

# LOS ACUERDOS DE LA UNIÓN EUROPEA CON MÉXICO Y CHILE: PERSPECTIVAS Y EFECTOS SOBRE LOS FLUJOS DE COMERCIO E INVERSIÓN

*Celestino Suárez Burguet\**  
*Ana Cuadros Ramos\**

Los Acuerdos de Asociación alcanzados con México y Chile refuerzan una estrategia de acercamiento de la Unión Europea hacia el área económica latinoamericana que ha venido desarrollándose a partir del inicio de los años noventa. Desde la perspectiva de estos países, el nuevo marco de relaciones consolida una estrategia de apertura y diversificación comercial coherente con sus respectivos modelos de crecimiento orientado al exterior. Para la Unión Europea, constituye una apuesta por el aumento de su peso específico en una región en la que las experiencias actuales de integración pueden convertirse en el embrión de una zona de libre comercio a nivel continental en un futuro no demasiado lejano.

**Palabras clave:** relaciones comerciales internacionales, inversiones extranjeras, inversiones directas, México, Chile, Unión Europea.

**Clasificación JEL:** F13, F21.

## 1. Introducción

Los recientes acuerdos firmados por la Unión Europea (UE) con México y Chile ponen de manifiesto su creciente interés por América Latina y, en particular, por dos de las economías más consolidadas del área. Dichos acuerdos constituyen un paso significativo en favor del acercamiento político y la integración económica entre ambas partes.

El compromiso alcanzado con México aporta continuidad al proceso de apertura externa iniciado en este país a mediados de

los años ochenta, que ya recibió un impulso fundamental en 1994 con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Estados Unidos y Canadá. El Acuerdo con la UE tiene una gran relevancia para México, muy interesado en equilibrar la distribución geográfica de su comercio exterior, en el que ostentan una clara posición dominante sus dos socios en el TLCAN (sobre todo, Estados Unidos). La Unión Europea constituye una importante vía de acceso a los mercados emergentes de Europa oriental y de la cuenca del Mediterráneo, y se percibe igualmente como una importante fuente de nuevas inversiones directas. Para la Unión Europea, México reviste un gran interés comercial como puerta de entrada al resto de Norteamérica, a los países latinoamericanos con los que México ha concluido acuerdos comerciales y a los mercados de la región de Asia-Pacífico.

---

\* Instituto de Economía Internacional y Universitat Jaume I de Castellón.  
Los autores agradecen la financiación vinculada a los Proyectos P1-1B2002-11 de la Fundación Bancaixa, y BEC2002-02083 del Ministerio de Ciencia y Tecnología.

El Acuerdo con Chile consolida igualmente la estrategia de inserción en la economía internacional adoptada por el país andino. Dicha estrategia se inscribe en el marco del denominado «regionalismo abierto» seguido por este país, caracterizado por tres elementos de carácter complementario: la apertura unilateral, que viene aplicándose desde mediados de los años setenta; las negociaciones comerciales multilaterales, en las que Chile ha tenido una participación activa; y la apertura negociada, a nivel bilateral y regional, empleada de forma intensa y creciente desde inicios de la década de los años noventa<sup>1</sup>. El Acuerdo ratifica a Europa como su primer socio comercial, dado que la UE es el principal destino de las exportaciones chilenas, así como la principal fuente de inversiones extranjeras y cooperación internacional. Adicionalmente, el Acuerdo posibilita utilizar a Chile como plataforma de exportación hacia otros países latinoamericanos con los que este país tiene suscritos acuerdos comerciales

En suma, desde la perspectiva de los dos países latinoamericanos, se confía en que los respectivos Acuerdos ayuden a consolidar una estrategia de diversificación comercial, mayor eficiencia y exigencia empresarial para competir en el mercado europeo. Adicionalmente y, en el contexto de la inminente ampliación de la UE, los Acuerdos constituyen un valioso instrumento para consolidar las relaciones bilaterales. Por último, no hay que olvidar que la asunción de compromisos internacionales contribuye a reforzar la estabilidad de determinadas políticas internas, otorgando mayor certidumbre a las decisiones de exportadores e inversores.

Desde el lado europeo, se espera que generen nuevas oportunidades de inversión en América Latina. Asimismo, los Acuerdos se conciben como una pieza central de una nueva política hacia América Latina y el Caribe, en la que se intenta revertir la pérdida de dinamismo del comercio trasatlántico y la reducción de la presencia de la UE en la región.

En este trabajo nos planteamos un doble objetivo. Por un lado, en el siguiente apartado se revisan los aspectos fundamentales de los Acuerdos alcanzados con ambos países. Por otro lado, en el apartado tres, se analizan las posibilidades que ofrecen para la consolidación de las relaciones económicas con la UE y, en particular, se examinan las oportunidades que estos compromisos ofrecen para el crecimiento de los flujos comerciales y de inversión. Finalmente, se presentan las principales conclusiones obtenidas.

## 2. Breve descripción del calendario y el contenido de los Acuerdos

El objetivo de este apartado es presentar de forma sintética los aspectos fundamentales de los Acuerdos de la UE con México y Chile, prestando especial atención a los calendarios de desgravación arancelaria en los sectores industrial, agrario y de servicios. También se abordan algunas cuestiones que afectan a ámbitos relevantes como la liberalización de las inversiones o las compras gubernamentales.

### El Acuerdo UE-México

El Acuerdo de Asociación Económica, Coordinación Política y Cooperación (Acuerdo Global) firmado por México y la Unión Europea en diciembre de 1997 constituyó la primera experiencia de negociación para lograr una zona de libre comercio (ZLC) entre la Unión Europea y un país latinoamericano. El 23 de marzo de 2000, se definen los plazos en los que debe establecerse el área de libre cambio. Las decisiones relativas al comercio de bienes, incluyendo compras gubernamentales, políticas de competencia y solución de controversias, entraron en vigor el 1 de julio de 2000, mientras que las decisiones sobre servicios, incluyendo inversiones y propiedad intelectual, lo hicieron el 1 de marzo de 2001.

Por el lado mexicano, el Acuerdo hace efectiva la opción de política comercial de que un país miembro de un área de libre comercio (TLCAN) liberalice sus intercambios también con otra área de integración como es la Unión Europea. Tal estrategia

---

<sup>1</sup> Para una valoración de las consecuencias a nivel económico y político de la política comercial y de integración regional implementada por Chile, véase SCHIFF (2002).

adquiere mayor trascendencia cuando se acepta en la negociación, como lo ha hecho México, vincular, y hasta cierto punto condicionar, los futuros desarrollos del Acuerdo a la consecución de objetivos de carácter político interno.

En el marco del Acuerdo Global, las negociaciones tendentes a la consecución del área de libre comercio han sido, sin duda, las que han conllevado mayores esfuerzos por parte de los componentes de las delegaciones de México y la UE. A lo largo de más de un año de sucesivas rondas se fueron logrando avances en los diferentes apartados que configuraban la agenda de trabajo: acceso a los mercados, procedimientos aduaneros y reglas de origen, compras públicas (*public procurement*), inversiones y aspectos institucionales (competencia, solución de diferencias y medidas compensadoras). En términos cuantitativos, cuando se completen las sucesivas etapas de desarme y reducción de barreras, las partidas arancelarias con régimen de libre comercio representarán en torno al 95 por 100 del comercio entre la UE y México.

El comercio de productos industriales es el que experimenta un proceso de liberalización más intenso y, a la vez, más rápido en su aplicación. Este comercio, que en conjunto representa cerca del 93 por 100 del comercio bilateral, quedará exento de aranceles el 1 de enero de 2007. No obstante, los calendarios de desarme son distintos para la UE y México. En el primer caso, el proceso de eliminación de aranceles tiene una duración de tres años desde la entrada en vigor del Acuerdo, concluyendo en enero de 2003. Para México, el desarme se llevará a cabo a lo largo de un período transitorio (que culmina el 1 de enero de 2003) y dos fases de desarme acelerado que finalizan a principios de 2005 y 2007, respectivamente<sup>2</sup>.

Al final del período transitorio, más de la mitad de las barreras a la importación de bienes industriales en México habrán sido eliminadas. El porcentaje restante deberá ser liberalizado con anterioridad a enero de 2007. El Cuadro 1 detalla el calendario de desarme de México así como los derechos arancelarios aplicables a

los distintos sub-sectores industriales. La información recogida en dicho cuadro ha sido elaborada utilizando como base de ponderación la media de importaciones de productos industriales españoles llevadas a cabo por México durante el período 1996-1997. Como puede observarse, el Acuerdo supone una considerable liberalización del sector industrial mexicano. Al final del período transitorio, prácticamente ningún producto industrial soportará en México un arancel superior al 5 por 100. Este dato es particularmente relevante, dado que, tal y como pone de manifiesto Jaso Cortés (2000), en enero de 2003 habrán desaparecido los aranceles en los intercambios comerciales entre Estados Unidos y México. Por lo tanto, el Acuerdo UE-México supone que los productos industriales europeos pueden recuperar parte del terreno perdido frente a los americanos puesto que soportarán un arancel medio del 2,36 por 100 comparado con el 12,69 por 100 vigente a la entrada en vigor (véase Cuadro 1).

La rápida liberalización de los intercambios de productos industriales puede sentar las bases de un incremento futuro en la participación de este tipo de productos en las exportaciones de México a la UE que, hasta el momento, se han caracterizado por un elevado peso relativo de los productos primarios (véase Lobejón, 2001).

El capítulo agrícola, de especial sensibilidad desde la perspectiva europea por la complejidad que se deriva de una política agrícola comunitaria en pleno proceso de reforma, ha sido también objeto de negociación, y los resultados son relevantes en términos de liberalización. Los intercambios de productos agrícolas y pesqueros serán liberalizados sólo parcialmente, hasta alcanzar en torno al 60 por 100 de las transacciones. Algunos productos tan importantes para la producción europea como el vino, las bebidas alcohólicas o el aceite de oliva, y para el sector exportador mexicano como el concentrado de zumo de naranja, los aguacates o la flor cortada, obtuvieron un acceso libre de inmediato. Asimismo, prácticamente la totalidad del comercio bilateral de productos de la pesca queda libre de barreras como consecuencia del acuerdo alcanzado. No obstante, para un conjunto de bienes sensibles se ha pactado un período de desarme de diez años.

---

<sup>2</sup> Dicha asimetría responde claramente a la diferencia de desarrollo económico entre ambas zonas y al hecho de que la liberalización supone un mayor esfuerzo para México (JASO CORTÉS, 2000).

CUADRO 1

**DESARME ARANCELARIO DE MÉXICO ASOCIADO AL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO CON LA UE  
(Productos industriales)\***

Sector	Derechos				
	Enero 2000 <sup>1</sup>	Enero 2001	Enero 2002	Enero 2003	Enero 2005
Químico .....	10,9	3,1	2,2	1,7	1,0
Farmacéutico .....	12,4	6,8	4,6	2,9	0,1
Fertilizantes .....	4,1	0,6	0,5	0,4	0,3
Plásticos .....	17,1	8,9	6,4	4,6	3,5
Caucho .....	11,8	4,0	3,3	1,3	1,0
Cuero y marroquinería .....	9,9	3,3	2,5	1,8	1,4
Papel.....	12,7	5,2	4,3	3,4	2,6
Libros e industrias gráficas.....	0,9	0,5	0,3	0,2	0,0
Textil y confección .....	29,9	10,3	6,9	4,5	2,9
del que confección.....	35,0	12,0	8,0	5,0	4,0
Calzado .....	32,3	10,5	7,0	4,2	3,3
Piedra natural.....	22,4	10,6	6,9	4,1	3,3
Baldosas cerámicas.....	23,0	12,0	9,6	9,0	8,8
Vidrio y sus artículos .....	22,1	11,1	7,5	4,7	3,7
Metales preciosos, joyería/bisutería .....	26,1	7,2	4,8	3,0	2,4
Productos siderúrgicos .....	11,5	5,1	4,3	3,4	2,5
Productos metalúrgicos .....	17,8	7,8	5,4	3,7	3,0
Cobre.....	16,2	8,6	6,0	4,2	3,3
Herramientas.....	11,5	2,7	1,9	1,3	1,0
Artículos de ferretería .....	21,2	11,0	7,4	4,8	3,9
Maquinaria herramienta.....	7,0	1,1	0,7	0,5	0,4
Accesorios para maquinaria/herramienta .....	14,0	3,3	3,0	2,7	2,1
Equipos manipulación de fluidos .....	15,3	5,9	4,3	3,2	2,3
Maquinaria de construcción.....	13,2	5,9	3,8	2,1	1,7
Maquinaria agrícola .....	3,4	0,2	0,2	0,1	0,1
Maquinaria para la madera .....	7,6	2,3	1,6	1,1	0,9
Maquinaria textil.....	3,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Maquinaria para caucho/plástico .....	4,2	0,4	0,2	0,1	0,0
Maquinaria para la industria alimentaria.....	5,7	1,6	1,1	0,7	0,5
Maquinaria para envase/embalaje.....	5,6	1,2	0,7	0,2	0,2
Equipamiento hostelería/colectividad .....	15,2	6,2	4,2	2,6	2,1
Electrónica.....	13,9	1,2	0,9	0,7	0,4
Aparellaje y material eléctrico.....	15,5	7,8	5,8	0,2	3,4
Instrumentos científicos/médicos.....	14,8	5,6	3,9	2,6	2,0
Vehículos, partes y accesorios .....	15,1	6,4	4,5	2,8	1,9
del que autos, buses y camiones .....	28,1	2,2	1,1	0,0	0,0
Muebles .....	18,0	4,1	2,8	1,8	1,5
Lámparas eléctricas .....	23,6	11,9	7,9	5,0	4,0
Juguetes y juegos .....	29,6	6,9	4,0	1,4	0,1
<b>Total industria**.....</b>	<b>12,69</b>	<b>4,68</b>	<b>3,35</b>	<b>2,36</b>	<b>1,68</b>

NOTAS: \* Medias ponderadas por cifras de importación de España. \*\* Medias ponderadas para España.

<sup>1</sup> Dº NMF.

FUENTE: Arancel de Aduanas de México y Secretaría General de Comercio Exterior, Ministerio de Economía.

En el marco de los retos planteados en las dos últimas rondas multilaterales de liberalización, se han logrado acuerdos específicos en el comercio de servicios. Tomando como horizonte temporal esta primera década del siglo, la UE y México se han comprometido en la libre prestación de múltiples servicios, entre los que se encuentran los financieros, de telecomunicaciones, energéticos, y turísticos. Por el momento, han quedado excluidos del Acuerdo los servicios audiovisuales, los de cabotaje, así como el transporte aéreo.

En cuanto al tratamiento de las compras gubernamentales (*public procurement*), la UE accederá al mercado mexicano en las mismas condiciones que lo hacen los miembros del TLCAN, mientras que México lo hará en el europeo disfrutando del tratamiento más ventajoso que conceda la UE en el marco del Acuerdo sobre Compras Gubernamentales de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

La liberalización de las transferencias y pagos asociados a las inversiones se produce desde la entrada en vigor del Acuerdo (1 de julio de 2000). No obstante, la liberalización total de las inversiones comenzará el 1 de julio de 2004 e involucra un mecanismo de resolución de disputas mucho menos rígido que en el caso del Acuerdo con Estados Unidos (IRELA, 2000).

Por último, el Acuerdo incluye un apartado dedicado a la protección mutua de la propiedad intelectual, defensa de la competencia y solución de diferencias. En estos ámbitos, México y la UE se comprometen a cumplir con los estándares más avanzados que vayan lográndose en las negociaciones y acuerdos multilaterales.

### **El Acuerdo UE-Chile**

El fortalecimiento de las relaciones entre la Unión Europea y Chile se inicia en 1996 con la firma en Florencia de un Acuerdo Marco de Cooperación. En éste, ambas partes se comprometieron a iniciar posteriormente negociaciones conducentes a lograr un acuerdo más amplio de asociación. Dicho compromiso culminó el 18 de noviembre de 2002 con la firma en Bruselas del Acuerdo de Asociación Política y Económica. Se trata del

convenio bilateral más ambicioso suscrito por este país latinoamericano en el ámbito de la cooperación económica. En términos generales, el Acuerdo cubre los aspectos político, comercial, económico y de cooperación, plasmados en los siete títulos en que se divide.

Desde la perspectiva económica y comercial, el Acuerdo persigue la liberalización progresiva y recíproca en el acceso a los mercados para los bienes, servicios y compras gubernamentales. Diseña, asimismo, un marco de seguridad jurídica y confianza para la promoción y consolidación de las inversiones extranjeras, y estipula un mecanismo de solución de diferencias más explícito y directo que el que se viene aplicando en el marco de la OMC.

El objetivo central del Acuerdo de Asociación entre la UE y Chile es el establecimiento de una zona de libre comercio. Dicha liberalización comercial supondrá, en la práctica, la casi total eliminación de los aranceles y de las medidas no arancelarias que actualmente restringen el comercio entre ambos socios comerciales.

Los artículos 64 a 72 del capítulo I del Acuerdo establecen los calendarios para la eliminación de derechos de aduana en los intercambios de productos industriales, pesqueros y agrícolas. En este caso, también es posible apreciar una asimetría en plazos que, para Chile, son de 0, 5, 7 y 10 años y para la Unión Europea de 0, 3, 4, 7 y 10 años.

El Cuadro 2 ilustra el proceso de desarme arancelario para la UE y los volúmenes de comercio bilateral afectados por el mismo. Como puede apreciarse, con la entrada en vigor del Acuerdo, en febrero de 2003, el 85 por 100 del total de las exportaciones que Chile envía a la UE ingresarán en territorio comunitario libre de cualquier carga en frontera. A partir del cuarto año, la lista de productos liberalizados se ampliará hasta cubrir alrededor del 96 por 100 del total de las exportaciones chilenas a la UE. En el séptimo año se prevé que esté liberalizado el 98,5 por 100. El Acuerdo prevé hasta diez años de período transitorio para completar las medidas acordadas en la negociación. Al finalizar dicho período, menos del 1 por 100 del comercio bilateral seguirá bajo algún tipo de restricción.

**CUADRO 2**  
**EXPORTACIONES DE CHILE**  
**A LA UNIÓN EUROPEA**  
**(Calendario de desgravación y**  
**volúmenes de comercio)**

Categoría	Nº Items	(%)	Comercio* (Miles de euros)	(%)
Desgravación				
inmediata .....	7.794	75,7	3.286.113	85,1
Desg. 3 años .....	942	9,2	5.559	0,1
Desg. 4 años .....	481	4,7	404.623	10,5
Desg. 7 años .....	214	2,1	107.432	2,8
Desg. 10 años .....	245	2,4	46.040	1,2
Excepción.....	616	6,0	13.241	0,3
<b>Total oferta UE.....</b>	<b>10.292</b>	<b>100,0</b>	<b>3.863.008</b>	<b>100,0</b>

NOTA: \* Promedio 1998-2000.

FUENTE: ROSALES (2002).

Por parte chilena, la liberalización se produce igualmente de manera inmediata al entrar en vigor el Acuerdo. En torno al 90 por 100 de las exportaciones europeas se liberalizan desde ese momento, mientras que el resto lo hará paulatinamente a los 5, 7 y 10 años, con cláusulas de protección para los productos agrícolas chilenos de mayor sensibilidad y algunos productos industriales también sujetos a especial protección.

La cuestión agrícola, por el especial tratamiento que tiene dentro de las respectivas estrategias de protección, ha sido objeto de una negociación especialmente cuidada. Como es lógico, el proceso de desarme es más lento y de alcance más limitado. Al iniciarse la aplicación del Acuerdo, poco más de la mitad (47 por 100) de los productos agrícolas chilenos entrarán en la UE libres de cargas fronterizas. El restante 42 por 100, que completaría el total de lo liberalizado (89 por 100), experimentará reducciones arancelarias graduales con carácter lineal hasta 2007 (Rosales, 2002).

Los objetivos del Acuerdo en términos de política comercial se extienden a los servicios, para los que se plantea una liberalización progresiva y recíproca. Se incluyen en el proceso de eliminación de barreras las que afectan a las telecomunicaciones,

transporte marítimo internacional y servicios financieros. Sin embargo, quedan expresamente exceptuados de la normativa del Acuerdo los sectores audiovisual, de cabotaje marítimo nacional y transporte aéreo.

### 3. Impacto de los Acuerdos sobre los flujos de comercio e inversión

La expansión de los flujos comerciales en Chile y México ha estado estrechamente vinculada a los procesos de liberalización comercial iniciados por ambos países durante la década de los años setenta y ochenta, respectivamente. La apertura externa también ha propiciado un notable incremento de los flujos de capital durante las dos últimas décadas, que ha venido acompañado de una modificación sustancial en su composición, con una importancia creciente de la inversión extranjera directa en detrimento de la inversión en cartera y otros flujos financieros<sup>3</sup>. Por esta razón, prestaremos especial atención a la evolución de los flujos de inversión directa en ambos países.

La cuantificación del impacto de los Acuerdos de la Unión Europea con México y Chile resulta difícil de efectuar, dado el escaso tiempo transcurrido desde su efectiva entrada en vigor. Por consiguiente, este apartado no pretende ir más allá del examen de la evolución reciente de los flujos comerciales e inversión entre ambas partes, con la finalidad de evaluar las posibilidades que ambos compromisos ofrecen para la intensificación de las relaciones económicas entre las partes implicadas.

#### Acuerdo UE-México: impacto sobre los flujos comerciales

Como puede apreciarse en el Cuadro 3, la participación de la Unión Europea en el total de las exportaciones mexicanas experimenta una drástica reducción en la segunda mitad de la década

<sup>3</sup> De hecho, como han puesto recientemente de relieve ALGUACIL *et al.* (2002) y CUADROS *et al.* (2001), en muchos casos resulta difícil analizar plenamente las repercusiones de los procesos de liberalización y apertura externa sin tomar en consideración simultáneamente los flujos comerciales y los de inversión extranjera directa.

**CUADRO 3**

**EXPORTACIONES DE MÉXICO A LOS PAÍSES DE LA UE, AELC, CANADÁ Y EE UU, 1991-2001**  
(En millones de dólares)

	1991	1996	1997	1997/1996 % var.anual	1998	1998/1997 % var.anual	1999	1999/1998 % var.anual	2000	2000/1999 % var.anual	2001	2001/2000 % var.anual
UE.....	3.386,6	3.509,8	3.987,6	13,61	3.889,2	-2,47	5.202,7	33,77	5.620,8	8,04	5.351,9	-4,78
Alemania.....	566,0	640,9	718,8	12,15	1.151,6	60,21	2.093,1	81,76	1.544,3	-26,22	1.506,1	-2,47
Austria.....	24,0	10,0	15,8	58,00	10,5	-33,54	10,8	2,86	17,1	58,33	19,9	16,37
Bélgica.....	304,8	408,6	372,7	-8,79	230,4	-38,18	240,7	4,47	227,1	-5,65	318,2	40,11
Dinamarca....	17,0	18,6	30,6	64,52	35,5	16,01	49,1	38,31	44,9	-8,55	44,9	0,00
España.....	1.194,3	906,9	939,0	3,54	713,5	-24,01	822,4	15,26	1.528,6	85,87	1.259,6	-17,60
Finlandia.....	1,0	1,5	5,1	240,00	1,7	-66,67	8,2	382,35	4,3	-47,56	8,5	97,67
Francia.....	620,7	425,9	429,9	0,94	401,4	-6,63	288,8	-28,05	375,2	29,92	374,0	-0,32
Grecia.....	3,7	8,9	10,7	20,22	9,4	-12,15	7,6	-19,15	10,3	35,53	7,4	-28,16
Países Bajos ..	186,6	191,8	261,7	36,44	338,7	29,42	487,7	43,99	439,6	-9,86	511,1	16,26
Irlanda.....	7,8	146,1	113,0	-22,66	37,1	-67,17	67,0	80,59	112,1	67,31	186,4	66,28
Italia.....	170,3	139,9	273,4	95,43	181,4	-33,65	170,3	-6,12	222,2	30,48	240,8	8,37
Luxemburgo ..	—	2,6	2,7	3,85	6,2	129,63	5,9	-4,84	8,0	35,59	11,7	46,25
Portugal.....	87,9	56,8	97,3	71,30	87,2	-10,38	180,4	106,88	193,7	7,37	151,5	-21,79
Reino Unido ..	227,8	531,9	664,2	24,87	639,0	-3,79	747,0	16,90	870,1	16,48	674,6	-22,47
Suecia.....	20,6	19,6	52,8	169,39	45,5	-13,83	23,7	-47,91	23,5	-0,84	37,4	59,15
AELC.....	142,1	404,5	358,8	-11,30	276,4	-22,97	456,0	64,98	586,7	28,66	462,9	-21,10
Islandia.....	0,4	0,4	1,0	150,00	0,7	-30,00	0,9	28,57	0,6	-33,33	0,4	-33,33
Noruega.....	25,4	38,4	13,6	-64,58	17,4	27,94	10,5	-39,66	32,7	211,43	5,8	-82,26
Suiza.....	115,7	360,5	343,9	-4,60	257,6	-25,09	444,6	72,59	553,2	24,43	456,2	-17,53
Liechtenstein..	0,7	5,3	0,4	-92,45	0,8	100,00	—	-100,00	0,2	—	0,5	150,00
Canadá.....	1.111,2	2.167,3	2.154,7	-0,58	1.716,0	-20,36	3.420,0	99,30	3.302,3	-3,44	3.069,5	-7,05
EE UU.....	18.043,4	80.239,5	94.202,4	17,40	102.151,5	8,44	118.947,4	16,44	146.860,9	23,47	140.296,5	-4,47
Resto mundo....	18.535,7	9.682,7	9.533,4	-1,54	9.426,4	-1,12	8.365,1	-11,26	10.053,3	20,18	9.343,9	-7,06
<b>Total.....</b>	<b>41.219,0</b>	<b>96.003,8</b>	<b>110.236,9</b>	<b>14,83</b>	<b>117.459,5</b>	<b>6,55</b>	<b>136.391,1</b>	<b>16,12</b>	<b>166.424,0</b>	<b>22,02</b>	<b>158.524,7</b>	<b>-4,75</b>

**PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES MERCADOS EN LAS EXPORTACIONES  
TOTALES DE MÉXICO, 1991-2001**  
(En %)

	1991	1996	1997	1998	1999	2000	2001
UE.....	8,22	3,66	3,62	3,31	3,81	3,38	3,38
AELC.....	0,34	0,42	0,33	0,24	0,33	0,35	0,29
CANADA.....	2,70	2,26	1,95	1,46	2,51	1,98	1,94
EE UU.....	43,77	83,58	85,45	86,97	87,21	88,25	88,50

FUENTE: Elaboración propia a partir de ITCS (International Trade by Commodities Statistics), Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, México.  
([http://www.economia-snci.gob.mx/Estad\\_stica/Expmtx.htm](http://www.economia-snci.gob.mx/Estad_stica/Expmtx.htm) y [www.secofi-bruselas.gob.mx/html/comercio\\_con\\_europa.htm](http://www.secofi-bruselas.gob.mx/html/comercio_con_europa.htm))

**CUADRO 4**  
**IMPORTACIONES DE MÉXICO DESDE LOS PAÍSES DE LA UE Y AELC**  
**(En millones de dólares)**

	1991	1996	1997	1997/1996 % var.anual	1998	1998/1997 % var.anual	1999	1999/1998 % var.anual	2000	2000/1999 % var.anual	2001	2001/2000 % var.anual
UE .....	5.751,0	7.740,6	9.917,3	28,12	11.699,3	18,0	12.742,7	8,9	14.745,1	15,7	16.165,5	9,6
Alemania .....	2.330,4	3.173,7	3.902,3	22,96	4.543,4	16,4	5.032,1	10,8	5.728,4	13,8	6.079,6	6,1
Austria .....	71,4	113,1	139,4	23,25	191,9	37,7	170,1	-11,4	176,8	3,9	219,6	24,2
Bélgica .....	329,4	238,8	327,3	37,06	355,4	8,6	305,2	-14,1	465,6	52,6	630,5	35,4
Dinamarca .....	80,0	70,7	96,4	36,35	119,6	24,1	126,5	5,8	142,1	12,3	169,2	19,1
España .....	575,9	629,5	977,7	55,31	1.257,0	28,6	1.321,8	5,2	1.430,0	8,2	1.827,4	27,8
Finlandia .....	56,9	84,7	100,6	18,77	122,0	21,3	175,8	44,1	211,7	20,4	249,5	17,9
Francia .....	997,6	1.019,1	1.182,4	16,02	1.429,9	20,9	1.393,7	-2,5	1.466,6	5,2	1.577,0	7,5
Grecia .....	10,7	9,7	17,2	77,32	6,5	-62,2	16,0	146,2	29,9	86,9	22,7	-24,1
Países Bajos .....	216,2	225,1	261,9	16,35	328,4	25,4	325,6	-0,9	363,1	11,5	470,9	29,7
Irlanda .....	70,3	239,1	265,9	11,21	308,5	16,0	329,7	6,9	403,6	22,4	550,9	36,5
Italia .....	624,4	999,1	1.326,0	32,72	1.581,1	19,2	1.649,4	4,3	1.849,4	12,1	2.100,3	13,6
Luxemburgo .....	0,0	8,5	16,4	92,94	16,6	1,2	10,0	-39,8	17,3	73,0	17,0	-1,7
Portugal .....	15,9	21,6	34,1	57,87	43,8	28,4	52,2	19,2	51,4	-1,5	100,7	95,9
Reino Unido .....	500,3	679,4	915,3	34,72	1.056,2	15,4	1.135,2	7,5	1.091,3	-3,9	1.344,0	23,2
Suecia .....	356,5	228,8	354,3	54,85	339,2	-4,3	699,6	106,3	1.318,0	88,4	806,1	-38,8
AELC .....	424,6	485,5	618,6	27,42	654,2	5,8	782,8	19,7	856,7	9,4	917,3	7,1
Islandia .....	0,8	0,6	2,0	233,33	1,4	-30,0	0,9	-35,7	0,4	-55,6	1,7	325,0
Noruega .....	42,9	27,0	55,9	107,04	58,2	4,1	55,7	-4,3	98,0	75,9	142,5	45,4
Suiza .....	379,1	456,6	558,9	22,40	588,7	5,3	720,4	22,4	752,7	4,5	762,7	1,3
Liechtenstein .....	1,8	1,4	1,8	28,57	5,9	227,8	5,8	-1,7	5,7	-1,7	10,4	82,5
Resto del mundo .....	44.146,4	81.242,7	99.272,3	22,19	113.019,5	13,8	128.449,2	13,7	158.871,2	23,7	151.258,3	-4,8
<b>Total .....</b>	<b>50.322,0</b>	<b>89.468,8</b>	<b>109.808,2</b>	<b>22,73</b>	<b>125.373,0</b>	<b>14,2</b>	<b>141.974,8</b>	<b>13,2</b>	<b>174.472,9</b>	<b>22,9</b>	<b>168.341,0</b>	<b>-3,5</b>

FUENTE: Elaboración propia a partir de [www.secofi-bruselas.gob.mx/html/comercio\\_con\\_europa.htm](http://www.secofi-bruselas.gob.mx/html/comercio_con_europa.htm).

da de los años noventa, para posteriormente estabilizarse en niveles superiores al 3 por 100. Sin duda, dicha evolución guarda una estrecha relación con los acuerdos preferenciales y de libre comercio que cada una de las partes fue alcanzando por separado, y que situó sus respectivos mercados en desventaja mutua respecto a otros socios comerciales.

Las cifras de exportación e importación de México con la Unión Europea, recogidas en los Cuadros 3 y 4, respectivamente, así como los datos del saldo comercial entre ambas partes (Cuadro 5) no sólo reflejan una marcada tendencia deficitaria para este país, sino que en conjunto sobresale el hecho de que

la mayor parte de las exportaciones mexicanas están concentradas en los mercados norteamericanos, lo que no deja de significar un riesgo ante una hipotética desaceleración de la economía de Estados Unidos o la introducción de disimuladas medidas proteccionistas. Con el Acuerdo, México tendrá la posibilidad de incrementar sus exportaciones a la UE, diversificando así los mercados de destino de la producción mexicana y generando un entorno más atractivo y de mayor confianza para la inversión europea directa.

En el corto plazo, sin embargo, puede producirse una elevación del déficit comercial con la UE. Aunque no sería razona-

**CUADRO 5**  
**BALANZA COMERCIAL Y COMERCIO TOTAL DE MÉXICO CON LA UE Y LA AELC**

Balanza comercial	1991	1996	1997	1998	1999	2000	2001
UE .....	-2.364,4	-4.230,7	-5.929,7	-7.810,1	-7.540,0	-9.124,2	-10.813,6
AELC .....	-282,5	-81,1	-259,8	-377,8	-326,8	-270,0	-454,3
Resto del mundo .....	-6.456,0	10.846,8	6.618,2	274,5	2.283,2	1.345,3	1.451,7
<b>Total .....</b>	<b>-9.103,0</b>	<b>6.535,0</b>	<b>428,7</b>	<b>-7.913,5</b>	<b>-5.583,6</b>	<b>-8.048,9</b>	<b>-9.816,3</b>
Comercio total	1991	1996	1997	1998	1999	2000	2001
UE .....	9.137,6	11.250,4	13.904,9	15.588,5	17.945,4	20.365,9	21.517,3
AELC .....	566,7	890,0	977,5	930,6	1.238,8	1.443,4	1.380,2
Resto del mundo .....	81.836,7	173.332,1	205.162,7	226.313,5	259.181,6	319.087,7	303.968,2
<b>Total .....</b>	<b>91.541,0</b>	<b>185.472,5</b>	<b>220.045,1</b>	<b>242.832,6</b>	<b>278.365,9</b>	<b>340.897,0</b>	<b>326.865,8</b>

FUENTE: Elaboración propia a partir de [www.secofi-bruselas.gob.mx/html/comercio\\_con\\_europa.htm](http://www.secofi-bruselas.gob.mx/html/comercio_con_europa.htm)

ble esperar que la participación europea en la balanza comercial mexicana supere los niveles que alcanzó a mediados de los años ochenta, serán precisamente sus importaciones de bienes intermedios y de capital las que experimenten un mayor crecimiento en comparación con la respuesta de sus exportaciones. El mayor grado de internacionalización que tienen las pequeñas y medianas empresas europeas en relación con las mexicanas provocará que los efectos del Acuerdo sean más evidentes para las primeras. Por su parte, el peso que ostenta el comercio intra-empresa de las multinacionales norteamericanas en las exportaciones de México resulta determinante en la configuración geográfica del patrón de especialización comercial de dicho país.

Es en el medio plazo cuando las ventajas comparativas de la producción manufacturera mexicana pueden concretarse en los intercambios con la UE, especialmente en sectores de automoción, maquinaria y equipamiento. La supresión de los obstáculos a las exportaciones mexicanas y, en especial, a las de productos industriales podrían contribuir a la reducción del déficit comercial con la UE. En cualquier caso, el impacto del Acuerdo sobre la diversificación sectorial de las exportaciones de México debe considerarse con cautela. Si bien la consecución

de un marco de libre cambio con la UE es un logro importante, y sus efectos se verán indudablemente reflejados en la expansión de la balanza de comercio bilateral, la relevancia de Estados Unidos se mantendrá previsiblemente en los niveles actuales. En este sentido, no hay que olvidar que Estados Unidos sigue siendo el mercado natural de exportación para las empresas mexicanas y que, además, subsiste la necesidad de mejorar y abaratar las redes de transporte y comunicaciones entre la UE y México.

En definitiva, tal y como pone de manifiesto Lobejón (2001), carecería de lógica suponer que la aproximación a la UE pueda ejercer sobre la economía mexicana una influencia equiparable a la que ha tenido el TLCAN. No obstante, tal y como puede apreciarse en el Cuadro 5, a lo largo de la década de los años noventa se ha producido un importante incremento en el volumen de comercio total entre la UE y México, hasta situarse en 2001 en niveles que prácticamente duplican los existentes en los años previos a la entrada en vigor del TLCAN. Esta tendencia podría continuar en los próximos años a tenor de los siguientes factores: a) la UE es una de las primeras potencias comerciales, dado que ostenta en torno al 20 por 100 de las exportaciones e importaciones mundiales; b) la capacidad exportadora mexicana (43

por 100 del total latinoamericano); c) el margen de liberalización posible (arancel medio del 12 por 100 para los bienes de la UE, frente al 2 por 100 que grava las importaciones procedentes de Estados Unidos); d) comercio prácticamente inexistente con países como Dinamarca, Finlandia, Suecia, Grecia o Portugal.

### **Acuerdo UE-México: impacto sobre los flujos de inversión**

Como hemos intentado poner de manifiesto en el apartado anterior, uno de los principales beneficios del Acuerdo para la UE se basa en la posible reducción de los efectos de desviación comercial provocados por el TLCAN. Sin embargo, a esto habría que añadirle algunos beneficios no comerciales relacionados con la inversión directa. De hecho, es muy probable que los beneficios a medio plazo del Acuerdo para la UE estén más vinculados a la inversión que al comercio.

El Acuerdo con México responde a la necesidad de contar con un marco en el que puedan desarrollarse sin trabas las transacciones asociadas a las fuertes inversiones que algunos países miembros han llevado a cabo en México. Además, la rebaja de aranceles inducirá probablemente a nuevas empresas transnacionales europeas a iniciar operaciones en este país, tanto para abastecer al mercado local como para exportar productos acabados a Estados Unidos.

La entrada de capitales extranjeros en México ha experimentado un aumento sostenido durante las dos últimas décadas. Este incremento ha sido especialmente significativo en lo que respecta a los flujos de inversión extranjera directa. Las razones que sustentan la evolución positiva de este tipo de flujos hay que buscarlas no sólo en la misma creación del TLCAN, en 1994, sino también en los profundos cambios estructurales que experimentó la economía mexicana durante la parte final de los años ochenta y principios de los noventa. La flexibilización de las estrictas normas que venían regulando la llegada de capitales desde el exterior, la apertura comercial en términos de reducción de barreras arancelarias y no arancelarias, así como la privatización de sectores claves de la economía, de propiedad esta-

tal hasta entonces, propiciaron un entorno más favorable a la atracción de inversiones productivas.

El Cuadro 6 ilustra cómo ha evolucionado la participación de la Unión Europea, Estados Unidos, Japón y Canadá en el total de flujos de inversión directa percibidos por México. Como puede observarse, en el año 1999, la inversión europea llegó a alcanzar más de la cuarta parte del total de los flujos entrantes en dicho país (25,9 por 100). La consolidación más reciente de Estados Unidos como origen de las inversiones hacia México, tal y como se constata en 2000, estaría reflejando el impacto de la entrada en vigor del TLCAN, y reafirma, asimismo, la influencia que se deriva de una proximidad geográfica que facilita las estrategias de deslocalización de las empresas estadounidenses. En cualquier caso, los flujos de inversión directa de carácter bilateral, con fuertes variaciones interanuales, están sujetos en muchas ocasiones a fluctuaciones asociadas a los mismos procesos de maduración de los proyectos empresariales que los determinan.

Como puede apreciarse en el Cuadro 6, entre los países europeos destaca el peso que ostentan los Países Bajos, Reino Unido y Alemania, que conjuntamente acumulan más de las tres cuartas partes del total de flujos de inversión comunitarios. En el caso particular de la inversión española en Latinoamérica durante el período 1995-1999 más del 90 por 100 estuvo concentrada en cuatro países: Argentina, Brasil, Chile y Colombia. Como contraste, y pese al tamaño de su economía y las ventajas derivadas de su pertenencia al TLCAN, México sólo habría recibido el 4 por 100 de dicho flujo de inversión (IADB, 2002). Resulta evidente, pues, la potencialidad que tiene México como receptor futuro de los flujos de inversión española, que ya se estaría reflejando en los datos correspondientes al año 2000, en el que la participación española aumenta considerablemente (Cuadro 6).

Desde una perspectiva sectorial, el patrón de las inversiones europeas se ha caracterizado por la concentración en actividades de automoción, maquinaria, electrónica e industria petroquímica.

El Acuerdo con la UE significa la potenciación de México como plataforma de posicionamiento comercial de los dos gran-

**CUADRO 6**  
**INVERSIÓN DIRECTA EN MÉXICO, 1990-2000**  
**(En millones de dólares)**

	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%	1994	%	1995	%	1996	%	1997	%	1998	%	1999	%	2000	%
EE UU.....	1.887	55,93	3.090	54,16	5.712	70,57	4.716	70,23	7.633	61,74	5.311	55,75	4.735	51,55	7.255	56,55	5.106	65,60	6.747	55,46	10.622	77,74
Canadá.....	54	1,60	148	2,59	114	1,41	200	2,98	490	3,96	393	4,13	718	7,82	466	3,63	181	2,33	573	4,71	547	4,01
Japón.....	343	10,17	190	3,33	90	1,11	149	2,22	1.032	8,35	-326	-3,42	162	1,76	612	4,77	99	1,27	1.231	10,12	322	2,36
UE-15.....	825	24,45	1.358	23,80	1.475	18,22	990	14,74	1.951	15,78	2.222	23,33	1.403	15,27	2.291	17,86	1.991	25,58	3.151	25,90	1.605	11,75
Países Bajos.	65	1,93	195	3,42	130	1,61	183	2,73	205	1,66	396	4,16	182	1,98	1.246	9,71	1.052	13,51	849	6,98	1.989	14,56
Reino Unido	147	4,36	121	2,12	271	3,35	168	2,50	208	1,68	328	3,44	203	2,21	217	1,69	187	2,40	-190	-1,56	232	1,70
Alemania.....	80	2,37	551	9,66	248	3,06	243	3,62	328	2,65	877	9,21	271	2,95	415	3,23	137	1,76	742	6,10	240	1,76
España.....	56	1,66	59	1,03	600	7,41	185	2,76	468	3,79	-6	-0,06	256	2,79	140	1,09	297	3,81	599	4,93	1.725	12,63
Mundo.....	3.374	100,00	5.705	100,00	8.094	100,00	6.715	100,00	12.363	100,00	9.526	100,00	9.185	100,00	12.830	100,00	7.784	100,00	12.165	100,00	13.665	100,00

FUENTE: Elaboración propia a partir de OECD, International Investment Statistics Yearbook 1999 (hasta el año 1997 incluido) y Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, Mexico ([http://www.economia-snci.gob.mx/Inversi\\_n/01sep.pdf](http://www.economia-snci.gob.mx/Inversi_n/01sep.pdf)) para el periodo 1998-2000.

des bloques económicos del mundo, EE UU y la Unión Europea, dadas las condiciones preferenciales con las que contarán las empresas localizadas en este país en sus relaciones con buena parte de Latinoamérica a través de los acuerdos comerciales alcanzados con países de este área a lo largo de los últimos años.

La liberalización del comercio y la inversión entre la UE y México abrirá previsiblemente a las firmas europeas, que ya operan en el mercado estadounidense, interesantes oportunidades de inversión en México, por dos motivos. En primer lugar, el Acuerdo con México podría promover la creación de empresas conjuntas con compañías mexicanas, permitiendo a las firmas europeas cumplir las normas de origen del TLCAN y beneficiarse del libre acceso a sus mercados tradicionales en Estados Unidos. En segundo lugar, las empresas europeas que utilicen a México como plataforma de exportación podrían importar *input* y servicios libres de derechos desde Europa, fortaleciendo su competitividad frente a las empresas americanas (IRELA, 1998).

Asimismo, el proceso de liberalización y la supresión de barreras a la entrada de inversiones pueden provocar desviaciones geográficas en los flujos de estas inversiones procedentes

de Europa. La posibilidad de importar bienes intermedios bajo condiciones preferenciales o de libre comercio convertirá a México en plataforma privilegiada para la recepción de inversiones en industrias orientadas a la exportación, que empresas europeas pudieran haber estado realizando, hasta entonces, en otros países latinoamericanos. Esto, a su vez, puede generar efectos de desviación de comercio desde Europa a México, en los flujos comerciales de bienes finales dirigidos al mercado estadounidense. Como contrapartida, el incremento de importaciones de bienes intermedios significaría una creación de comercio en términos de eficiencia productiva asociada a la existencia misma del área de libre comercio.

No obstante, no resulta fácil concluir el efecto neto del Acuerdo sobre los flujos de inversión extranjera directa que puedan llegar a México. Factores como las reglas de origen, por las que se define el montante mínimo de contenido local que un bien debe de incorporar para considerarse producido en México a los efectos de su acceso preferencial a la UE o al resto de países del TLCAN, constituyen elementos disuasorios para potenciales inversores, que se unirían a otros, tanto de carácter institucional (rigideces del mercado de trabajo) como político-sociales (elevados grados de criminalidad y corrupción).

CUADRO 7

**EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y BALANZA COMERCIAL  
DE CHILE CON LOS PAÍSES DE LA UE, 1991-2000**  
(En millones de dólares)

Exportaciones	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Alemania .....	709,4	611,4	483,5	582,9	837,5	743,5	745,2	538,5	557,0	457,8
Austria .....	4,3	12,4	9,4	9,3	11,6	9,7	5,8	3,8	8,6	11,3
Bélgica .....	234,7	185,3	130,0	203,7	391,2	247,1	271,9	345,1	280,2	375,1
Dinamarca .....	12,5	11,9	15,8	20,4	27,1	29,2	43,2	40,7	45,8	49,1
España .....	345,5	360,8	240,6	219,0	319,5	281,9	345,1	274,9	328,1	386,2
Finlandia .....	29,1	46,1	26,7	37,6	66,5	85,1	108,7	39,8	50,8	61,5
Francia .....	389,9	360,8	373,8	403,9	508,3	392,8	458,0	443,8	495,4	633,1
Grecia .....	29,1	36,0	41,5	40,4	51,8	39,2	57,6	71,6	25,1	47,8
Holanda .....	362,9	263,2	262,2	345,5	438,2	398,2	423,3	432,7	511,1	452,7
Irlanda .....	1,2	1,8	1,7	2,8	5,8	6,7	8,2	10,5	15,7	20,6
Italia .....	344,8	377,0	331,0	358,7	608,8	475,3	499,4	668,5	636,7	825,5
Luxemburgo .....	0,1	0,0	0,2	3,2	0,0	0,1	0,2	0,5	0,2	0,3
Portugal .....	42,9	35,8	9,1	12,3	16,3	16,7	11,1	13,4	19,7	20,0
Reino Unido .....	408,3	619,3	557,0	522,5	1.075,6	886,3	1.061,8	1.161,1	1.085,2	1.075,9
Suecia .....	60,9	75,3	62,5	67,0	89,8	73,7	104,6	103,6	63,4	123,8
<b>Total .....</b>	<b>2.975,5</b>	<b>3.017,1</b>	<b>2.544,9</b>	<b>2.829,2</b>	<b>4.448,0</b>	<b>3.685,3</b>	<b>4.144,1</b>	<b>4.148,3</b>	<b>4.123,0</b>	<b>4.540,9</b>
Importaciones	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Alemania .....	497,8	629,3	619,6	554,9	798,5	729,8	843,5	811,7	626,6	622,1
Austria .....	26,6	33,2	37,3	33,6	41,8	38,4	54,5	34,2	35,4	48,2
Bélgica .....	59,5	80,0	101,3	110,5	121,0	135,8	132,3	110,7	97,7	98,1
Dinamarca .....	30,9	40,2	56,5	56,3	87,3	94,4	79,9	66,3	50,1	74,0
España .....	148,3	223,5	277,9	340,8	445,0	530,3	621,1	656,0	406,8	428,0
Finlandia .....	44,8	44,4	77,1	71,3	90,3	103,7	140,4	97,8	71,1	88,2
Francia .....	240,5	282,1	345,6	362,5	445,9	581,9	502,1	680,5	417,4	447,8
Grecia .....	0,6	1,2	0,9	0,6	2,2	1,7	5,7	7,0	1,6	2,9
Holanda .....	54,9	88,0	88,2	91,2	106,4	123,9	108,6	109,3	82,7	94,4
Irlanda .....	22,5	25,2	27,1	35,7	40,1	50,1	46,1	45,6	41,4	42,2
Italia .....	177,1	273,2	335,5	350,5	508,6	550,7	699,7	680,3	514,8	419,0
Luxemburgo .....	2,8	5,5	4,1	4,6	4,6	7,5	6,4	2,1	1,8	2,5
Portugal .....	10,0	11,9	13,5	21,5	32,7	36,5	45,3	45,8	48,8	50,6
Reino Unido .....	163,0	187,1	214,8	243,0	247,0	281,7	320,2	256,3	181,8	177,7
Suecia .....	81,9	100,7	112,9	119,1	193,2	271,3	352,0	246,7	270,7	284,4
<b>Total .....</b>	<b>1.561,2</b>	<b>2.025,6</b>	<b>2.312,1</b>	<b>2.396,0</b>	<b>3.155,4</b>	<b>3.537,9</b>	<b>3.957,8</b>	<b>3.850,3</b>	<b>2.848,5</b>	<b>2880,0</b>
Balanza comercial	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<b>Total .....</b>	<b>1.416,8</b>	<b>991,7</b>	<b>233,7</b>	<b>434,1</b>	<b>1.292,8</b>	<b>147,5</b>	<b>186,5</b>	<b>297,9</b>	<b>1.274,5</b>	<b>1.660,9</b>

FUENTE: Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (2001) y Banco Central de Chile en base a informes de Aduana (septiembre 2001).

**CUADRO 8**  
**POSICIÓN RELATIVA DE LA UNIÓN EUROPEA EN**  
**LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE CHILE, 1991-2000**  
**(En %)**

Exportaciones	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Comunidad Andina ...	4,7	5,4	6,0	6,6	6,6	6,6	6,6	8,0	6,7	6,7
Mercosur .....	8,5	10,0	11,6	11,6	10,8	11,4	10,9	11,1	9,6	9,3
NAFTA.....	18,7	17,5	19,8	19,7	15,8	18,5	18,9	22,0	24,4	23,0
Noreste Asiático*.....	27,0	28,2	27,6	28,5	29,7	28,9	29,7	23,3	25,3	26,8
<b>Unión Europea .....</b>	<b>32,9</b>	<b>30,4</b>	<b>27,0</b>	<b>24,3</b>	<b>27,0</b>	<b>23,9</b>	<b>24,4</b>	<b>28,1</b>	<b>25,9</b>	<b>24,6</b>
Subtotal .....	91,8	91,5	92,0	90,7	89,9	89,3	90,4	92,5	91,8	90,4
<b>Mundo.....</b>	<b>100,0</b>									

  

Importaciones	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Comunidad Andina ...	7,5	5,0	4,3	5,1	5,1	5,4	5,0	4,2	5,7	5,9
Mercosur .....	17,9	18,4	16,7	18,4	18,0	16,7	17,6	18,3	22,1	25,8
NAFTA.....	25,2	24,6	27,4	28,4	31,6	32,4	32,2	31,4	28,6	26,5
Noreste Asiático*.....	14,5	16,9	16,2	16,7	15,0	14,1	14,3	14,6	13,7	14,5
<b>Unión Europea .....</b>	<b>20,9</b>	<b>21,4</b>	<b>21,9</b>	<b>21,5</b>	<b>21,2</b>	<b>21,0</b>	<b>21,9</b>	<b>22,5</b>	<b>20,3</b>	<b>17,1</b>
Subtotal .....	86,0	86,3	86,6	90,1	90,9	89,7	91,1	91,1	90,3	89,7
<b>Mundo.....</b>	<b>100,0</b>									

NOTA: \* China, Corea, Hong Kong, Japón, Taiwan.

FUENTE: Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (2001) y Banco Central de Chile, en base a informes de Aduana (septiembre 2001).

### Acuerdo UE-Chile: impacto sobre los flujos comerciales

Dado el escaso tiempo transcurrido desde la entrada en vigor del Acuerdo, no existen estudios específicos que cuantifiquen los efectos potenciales del mismo. Sin embargo, el impacto de éste parece incuestionable en virtud de la evolución reciente de los intercambios comerciales entre la UE y Chile.

Tal y como puede apreciarse en el Cuadro 7, a lo largo de la última década el comercio bilateral ha experimentado un considerable aumento debido fundamentalmente al comportamiento de las exportaciones de Chile a la UE. Tras un período de cierta a tonía hasta 1994, estos flujos muestran un crecimiento estable a partir de 1997.

La Unión Europea y el Noreste Asiático han sido los principales destinos de las exportaciones europeas durante la década de

los años noventa (Cuadro 8). Dentro de los países miembros, el Reino Unido es el principal mercado, seguido por Italia y Francia. La concentración de las exportaciones de Chile a la UE es especialmente significativa en 1998, debido a los efectos de la crisis asiática, y en 2001 se registra un incremento importante pese a la caída que experimentan los intercambios comerciales a nivel mundial. No obstante, hacia finales de la década de los años noventa, los niveles de exportaciones hacia la UE, TLCAN y Noreste Asiático han tendido a converger, lo que ha supuesto una estructura más equilibrada del patrón geográfico del comercio exterior chileno.

En cuanto a la especialización sectorial de las exportaciones, la mayor parte corresponde a recursos naturales procesados (fundamentalmente cobre refinado) mientras que las manufacturas industriales representan un porcentaje muy reducido

sobre el total. Resulta destacable el hecho de que las exportaciones de este último tipo de productos a la UE registraron un menor dinamismo que las dirigidas a otros mercados desarrollados. Así, durante el período 1991-2000, el crecimiento medio anual de los envíos industriales a la UE fue del 5,1 por 100 mientras que para el TLCAN y Noreste Asiático, esta cifra se situó en el 14,2 por 100 y 12,3 por 100, respectivamente (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, 2001).

El escalonamiento arancelario, que implica un aumento en los gravámenes a medida que se incrementa el valor añadido del producto, parece ser la razón principal de que la ventaja comparativa de las producciones chilenas se haya visto sesgada hacia la exportación de recursos naturales o bienes de bajo grado de transformación. Tal y como indica la Secretaría de Comercio de la OMC<sup>4</sup>, la estructura tarifaria de la UE ha mostrado tradicionalmente un escalonamiento significativo, favoreciendo a los productores domésticos en áreas tales como la pesca, industria alimenticia, tabaco, textiles, cuero, papeles y metales. El Acuerdo prevé la eliminación del escalonamiento arancelario, lo que sin duda jugará un papel muy importante en la diversificación de las exportaciones chilenas, y en el aumento del peso relativo de las exportaciones de bienes industriales.

Por lo que respecta a las importaciones procedentes de la UE, tradicionalmente han sido menores que las exportaciones (Cuadro 7). La Unión Europea es el tercer abastecedor de las necesidades de compra de Chile, después de América Latina y el TLCAN. A lo largo de la década de los años noventa, la participación de las importaciones procedentes de la Unión Europea en el total de importaciones de Chile ha permanecido relativamente estable, hasta alcanzar su nivel más bajo en 2000 (17,1 por 100), tal y como muestra el Cuadro 8.

En cuanto a la tipología de los bienes importados, más de la mitad de las adquisiciones de la Unión corresponden a bienes intermedios, seguidas en orden de importancia de las de bienes de capital y consumo, que alcanzaron en el año 2000 una partici-

pación del 28,2 por 100 y de 16,1 por 100, respectivamente. Por otra parte, la Unión Europea es el segundo abastecedor, después del TLCAN, de bienes de capital, lo que la sitúa en una posición muy relevante para Chile como fuente de mejoras de productividad y calidad (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, 2001).

Como resultado de la evolución conjunta de exportaciones e importaciones, la balanza comercial de Chile con la UE ha registrado un saldo comercial positivo a lo largo de la última década (Cuadro 7). Este superávit también ha existido con otros mercados, como el Noreste Asiático y la Comunidad Andina, lo que ha permitido compensar el déficit comercial existente con los países del TLCAN y MERCOSUR, generándose de este modo una balanza equilibrada a nivel mundial.

#### **Acuerdo UE-Chile: impacto sobre los flujos de inversión**

La inversión acumulada de la UE en Chile desde 1974 a 2002 representa en torno al 36 por 100 del total percibido por Chile durante dicho período. Gran parte de dicha inversión se llevó a cabo durante la segunda mitad de la década de los años noventa. Como puede observarse en el Cuadro 9, la inversión europea experimenta un notable aumento a partir de 1995, alcanzando un nivel récord en 1999, que puede ser atribuido a la compra de Enersis por parte de Endesa España. En el año 2002, la inversión europea en Chile representa más del 40 por 100 del total de inversión directa recibida por este país.

Dentro de la Unión Europea, el principal inversionista ha sido España, con casi la mitad (47,02 por 100) de la inversión europea que llega a Chile, seguido de lejos por el Reino Unido, Italia, Holanda y Francia. A nivel mundial, España ocupa el segundo puesto con un porcentaje del 19 por 100 de la inversión total, frente al 37 por 100 de Estados Unidos.

Es importante destacar el fuerte cambio experimentado por la composición de la inversión europea en Chile durante la segunda mitad de la década de los años noventa, que ha pasado de concentrarse en proyectos relacionados con la explotación de recursos naturales, como minería y agricultura, a la inversión en

<sup>4</sup> OMC (1997).

CUADRO 9

**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA MATERIALIZADA EN CHILE (DL600) POR PAÍS DE ORIGEN, 1974-2002**  
(En miles de \$ USA)

	1974-1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001*	2002*	Total país
Estados Unidos .....	2.248.158	271.029	350.524	300.067	624.021	1.001.156	1.550.370	2.263.777	934.633	1.358.098	1.909.144	750.899	1.758.544	464.895	15.785.315
Canadá .....	499.425	247.548	92.016	222.107	486.679	751.824	575.816	571.384	811.415	899.114	450.189	713.193	217.822	113.861	6.652.393
Japón .....	144.299	56.681	78.407	78.231	76.689	56.048	25.862	147.531	164.439	322.610	224.413	55.879	118.450	24.715	1.574.254
UE-15 .....	1.371.630	328.639	267.560	118.681	193.201	327.884	401.246	1.372.204	2.203.352	1.981.845	5.929.267	1.151.001	1.981.927	503.901	18.132.338
Alemania .....	67.236	2.306	11.567	16.133	9.954	8.675	56.313	-6.631	25.800	146.922	69.050	10.633	30.922	7.670	456.550
Austria .....	1.968	938	3.422	1.268	373	2.111	4.959	4.487	3.784	1.899	999	327	18	13	26.566
Bélgica .....	11.471	69	1.248	1.040	3.666	0	-750	79.954	100	103.166	104.808	20.230	22.445	132.000	479.447
Dinamarca .....	2.003	1.363	1.153	3.361	1.008	0	0	217	223	0	0	-774	4.000	1.650	14.204
España .....	527.297	32.152	46.820	7.136	103.404	17.627	55.391	487.751	1.497.716	896.076	4.582.751	723.401	393.246	236.970	9.607.738
Finlandia .....	133	436	10.588	6.912	20.851	198.262	121.933	59.390	12.964	83.776	2.998	-28.021	0	1.500	491.722
Francia .....	95.080	20.883	7.911	40.229	12.277	27.152	26.561	65.771	62.615	150.152	608.019	43.033	57.458	16.435	1.233.576
Grecia .....	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	200	4.547
Holanda .....	177.324	10.965	42.421	9.142	13.160	10.667	39.671	121.173	362.777	168.972	181.084	104.374	92.512	847	1.335.089
Irlanda .....	0	0	0	0	8.022	9.200	0	500	100	-100	0	0	0	0	17.722
Italia .....	20.728	1.373	12.559	3.292	2.490	7.857	5.173	324.897	18.547	5.639	51.190	96.130	919.994	28.478	1.498.347
Luxemburgo .....	57.214	9.700	22.804	10.265	50	10.325	640	2.383	340	13.573	16.441	-921	0	0	142.814
Portugal .....	0	0	0	0	0	0	21	345	195	0	1.000	1.048	0	0	2.609
Reino Unido .....	384.254	240.934	105.774	16.975	17.846	36.008	90.265	231.716	200.599	411.581	310.927	180.265	382.315	70.990	2.680.449
Suecia .....	26.922	7.520	1.293	2.928	100	0	1.069	251	17.592	189	0	1.276	78.817	2.801	140.758
Mundo .....	3.739.272	986.094	714.547	880.245	1.540.904	2.193.420	2.639.364	3.449.668	3.026.470	3.990.849	3.156.380	1.826.306	2.751.558	744.622	31.639.699
<b>Total período .....</b>	<b>5.110.902</b>	<b>1.314.733</b>	<b>982.107</b>	<b>998.926</b>	<b>1.734.105</b>	<b>2.521.304</b>	<b>3.040.610</b>	<b>4.821.872</b>	<b>5.229.822</b>	<b>5.972.694</b>	<b>9.085.647</b>	<b>2.977.307</b>	<b>4.733.485</b>	<b>1.248.523</b>	<b>49.772.037</b>

**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA MATERIALIZADA EN CHILE (DL600) POR PAÍS DE ORIGEN, 1974-2002**  
(En %)

	1974-1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001*	2002*
Estados Unidos .....	43,99	20,61	35,69	30,04	35,99	39,71	50,99	46,95	17,87	22,74	21,01	25,22	37,15	37,24
Canadá .....	9,77	18,83	9,37	22,23	28,07	29,82	18,94	11,85	15,52	15,05	4,95	23,95	4,60	9,12
UE-15 .....	26,84	25,00	27,24	11,88	11,14	13,00	13,20	28,46	42,13	33,18	65,26	38,66	41,87	40,36
España s/ Total .....	10,32	2,45	4,77	0,71	5,96	0,70	1,82	10,12	28,64	15,00	50,44	24,30	8,31	18,98
España s/ UE .....	38,44	9,78	17,50	6,01	53,52	5,38	13,80	35,55	67,97	45,21	77,29	62,85	19,84	47,03

NOTA: \* Datos provisionales

FUENTE: Elaboración propia a partir de FOREIGN INVESTMENT COMMITTEE.

servicios, transporte, comunicaciones, electricidad, gas y agua (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, 2001). La importante transformación experimentada por la estructura de la inversión europea en Chile puede ser atribuida en parte al proceso de fusiones y adquisiciones en el sector servicios (fundamentalmente en las áreas de electricidad, gas, agua y servicios financieros) durante la segunda mitad de la década de los años noventa. Sin embargo, también es preciso tener en cuenta el favorable escenario que ofrece Chile para la inversión extranjera así como su excelente calificación de riesgo respecto a sus vecinos de América Latina. El Acuerdo con la Unión Europea puede consolidar su riesgo país en un momento de incertidumbre económica en la región.

#### 4. Conclusiones

Los Acuerdos de la Unión Europea con Chile y México juegan un importante papel en la consolidación de la estrategia de apertura iniciada por ambos países a mediados de los años setenta y ochenta, respectivamente. El escaso tiempo transcurrido desde la entrada en vigor de los Acuerdos, así como la existencia de períodos transitorios que pueden llegar hasta los diez años dificultan la cuantificación del impacto derivado de los mismos. No obstante, a partir del examen de la evolución más reciente de los flujos comerciales y de inversión, en este trabajo hemos intentado evaluar los efectos que dichos compromisos pueden suponer para la evolución futura de las relaciones económicas mutuas.

Para los dos países latinoamericanos, los Acuerdos con la UE constituyen sin duda un instrumento favorable para la consolidación de las relaciones económicas bilaterales en el contexto del proceso de ampliación comunitaria.

Para México, se espera que el Acuerdo reduzca los efectos de desviación comercial causados por el TLCAN y ayude a compensar el fuerte déficit de este país en sus intercambios con la UE. En el caso chileno, cuyo comercio exterior presenta una distribución geográfica más equilibrada, la supresión del escalonamiento arancelario prevista por el Acuerdo puede sentar las

bases de un futuro aumento en las exportaciones de productos industriales al mercado comunitario, disminuyendo el elevado peso relativo de los productos primarios.

Desde la perspectiva europea, los Acuerdos revisten una singular importancia al facilitar el acceso a los mercados de otros países con los que México y Chile han suscrito acuerdos comerciales, así como mejores oportunidades de inversión en América Latina. Todo ello permite a la Unión Europea reforzar su presencia económica en la región, corregir la pérdida de dinamismo del comercio trasatlántico y diversificar la estructura geográfica de su comercio exterior.

En definitiva, los dos Acuerdos configuran un entorno de mayor transparencia y estabilidad en el que puedan desarrollarse las inversiones y se consoliden estrategias de apertura externa y procesos de diversificación en el patrón sectorial y geográfico de los intercambios comerciales.

#### Referencias bibliográficas

- [1] ALGUACIL, M. T.; CUADROS, A. y ORTS, V. (2002): «Foreign Direct Investment, Exports and Domestic Performance in Mexico: a Causality Analysis», *Economics Letters*, volumen 77, páginas 371-376.
- [2] BUSSE, M. y KOOPMANN, G. (2002): «The EU-Mexico Free Trade Agreement: Incentives, Context and Effects», *The Journal of World Investment*, volumen 3, número 1.
- [3] CUADROS, A.; ORTS, V. y ALGUACIL, M. T. (2001): «Openness and Growth: Re-Examining Foreign Direct Investment, Trade and Output Linkages in Latin America», *CREDIT Research Paper*, número 01/04, Nottingham, Reino Unido.
- [4] DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES (2001): *La inserción económica internacional de la Unión Europea y su relación con Chile*, Ministerio de Relaciones Exteriores, Dirección de Estudios, Gobierno de Chile, septiembre.
- [5] IADB (2002): *Integration and Trade in the Americas*, Inter-American Development Bank, Washington.
- [6] IRELA (1998): «La negociación de un Acuerdo Comercial UE-México: motivos, costes y beneficios», Inf-98/8-MEX, Madrid.
- [7] IRELA (2000): «The Mexico-EU Trade Agreement: Key to a Comprehensive Association?», Capítulos del SELA, número 58, enero-abril, páginas 115-126.
- [8] JASO CORTÉS, G. (2000): «Zona de libre cambio UE-México. Importantes oportunidades para los productos españoles», *Boletín Económico de ICE*, número 2.657, páginas 29-47.

[9] LOBEJÓN HERRERO, L. F. (2001): «El comercio México-Unión Europea ante la perspectiva de la creación de una zona de libre cambio», *Información Comercial Española*, número 795, páginas 71-85.

[10] OMC (1997): *Trade Policy Review, European Union*, Report by the Secretariat, WT/TPR/S/30.

[11] ROSALES, O. (2002): *Tratado de libre comercio Chile-Unión Europea*, Documento en: <http://www.direcon.cl/frame/noticias/documentos/UE>.

[12] SCHIFF, M. (2002): «Chile's Trade and Regional Integration Policy: an Assessment», *World Economy*, volumen 25, páginas 973-990.

# EL SECTOR EXTERIOR

- *Capítulo 1*  
ANÁLISIS MACROECONÓMICO DEL SECTOR EXTERIOR ESPAÑOL
- *Capítulo 2*  
EL COMERCIO DE MERCANCIAS
- *Capítulo 3*  
EL COMERCIO DE SERVICIOS
- *Capítulo 4*  
INVERSIONES EXTRANJERAS
- *Capítulo 5*  
LA POLÍTICA COMERCIAL ESPAÑOLA
- **APÉNDICE ESTADÍSTICO**
  - Evolución histórica
  - Comercio exterior por sectores
  - Comercio exterior por secciones arancelarias
  - Comercio exterior por áreas geográficas
  - Comercio exterior por capítulos arancelarios
  - Comercio exterior por países
  - Comercio exterior por comunidades autónomas.
  - Turismo
  - Inversiones extranjeras en 2002
  - Balanza de pagos
  - Comercio internacional
  - Competitividad



EN PREPARACIÓN

Información:  
Ministerio de Economía  
Paseo de la Castellana, 162-Vestíbulo  
28071 Madrid  
Teléf. 91 349 36 47