

El Comercio mexicano con la Unión Europea

La relación económica con la Unión Europea (UE) es de suma importancia para México, en la medida en que dicha zona constituye un mercado de 380 millones de consumidores con un elevado nivel de ingreso: en promedio, la UE tiene un PIB por habitante de 25 mil 680 dólares estadounidenses. Esta importancia se ha visto reflejada en la firma del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea (TLCUEM), el cual entró en vigor el 1° de julio de 2000.

Por el volumen de los intercambios comerciales, dicho acuerdo constituye el más importante que México ha firmado después del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), convirtiendo al país en el

Gráfica 1



P/ Preliminar Fuente: aregional.com con información del INEGI

y las oportunidades de comercio, a la par de reducir la relativa dependencia del mercado de Estados Unidos.

El volumen del intercambio comercial de México con la UE se ha incrementado de forma notable: de 1997 a 2002 creció a una tasa promedio de 9.4 por ciento anual

único de América Latina que cuenta con acceso preferencial a los dos mercados de mayor relevancia mundial: Norteamérica y la UE. En este sentido, el TLCUEM representa para México la posibilidad de diversificar los mercados

Evolución del comercio México-UE

En los últimos años, el volumen del intercambio comercial de México con la UE se ha incrementado de forma notable: de 1997 a 2002 creció a

una tasa promedio de 9.4 por ciento anual. El aumento de las relaciones comerciales, sin embargo, se explica básicamente por un incremento de las compras que México efectúa de aquel bloque económico, y no tanto por una mayor colocación o venta de productos mexicanos en dicha región.

De 1997 a 2002 las importaciones provenientes de la UE crecieron a una tasa promedio anual de 10.9 por ciento, mientras que las exportaciones lo hicieron a un ritmo de 5.4 por ciento. Esto ha ocasionado que, en ese periodo, el déficit comercial de México con dicha zona se haya multiplicado por 1.9 veces, pasando de 5 mil 880 a 11 mil 409 millones de dólares (ver gráfica 1).

Si bien de 1999 las exportaciones mexicanas hacia la UE se incrementaron a una tasa promedio de 33.4 por ciento, debido principalmente a la depreciación que hasta ese año el peso mostraba respecto al euro, éstas disminuyeron su ritmo de crecimiento en los siguientes años. En 2001 y 2002 las exportaciones mostraron, incluso, crecimientos negativos.

El menor dinamismo de las exportaciones mexicanas hacia la UE en los últimos tres años se explica por dos factores principales: por un lado, la apreciación del peso respecto al euro que se dio desde 1999 y hasta el inicio de 2002 las hizo menos competitivas¹; por otro, la recesión a la que distintos países europeos entraron a partir de 2002 se reflejó en un menor poder adquisitivo por parte de los consumidores de dicho bloque, impactando de forma negativa en las ventas de productos mexicanos en la zona.

Bajo este contexto, la puesta en marcha del TLCUEM desde mediados de 2000 no se ha traducido, hasta el momento, en un incremento relevante de la capacidad exportadora de México hacia la UE. Este resultado está determinado, en gran medida, por la desaceleración económica que aún se experimenta a escala mundial, minando la capacidad de compra en los distintos mercados².

El intercambio de Puebla con la UE se concentra, básicamente, en la industria automotriz, con un importante volumen, en partes y accesorios de vehículos, y en automóviles

Cabe señalar, sin embargo, que si bien este acuerdo comercial abre oportunidades, es necesario que las empresas exportadoras mexicanas re-

Cuadro 1

Balanza comercial de México con la Unión Europea, 2002 (millones de dólares)			
País	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial
Unión Europea	5,219	16,628	-11,409
Eurozona	4,508	14,464	-9,956
Alemania	1,237	6,066	-4,829
Austria	16	187	-171
Bélgica	296	557	-261
España	1,433	2,224	-791
Finlandia	11	151	-140
Francia	350	1,807	-1,457
Grecia	7	29	-23
Holanda	631	547	84
Irlanda (Eire)	187	614	-428
Italia	174	2,171	-1,997
Luxemburgo	39	17	22
Portugal	130	94	35
Resto Unión Europea	711	2,164	-1,454
Reino Unido	625	1,350	-725
Dinamarca	38	177	-139
Suecia	44	451	-407
Otros UE */	3	186	-183

*/ Se refiere a operaciones internacionales identificadas como UE sin especificación del país miembro
Fuente: aregional.com con información del INEGI

licen enormes esfuerzos para obtener los mayores beneficios. En particular, se requiere hacer más eficientes los sistemas productivos empresariales e implementar estrategias innovadoras de venta, que les permitan colocar exitosamente aquellos productos que sean atractivos en los nuevos mercados. Por su parte, las firmas orientadas a abastecer el mercado interno deberán

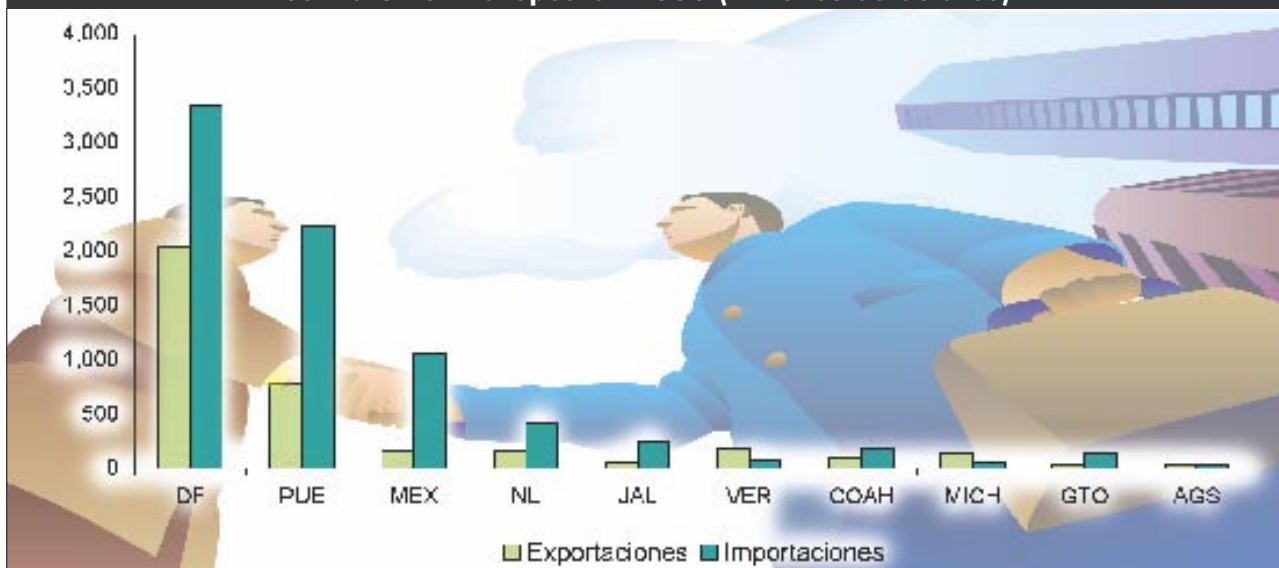
rias para mantener la calidad de los artículos que también ofrecen otros países.

Dentro de la UE, México presenta los mayores intercambios con Alemania, España, Francia, Italia y el Reino Unido, países con los que también se tienen los mayores déficit. El valor de las importaciones provenientes del bloque ascendió, en 2002, a 16 mil 628 millones de dólares. Los principales productos comprados son, básicamente, máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; partes y accesorios de vehículos; automóviles; motores de émbolo y pistón; productos farmacéuticos; productos químicos orgánicos; y aceites esenciales (ver cuadro 1).

enfrentar los rigores de una mayor competencia. Por ello, es indispensable llevar a cabo las reformas en el sistema productivo y organizacional neces-

Las exportaciones de México hacia esas naciones sumaron, en 2002, sólo 5 mil 219 millones de dólares y consistieron en petróleo crudo –a España, Reino Unido, Portugal y,

Comercio exterior de las 10 entidades con mayor volumen de intercambio con la Unión Europea en 2000 (millones de dólares)



Fuente: aregional.com con información de Bancomext

en menor medida, a Italia-; partes y accesorios de vehículos automotores; automóviles; máquinas automáticas de procesamiento de datos; productos químicos orgánicos; legumbres y hortalizas; perlas finas o cultivadas; cerveza de malta; bebidas de alcohol etílico; y café.

México realiza con esa zona una elevada concentración regional: en los 10 principales estados se efectúa el 57 por ciento del comercio total con aquel bloque económico y el 90 por ciento del comercio regionalizado

México presenta un ligero superávit comercial únicamente con Holanda, Portugal y Luxemburgo. A la primera nación se destinaron en 2002 exportaciones por un valor de 631 millones de dólares consistentes, principalmente, en productos químicos orgánicos, juguetes y máquinas de procesamiento informático. En Portugal y Luxemburgo las

exportaciones mexicanas ascendieron en ese año a 130 y 39 millones de dólares, respectivamente. A la primera se destinaron petróleo crudo; productos fotográficos o cinematográficos; y legumbres y hortalizas. A la segunda, productos farmacéuticos.

Patrón regional de los intercambios

La gráfica 2 muestra las 10 entidades federativas con el mayor volumen de intercambio comercial con la UE; el año de referencia es 2000. Como se aprecia, el comercio que México efectúa con esa zona tiene una elevada concentración regional: en los 10

principales estados se efectúa el 57 por ciento del comercio total con aquel bloque económico y el 90.0 por ciento del comercio regionalizado³.

De estas 10 entidades, únicamente Veracruz, Michoacán y Aguascalientes muestran un superávit comercial. En el primer caso, el resultado se determina por el elevado volumen de exportaciones de productos químicos; materias plásticas derivadas del petróleo; café; frutos y azúcares. En el segundo, por las ventas de productos de fundición de hierro y el acero y de frutos comestibles. Finalmente, en Aguascalientes, el superávit se atribuye a que la entidad ha logrado colocar en dicho mercado productos manufactureros de alta tecnología, tales como máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes; instrumentos y aparatos de medida y control de líquidos y gases; vehículos, automóviles y sus partes, remolques y semirremolques; así como productos de menor intensidad tecnológica como prendas de vestir confeccionadas. Sin embargo, como se aprecia, el volumen

¹ De enero de 1999 a enero de 2002 la relación peso/euro se apreció 31.5 por ciento, pasando de 11.7 a 8.1 en dicho periodo.

² Esto sucede aun cuando a partir de marzo de 2002 el peso se ha depreciado respecto al euro lo que, en principio, tendería a alentar a las exportaciones mexicanas dirigidas hacia al UE.

³ Cabe advertir que, en 2000, el 37 por ciento del comercio de México con la UE no está regionalizado; es decir, no tiene entidad federativa de registro. Esto se debe, principalmente, a que no todos los estados cuentan con aduanas que lleven a cabo tales registros. Asimismo, se debe tener presente en el análisis que, en ocasiones, el registro tanto de exportaciones como de importaciones en una determinada entidad federativa no necesariamente coincide con el lugar en donde en realidad se efectúan los intercambios. A pesar de esta limitante, el análisis es útil en la medida en que ofrece una buena idea del grado de inserción regional con el mercado externo; en este caso, la UE.

de intercambios de esta entidad es poco significativo respecto a lo observado en entidades como el Distrito Federal y Puebla, que son los principales socios comerciales regionales con la UE.

El comercio que efectúa el Distrito Federal con la UE se atribuye, por un lado, al registro centralizado de las exportaciones de petróleo de Pemex, así como a la venta de máquinas y aparatos eléctricos; productos químicos orgánicos; bebidas y líquidos alcohólicos; farmacéuticos; entre otros. Las principales importaciones en la entidad determinan, en gran medida, el resultado a escala nacional; es decir, máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; partes y accesorios de vehículos; automóviles; motores de émbolo y pistón; productos farmacéuticos; etcétera.

El intercambio de Puebla con la UE se concentra, básicamente, en la industria automotriz, con un importante volumen de intercambios en partes y accesorios de vehículos, y en automóviles. El elevado déficit comercial de la entidad se explica por el destacado valor de las importaciones de la industria, principalmente por la planta alemana Volkswagen, cuyas exportaciones se destinan, posteriormente, a distintos países o zonas del mundo, no sólo a la UE.

México presenta un ligero superávit comercial únicamente con Holanda, Portugal y Luxemburgo

Al permitir el acceso preferencial a uno de los mercados más importantes a escala mundial, el TLCUEM constituye una medida comercial de gran relevancia para México. Sin embargo, al igual que representa la oportunidad de ampliar y diversificar los mercados, el tratado implica retos para el sector empresarial nacional el cual, como se ha puesto de manifiesto, presenta ya una desventaja ante la entrada de productos europeos en los últimos años.

Con base en el potencial de desarrollo que ofrece el comercio exterior, el reto tendrá que ser, aprovechar las ventajas arancelarias que el acuerdo proporciona, elevando la calidad de los productos nacionales y haciéndolos competitivos y atractivos para el consumidor europeo. Asimismo, los esfuerzos se deben centrar en el incremento de la productividad de la planta nacional abastecedora del mercado interno, particularmente en aquellos artículos que también ofrecen los países con los que México mantiene fuertes relaciones comerciales.

En gobierno, por su parte, tiene la misión de facilitar y ayudar a las empresas mexicanas a conocer mejor el funcionamiento del mercado europeo, tanto en aspectos legales como comerciales, a fin de encontrar nichos de mercado y penetrar con éxito en la región.

*Elaborado por aregional.com: www.aregional.com,
Escríbenos a: contacto@aregional.com*

ACTÍVATE AL PUERGO ANUNCIANDO EN NUESTRAS PUBLICACIONES ESPECIALIZADAS

Para que tu producto le pegue a nuevos mercados anúnciate en:

- **Bancomext Trade Directory**
La Exportación al alcance de tu mano.
Más de 10.000 contactos relacionados a la exportación.
15.300 ejemplares a nivel internacional.
- **Revista Negocios Internacionales**
El Negocio está en Negocios.
La única especializada en Comercio Exterior.
Con 35.000 ejemplares verificados distribuidos en la República Mexicana.
- **Revista Comercio Exterior**
La Revista de quienes toman decisiones.
La realidad económica mundial analizada por expertos.
15.300 ejemplares con presencia en México y el extranjero.
- **Banners bancomext.com**
Tu línea para los negocios internacionales.
El medio electrónico ideal para conquistar los mercados internacionales.
más de 50.000 visitantes mensuales.

Para contrataciones comunícate a EXPORTATEL:
01 800 EXPORTA (0+ 300 397 6782)
o entra a bancomext.com

Bancomext evoluciona, se perfecciona y trabaja por y para México.



BANCOMEXT
TE AYUDA