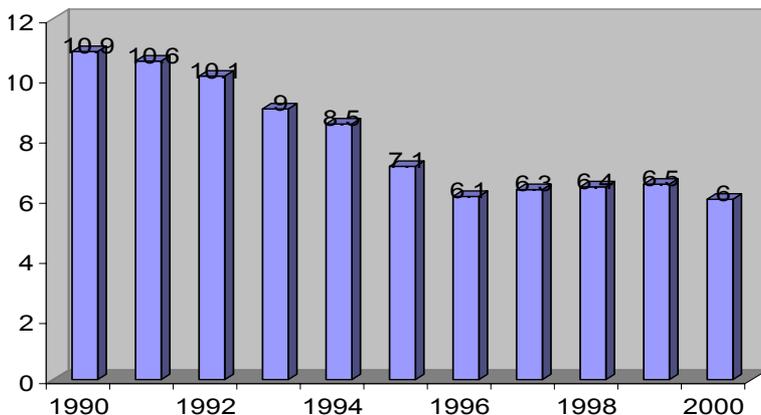
A México le interesó el TLC con la UE, fundamentalmente para apuntalar su estrategia comercial externa, ya que espera, al igual que con el TLCAN: reforzamiento de la posición estratégica, incidencia en el crecimiento económico, generación de más y mejores empleos, contribución a la diversificación de las relaciones comerciales. En síntesis: que abra nuevos mercados, reduzca la vulnerabilidad de la economía ante choques externos, mejore la oferta de insumos y tecnologías y genere mayores flujos de IED.

Obviamente, a la UE el TLC con México le interesa por tres razones fundamentales: a) la importancia que ha adquirido México en el ámbito internacional a raíz del TLC; b) por el cambio de política comunitaria para el desarrollo a partir de Maastricht, y c) por la importancia que tiene México en la región como interlocutor de primera línea entre los países latinoamericanos y la UE (Ruiz Sánchez, 1997). Una cuarta, desde nuestro punto de vista, sería para recuperar la participación en el comercio mexicano, pues de representar 10.9% en 1990, descendió a 6.0% en 2000 (ver gráfica 6).

De hecho, como se observa, a partir del TLCAN la relación comercial con la UE no ha crecido con la misma velocidad que la registrada con otros países. Pero, a cambio, se han ampliado los déficits con dicha región, particularmente a partir de 1989 hasta alcanzar un total de -9,100 millones de dólares en 2000. Con la UE nuestro país mantiene un déficit histórico de -48.163 miles de millones de dólares entre 1980 y 2000 (ver gráfica 7).

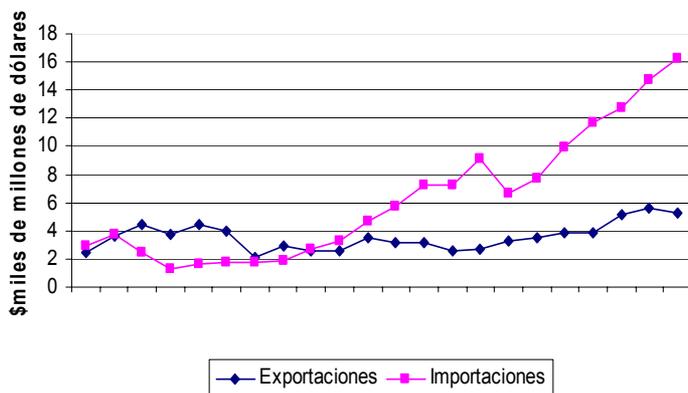
Con estos antecedentes, el TLC con la UE tiene como fecha de partida el Acuerdo Marco de Cooperación en 1975; en 1991 se firmó el Acuerdo Marco de Cooperación

Gráfica 6. Participación de la UE en el comercio de México.



Fuente: Secretaría de Economía, 2002.

Gráfica 7. Comercio total México-UE, 1980-2001



Fuente: Eurostat (2002).

Comercial, Económica, Científico-Técnica y Financiera; en 1995 se emitió la Declaración Conjunta Solemne en la que ambas partes (México y la Unión Europea) expresaron su voluntad por intensificar sus relaciones económico-políticas para impulsar la cooperación; en 1997 se firmaron el Acuerdo Global, el Acuerdo Interino y el Acta Final que, en conjunto, integraron el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la UE.

En noviembre de 1998 se iniciaron formalmente las negociaciones para el TLCUEM. Luego de un año de intensas negociaciones —mediaron nueve rondas—, en

noviembre de 1999 se anunció la conclusión de las negociaciones y en marzo de 2000 se firmó en Lisboa, Portugal, el Tratado de Libre Comercio entre México y la UE. Dicho tratado entró en vigor a partir del 1 de julio de dicho año.

El tratado es una extensión del TLCAN, con la salvedad de que México no opuso mucha resistencia ante las exigencias europeas, e incluso negoció menores tiempos para la apertura que los negociados en el TLCAN. Los principales rubros de la negociación fueron los siguientes.⁵

Comercio de bienes:

- Aranceles industriales.
- Reglas de origen.
- Productos agrícolas y pesqueros.

Comercio de servicios:

- Inversión y pagos relacionados.
- Contratación pública.
- Propiedad Intelectual, competencia y solución de diferencias.
- Compatibilidad con la OMC.

En relación con el comercio de bienes, con el acuerdo todos los productos industriales quedarán libres de aranceles para el año 2007. El primero de enero de 2003, el 52% de las importaciones provenientes de la UE entrarán libres de impuestos (47% al momento de la entrada en vigor del acuerdo y el otro 5% en 2003). El 48% restante se desgravará en 2005 ó 2007. Pero, en el ínterin se aplicará un arancel máximo de 5%.

Como se observa en la siguiente gráfica, la manera en que evolucionará la reducción arancelaria parece que beneficia más a México que a la UE. En el fondo, la apertura se efectuará antes que la del TLCAN, lo que implica que México deberá competir en dos frentes con la misma o mayor intensidad (ver gráfica 8).

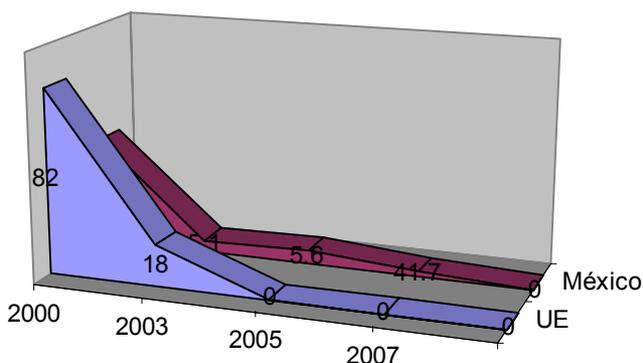
A un nivel más desagregado, los productos mexicanos que se beneficiaron del TLCUEM, al momento de su entrada en vigor —1 de julio de 2000—, son los siguientes: juguetes, instrumentos ópticos de medición, papel, equipo agrícola, equipo de construcción, equipo médico, mobiliario, tecnología de información y productos farmacéuticos; y a partir de 2003, madera, metales no ferrosos, caucho, pieles y peletería, maquinaria y equipo, productos químicos, vidrio, acero y hierro, textil, cerámica, vehículos y partes, calzado y otros.

La UE liberalizará todos los productos industriales a partir de enero de 2003, el 82% en el momento de la entrada y el 18% restante para el 1 de enero de 2003.

México eliminó los incrementos arancelarios aplicados desde 1995 al calzado y a determinados productos industriales (es decir dejará entre 15% y 20% los niveles que

⁵ En esta parte hacemos una síntesis del TLCUEM con base en lo aparecido en la revista *Europa en México*, 2000.

Gráfica 8. Disminución de aranceles para los productos industriales.



Fuente: Secretaría de Economía, 2002.

en 2000 ascendían a entre 25% y 35%, respectivamente. También, México se comprometió a eliminar el decreto sobre los automóviles para el primero de enero de 2004 y propiciar un mayor acceso para los automóviles provenientes de la UE. Los autos originarios de la UE clasificados dentro del cupo arancelario (15% de todos los automóviles vendidos en México) entrarán a México con niveles arancelarios semejantes a los del TLCAN, es decir, los aranceles se reducirán de 20% en 2000 a 3.3%, esto es, 2.2% en 2001, 1.1% en 2002 y 0.0% para 2003. Los autos fuera del cupo se sujetarán a un arancel no mayor de 10% hasta el 31 de diciembre de 2006 pero, para 2007, todos los aranceles para los vehículos europeos quedarán eliminados.

En general, México aplicará una liberalización discriminada para los diferentes tipos de productos, en cuatro etapas: los que se liberarán más rápidamente son tecnologías de información, luego, maquinaria y equipo, posteriormente, químicos y, por último, procesos químicos y papel. Por ejemplo, México podrá exportar coches y vehículos con un 4.4% a partir de julio de 2000, 3.3% hasta finales de 2000, 2.2% en 2001 y 0.0% a partir de 2003.

En cuanto a los productos agrícolas y pesqueros, el comercio de productos agrícolas se liberará en 62% plenamente hacia el 2010. En particular, la UE tendrá facilidades de exportación para vinos, bebidas alcohólicas y aceite de oliva. México obtendrá una liberalización parcial para zumo de naranja, aguacates y flores. Debido a cierta complementariedad entre ambas partes, la liberalización se llevará a cabo en 10 años y abarcará cuatro etapas:

- Primera. Entrada en vigor (categoría 1).
- Segunda. 1 de julio de 2003 (categoría 2).
- Tercera. 1 de julio de 2008 (categoría 3).
- Cuarta. 1 de julio de 2010 (categoría 4).

Los productos sensibles, para los cuales no se prevé una liberalización al final del periodo de transición, se listan en una categoría 5. Se establecieron también cupos con trato arancelario preferencial (categoría 6). Se estableció una categoría de productos para concesiones arancelarias particulares (categoría 7). Y las concesiones arancelarias no se aplican a productos cubiertos por las llamadas denominaciones protegidas en la Comunidad (categoría 0): vinos y bebidas espirituosas (champaña, bordeaux, roja, coñac, cherry) y quesos (parmigiano, reggiano, roquefort, cheshire).

Respecto a la pesca, se acordó un paquete de medidas que permitirá liberalizar el 99% del volumen de comercio, teniendo en cuenta las sensibilidades de la UE.

Reglas de origen. Se dio tiempo para que la industria mexicana se adapte a las normas europeas, particularmente en ciertos sectores de la industria automovilística: vehículos, auto partes y chasis, así como en textil, las prendas de vestir. Se modificaron otros rubros para evitar el simple ensamble (para partes de automóviles y dispositivos electromecánicos). Se negoció teniendo en cuenta las limitaciones de México en productos químicos, partes de automóviles, turismo y maquinaria. Por último, el refuerzo de las normas en ciertos casos (textiles y zapatos) fueron acompañados para lograr soluciones *ad hoc* para conseguir un acceso efectivo y continuo al mercado europeo, con un trato preferencial en: algodón, tejidos artificiales y sintéticos para el calzado.

Respecto al comercio de servicios, el acuerdo liberalizará progresivamente el comercio de servicios entre ambas partes dentro de un plazo no superior a 10 años, independientemente de los GATS de la OMC. Abarcará todos los sectores: servicios financieros, telecomunicaciones, distribución, energía, turismo y medio ambiente; excepto servicios audiovisuales, cabotaje marítimo y transporte aéreo. En la rama de los servicios financieros se autorizará a los bancos y a las compañías de seguros de la UE a operar y establecerse directamente en territorio mexicano, como sus homólogos estadounidenses y canadienses. México abrirá los subsectores servicios de la siguiente manera:⁶

1. Servicios de seguros y relacionados.

- Seguros de vida contra accidentes y de salud.
- Seguros distintos de los seguros de vida.
- Servicios de reaseguro y retrocesión.
- Servicios auxiliares de los seguros.

2. Servicios bancarios y otros servicios financieros.

- Aceptación de depósitos y otros fondos reembolsables del público.
- Préstamos de todo tipo.
- Servicios de arrendamiento financiero.

⁶ Ferreira Portela, 2001, pp. 24 y 25.

- Intercambio comercial y por cuenta propia de clientes.
- Participación en emisiones de toda clase de valores.
- Corretaje de cambios.
- Administración de activos.
- Asesoramiento y otros servicios financieros auxiliares.

Como se puede observar, en lo general para México el acuerdo implica menores plazos para la liberalización, obviamente, porque se parte del supuesto del aprendizaje del TLCAN y de los otros acuerdos de tercera y cuarta generación.

A continuación analizaremos algunos resultados para México de la relación con la UE antes y después del TLCUEM y, a partir del análisis, trataremos de inferir algunos de los retos más importantes que le esperan a la empresa mexicana ante la apertura con la UE.

Perspectivas de la empresa mexicana: algunas recomendaciones generales

Por razones históricas, durante años la relación comercial entre México y Europa estaba concentrada fundamentalmente con España. Sin embargo, a finales de los noventa del siglo xx Alemania empezó a convertirse en el principal socio comercial de México. Este mayor interés de Alemania por ampliar los nexos comerciales con nuestro país se explica por el hecho de que, con el desplazamiento que el TLCAN significó para Europa, Alemania generó una reacción que estimuló su intercambio e inversión con México pues, en última instancia, Estados Unidos la estaba excluyendo de un mercado que, pese a no ser considerado prioritario para dicho país, fue revalorado en su real dimensión, tanto por las expectativas ante precisamente Estados Unidos como por la ventana que significa México ante América Latina.

En efecto, tras los primeros cinco años del TLCAN, la UE había visto disminuida su participación en el comercio exterior de México y, por ello, para 1998 Alemania desplazó a España como principal socio comercial de México (ver cuadro 2).⁷

Cuadro 2. Exportaciones de México a la Unión Europea.

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
BELUX	226.1	271.1	489.4	411.2	375.4	237	246.6	235.1	329.5
Dinamarca	17.9	21.6	7.6	18.6	30.6	35.8	49.1	44.7	44.4
Alemania	430.4	394.7	515.4	640.9	718.8	1152.4	2093.1	1543.9	1504.1
Grecia	5.6	5	8.4	8.9	10.7	9.7	7.5	10.1	7.1
España	917.7	857.9	796.8	906.9	939.1	715.2	822.4	1519.8	1253.9
Francia	456.2	517.8	483.5	425.9	429.9	403.3	288.8	374.6	372.6

⁷ En importaciones, el valor se triplica para Alemania, en relación con Italia, que es segundo país en importancia en tanto origen de importaciones, y también con respecto a España.

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Irlanda	121.1	111.6	70.5	146.1	113	37.1	67.1	112.2	186.4
Italia	84.3	88.1	197.3	139.9	273.4	182.1	170.3	222.1	239.7
Holanda	193.2	174.4	177.1	191.8	261.7	351.3	487.7	439.1	508.1
Austria	43.7	10.1	12.8	10.1	15.8	10.6	10.8	17.1	19.6
Portugal	72.4	60.1	81.4	56.8	97.3	87.5	180.4	194.3	148.7
Suecia	16.8	23.9	30.4	19.6	52.8	45.6	23.7	23.5	37.2
Finlandia	1.5	4.6	1.9	1.5	5.1	1.7	8.2	4.3	8.5
Reino Unido	201.7	267.3	481.1	531.9	664.2	639.8	747.1	869.8	672.9

Fuente: SE, 2002.

Además de Alemania y España, los otros socios comerciales de cierta relevancia para México son: Reino Unido, Holanda, Francia, Dinamarca e Italia y, con estos mismos países, más Suecia, mantiene el 90% del déficit comercial que presenta con la UE. Otro aspecto a destacar de esta relación es que, hacia el año 2001, es decir a un año de iniciado el TLCUEM, la tendencia a decrecer de las exportaciones mexicanas se mantuvo, pues éstas se redujeron en -4.4% respecto a 2000 (pasaron de \$5,610 a \$5,332 miles de dólares). Las importaciones, como ya lo mencionamos, se incrementaron al pasar de 14,775 miles de millones de dólares a 16,165 con un incremento de 9.4%. Para el periodo enero-julio de 2002, el déficit de la balanza comercial con la UE fue de -5,263 miles de millones de dólares y se espera un incremento de 5% hacia el cierre del año.

Las exportaciones de México a la UE también han presentado un cambio estructural, pues los productos agrícolas, de representar 32% en 1977, pasaron a 11% en 1997; por su parte, los productos manufactureros pasaron de 34% en dicho año a 57% en 1997 (ver cuadro 3).

Cuadro 3. Exportaciones de México a la Unión Europea, 1977-1997
(años seleccionados) en millones de ECUS-EURO

	1977	1980	1986	1990	1992	1994	1995	1997
Alimento	133	109	226	144	140	159	309	423
Bebidas y tabaco	14	26	17	41	50	47	58	81
Materias primas	71	105	172	142	99	108	117	145
Comestibles	0	445	1366	1417	1192	747	523	746
Aceites y grasas	1	1	1	4	10	7	2	3
Productos químicos	44	43	78	246	264	212	307	308
Manufacturas básicas	96	219	145	293	290	305	569	584

	1977	1980	1986	1990	1992	1994	1995	1997
Maquinaria y equipo	35	70	161	521	702	751	884	1073
Manufacturas diversas	18	20	32	110	138	192	250	262
Otros productos	16	23	38	42	47	94	89	112
Total	428	1061	2234	2960	2932	2622	3108	3740

Fuente: *Europa en México*, 1999, vol. 1, núm. 1, p. 8.

En 2001, a un año y medio de iniciado el TLCUEM, la estructura de las exportaciones e importaciones de México y la UE se ha mantenido con una mayor participación de petróleo, productos manufacturados, mineros y, en menor proporción, los productos primarios: garbanzo, textiles, flores, etcétera.

De hecho, como se observa en el cuadro de la página siguiente, petróleo, autos, equipo de cómputo, partes para equipo de cómputo, motores de gasolina, partes para motor y ácido tereftálico y sus sales, constituyen poco más de 50% de las exportaciones, y el petróleo y los autos participan con 33.1% del total de las exportaciones. Con ello, encontramos otra situación interesante: mientras que el grueso de las exportaciones han sido dominadas por la industria manufacturera, la pretendida diversificación aún no logra desplazar al petróleo como principal producto importado de Europa pero, en cambio, los productos agrícolas participan cada vez menos en las exportaciones.

Por último, lo que podemos inferir acerca de la evolución del intercambio comercial con Europa es que, al igual que como sucede con el resto del sector exportador, con la UE México presenta un importante déficit: aunque ha disminuido el intercambio comercial, éste tiende a concentrarse en los bienes manufacturados, aunque el petróleo sigue siendo el principal producto de exportación; además, las exportaciones primarias cada vez contribuyen con menos valor en las exportaciones y, al primer año de iniciado el TLCUEM, la tendencia histórica no logra revertirse ni en términos de bienes ni de signo del saldo comercial para México, sino que más bien tiende a remarcar.

Cuadro 4. Principales exportaciones a la Unión Europea (en miles de millones de dólares, enero-diciembre 2001).

	mmdd*	%	Variación
Total	5,343.8	100.00	-4.93
Petróleo	1,195.7	22.38	-21.53
Autos	573.6	10.73	0.33
Equipo de cómputo	303.7	5.68	33.49

	mmdd*	%	Variación
Partes para equipo de cómputo	255.6	4.78	45.88
Motores de gasolina	201.3	3.77	59.12
Partes para motor	152.4	2.85	29.98
Ácido tereftálico y sus sales	104.1	1.95	-11.83
Auto partes	101.1	1.89	-29.33
Juguetes en modelos reducidos a escala	78.8	1.47	24.82
Tequila	66.4	1.24	29.17
Medicamentos	66.1	1.23	105.87
Garbanzo	65.8	1.23	29.53
Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía	62.7	1.17	17.91
Hormonas, naturales o sintéticas	62.4	1.17	0.39
Ácidos monocarboxílicos acíclicos saturados	60.1	1.12	15.80
Plata	53.8	1.01	-40.29
Inst. de medicina, de cirugía, dentales, etc.	50.4	0.94	108.34
Turborreactores, turbopropulsores y otras turbinas	49.2	0.92	8.92
Hilos y cables conductores eléctricos	48.2	0.9	11.75
Cerveza	44.1	0.83	-1.63

Fuente: revista *Aduanas*. Europa, una oportunidad para México, p. 37.

Ante el panorama que brinda la relación comercial con la UE y, en general, el modelo de economía abierta seguido por México, no se puede sostener el discurso acerca de las bondades del modelo. En todo caso, habría que ser más objetivo y también presentar el otro lado de la moneda, si bien se cree que la apertura mexicana y los TLC con el mundo generan oportunidades, las que son aprovechadas sólo por una parte del aparato productivo nacional. Aquél representado por unas cuantas empresas oligopólicas, que concentran el 94% del comercio externo (excluyendo a Pemex), mientras que el resto de la economía (el 93% de las empresas del país), dicho modelo y su segundo gran acuerdo, se están viendo y convirtiendo en los principales riesgos de la competencia internacional en el país.

Hasta ahora, han sido las grandes empresas extranjeras las que se han visto beneficiadas con la apertura mexicana, sobre todo las originarias de los países con los que México mantiene tratados de libre comercio. En particular, las empresas europeas se han incrementado en 10% en estos dos años del acuerdo y han llegado a 5,364 empresas radicadas en el país. Con ello se demuestra fehacientemente que, sin una política de crecimiento y desarrollo económico integral, las pretendidas bondades de los acuerdos de libre comercio terminan por desvirtuar los objetivos con que fueron impulsados. Y, aunque en parte las empresas mexicanas carecen de una visión hacia afuera, que no es gratuita (carencia de tecnología, conocimiento, financiamiento, desconocimiento de mercados, gestión, administración empresarial, carencia de recursos humanos capacitados, etc.), la gran responsabilidad en torno al sesgo antiexportador recae en el gobierno, pues es él, mientras siga siendo su obligación la conducción de

la economía nacional, el que no ha sabido articular las empresas locales con las pocas realmente exportadoras mexicanas.

El gobierno debe complementar su modelo de economía abierta —si es que no opta por cambiar de modelo pronto— y sus acuerdos de libre comercio (lo único que se les debe reconocer es su capacidad para crear comercio en los términos clásicos) con una visión estratégica de largo plazo, con la participación de factores y condiciones institucionales, de política industrial, de involucramiento de las empresas, con una política económica coherente, etc., para generar, también, una base de exportación en la que funcionen las complementariedades, las redes de comercialización y cooperación, de una política de selección y control de proveedores, y una adecuada articulación con los organismos de comercio del país en el exterior y con las agregadurías comerciales de las embajadas mexicanas en el exterior para que, efectivamente, se actúe en favor de la industria nacional.

Sólo de esta manera es posible pensar en generar una base de exportación nacional, competitiva e integradora con el resto de la economía nacional que, de momento, debe estar más preocupada por defender su posición en el mercado que pensar en vincularse con las grandes empresas exportadoras mexicanas.

Estos modelos de competitividad no son difíciles de concebir, lo difícil es generar las condiciones para su aparición y puesta en marcha. Sea cual sea este modelo, además de los factores enunciados en párrafos anteriores, no se debe olvidar que, en esencia, lo que buscamos es una nueva concepción de las relaciones entre gobierno y empresas como condición *sine qua non* para generar un tipo de empresas competitivas.

Este nuevo modelo, para continuar con el modelo de desarrollo económico de economía abierta, debe considerar a la empresa como núcleo básico del país y, a partir de ahí, pasar a otros niveles de vinculación de la empresa con su entorno físico, geográfico e institucional. Es decir, considerar lo micro, lo meso y lo macroeconómico, los contextos regional, nacional e internacional y los factores políticos (de políticas públicas) e institucional.

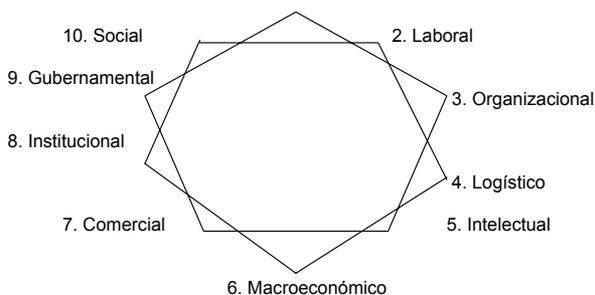
En sí, la manera de considerar esta forma de pensar en la competitividad tiene que ver con el establecimiento de un modelo (o sea, crearlo, inventarlo, pues hasta ahora no existe) de competitividad que pase por todos estos factores, en algo que Michael Porter y Peter Drucker vienen proponiendo desde su perspectiva administrativa. Lo único que le agregamos nosotros es una visión de país-Estado que, por naturaleza, debe ser de largo plazo y de largo alcance.

Desde un punto de vista esquemático, Rocío y Rene Villarreal (2001) han formulado los vértices de este modelo, que sintetiza los aspectos fundamentales de la competitividad buscada. Dicho modelo, semejante al diamante de Porter, es el que se muestra en la figura 1.

Ese esquema es el que se supone han desarrollado las empresas altamente competitivas, que son las que se han logrado incorporar con éxito a los grandes flujos de comercio mundial y nacional, para lo que se requiere un enfoque integral de lo que está detrás de todo intento de generar una base exportadora nacional. De otra mane-

ra, seguirán siendo buenas intenciones y excesiva buena voluntad lo que permeará en las decisiones de política comercial en su vertiente externa.

Figura 1. Los capitales de la competitividad.



Conclusiones

Luego de dos décadas de que se introdujo un nuevo modelo de desarrollo para la economía mexicana, hasta ahora sus resultados económicos y sociales no han sido los esperados; más bien ha habido retrocesos y, si se le compara con el anterior modelo, que prevaleció por 30 años en México, francamente sale perdiendo.

El pilar de este nuevo modelo económico es el mecanismo de mercado, pero sobre todo la vinculación con la economía internacional, hoy globalizada. Se generaron enormes expectativas en torno a la inserción en los mercados internacionales de bienes y servicios y, hasta ahora, si bien hay que reconocer algunos cambios estructurales tanto en el aparato productivo como en la estructura de la base exportadora, los resultados globales del modelo en su vertiente exportadora son negativos.

En relación con la estrategia de firmas de acuerdos de libre comercio con los bloques comerciales dominantes, así como con algunos países importantes, particularmente con la UE, también hemos registrado resultados negativos, pues nuestros déficit comerciales del modelo se expresan en la relación comercial que tenemos con la UE.

Debido a ello, se deben observar las dos caras de la moneda pues, hasta ahora, el hecho de pensar sólo en que los acuerdos serán benéficos y nos traerán oportunidades, nos ha hecho enfrentar dichas aperturas sin una estrategia global de eslabonamientos de los sectores económicos entre sí y con los pocos exportadores. Los resultados han generado mayores déficit y es preciso estar conscientes de que, en el corto plazo, también este nuevo segundo gran TLC, al igual que la apertura global, ampliará los problemas de la estructura productiva mexicana y, por el lado comercial, ampliará la brecha deficitaria de la cuenta corriente de la balanza de pagos.

En este sentido, el discurso del mercado potencial y el alto nivel de ingreso que hay en los países que constituyen la UE carece de valor objetivo, pues la gran mayoría de las empresas mexicanas está fuera de toda posibilidad de subirse al tren de la exportación de este gran mercado.

Más bien, creemos que la única posibilidad de revertir esta situación (lograr incorporar a la mayor cantidad posible de empresas a la exportación) sería en el mediano plazo, siempre y cuando se aplicara desde ahora un modelo de economía competitiva tanto al interior como al exterior del país, para así generar los eslabonamientos industriales, comerciales, etc., que se requieren para crear y consolidar una base exportadora, realmente nacional y viable.

Los riesgos, de momento, superan a las oportunidades, y del gobierno —en especial de éste— y de las empresas dependerá el intentar revertir esta situación.

Por último, debo aclarar que el hecho de que en lo general se presenten resultados negativos no excluirá la posibilidad de que algunas empresas, sobre todo grandes y que sí han generado estrategias competitivas por sí solas, obtendrán algunos beneficios. Sin embargo, ello será insuficiente para revertir las tendencias observadas durante casi dos décadas del modelo mexicano de economía abierta.

Bibliografía básica

- Aduanas* (2002), vol. 1, núm. 9, julio, CONACE, pp. 13-14.
- (2002) “Europa. Una oportunidad para México”, *Revista de la CONACE*.
- Carrillo Soubic, Ana María (s/f), “México y la Unión Europea: una nueva relación estratégica”. Sitio Web: <http://www.eddhcu.gob.mx/cronica57/contenido/cont13>
- Díaz Mier, Miguel Ángel, y Penélope González del Río (2000), “Los acuerdos de fin de siglo entre la Unión Europea y México”, *Comercio Exterior*, vol. 50, núm. 8, pp. 674-683.
- Dussel Peters, Enrique (2000), *El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía de México*, México, CEPAL (LC/MEX/L431), Sede México.
- Europa en México* (1999) *Revista de la delegación de la Comisión Europea en México*, año 1, núm. 1.
- (2000) *Revista de la delegación de la Comisión Europea en México*, año 1, núm. 2, pp. 1-11.
- Ferreira Portela, Philippe (2001), *La liberalización del sector servicios: el caso del Tratado Unión Europea-México*, Serie Comercio Internacional núm. 21, Santiago de Chile, CEPAL.
- Levy Orlik, Noemí (2002) “Impulso al mercado interno: objetivos o consigna publicitaria. Análisis del Segundo Informe Presidencial”, *Economía Informa*, núm. 310, septiembre, México, FE-UNAM, pp. 5-12.
- Montaño Armendáriz, Angélica, y Juan Carlos Pérez Concha (1998). “La política comercial de la Unión Europea y el Acuerdo de Libre Comercio con México”, *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 11, pp. 918-926.
- Plan Nacional de Desarrollo* (1983, 1989, 1995, 2001), México.
- Perrotini, Ignacio, y Daniel Alvarado (2002) “La economía de Vicente Fox, con otros acontecimientos dignos de escritura y de memoria eterna”, *Economía Informa*, núm. 310, septiembre, México, FE-UNAM, pp. 18-24.

- Ramos de Villarreal, Rocío, y Rebe Villarreal (2001) “La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistémica”, *Comercio Exterior*, vol. 51, núm. 9, pp. 772-788.
- Reforma* (2002) Sección Economía y Finanzas, 25 de octubre.
- Rivera L., Víctor H. (2002) “Segundo Informe de Gobierno: énfasis y omisiones”, *Economía Informa*, núm. 310, septiembre, México, FE-UNAM, pp. 13-17.
- Ruiz Sánchez, Alfredo (1997) “México y la Unión Europea”, *Revista Foro Internacional*, abril-junio. Consultada en Internet: <http://www.hemerodigital.unam.mx/ANUIES/colmex/foros/htm>.
- Silvetti, Rafaella (2002) “El Acuerdo de Libre Comercio Unión Europea-México: guía de uso”. Sitio Web: <http://www.delmex.cec.eu.int/es/ueymexico>
- Sitio Web de la Secretaría de Economía: <http://www.se.gob.mx/>
- Velázquez Flores, Rafael (2001) “Novedades y oportunidades de la Unión Europea con México”, en Roberto Roy y Roberto Domínguez Rivera, *Las relaciones exteriores de la Unión Europea*, México, UNAM/Plaza y Valdez, pp. 237-249.