

El comercio México-Unión Europea, límites estructurales para su expansión

*Sergio Saldaña Zorrilla**

Introducción

Este artículo es un estudio sobre las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea (UE), y los problemas que este intercambio representan para nuestro país, debido a la deficiente infraestructura portuaria.

Con el propósito de identificar los principales obstáculos al fortalecimiento del comercio entre México y la UE, la primera sección analiza el estado actual del comercio exterior entre las dos regiones. Asimismo, se realiza una breve comparación de cifras sobre el desempeño del TLCAN y el observado con la UE (TLCUE).

La segunda sección aborda el papel que la infraestructura del transporte tiene en el crecimiento del comercio, así como el estado de la infraestructura mexicana del transporte (para el comercio exterior) y su comparación en cuanto a grado de desarrollo con otros países. Desde otra perspectiva, la tercera sección realiza un análisis sobre el tamaño y nacionalidad de las empresas que dominan en el terreno del comercio exterior mexicano, así como el papel que el comercio intra industria desempeña en las exportaciones mexicanas. Posterior a este apartado se hacen comentarios a manera de conclusión.

* Investigador del International Institute for Applied Systems Analysis (IIASA) de Laxemburg, Austria. (Saldana@iiasa.ac.at).

Actualmente el intercambio de bienes y servicios de México con el exterior se concentra notoriamente con los EUA. Para el año 2000, 89% de las exportaciones mexicanas se dirigieron hacia ese país, y el 73% de las importaciones nacionales provinieron del vecino del norte.¹ A partir del año 1995 y hasta el 2001, la balanza comercial de México con los EUA ha sido superavitaria. Lo anterior, aun cuando es positivo por la creciente presencia de productos mexicanos en los mercados estadounidenses y en la generación de divisas, implica cierto riesgo debido a la fuerte dependencia con la economía estadounidense. En los últimos 5 años la economía de EUA ha experimentado fuertes variaciones en la demanda de mercancías mexicanas, debido a la desaceleración en el ritmo de crecimiento, lo cual ha golpeado fuertemente el ritmo de actividad económica de México por la consiguiente disminución del componente exportador.

Tanto en el plano económico como en el político, entre México y EUA existen relaciones históricamente asimétricas. Por lo anterior, hoy resulta necesaria la búsqueda de países alternativos para el intercambio comercial externo. En buena medida, el ingreso de México en 1986 al GATT (hoy WTO por sus siglas en ingles), es una respuesta a esta necesidad de diversificación de mercados.

Además del TLCAN, durante la década de los años noventa se han suscrito otros acuerdos comerciales con la mayor parte de los países de América Latina. Asimismo, se encuentra en vigor el Tratado de Libre Comercio con Israel, y a partir del 1 de julio del 2000 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio entre México y la UE, que se encuentra en su primera fase.

Actualmente el intercambio comercial entre México y la UE es poco significativo, y se concentra en un 90% en cinco países: Alemania, Gran Bretaña, España, Italia y Holanda. Para fines de 2000 el saldo de balanza comercial entre México y la UE es deficitario para México, y el mayor déficit lo tiene con Alemania, seguido de Italia y Gran Bretaña, observando un superávit con España, Bélgica y Portugal.² Durante la década de los noventa el comercio entre México y la UE tuvo un crecimiento real promedio anual del 18%, lo cual sugiere una tendencia creciente en este intercambio comercial.

¹ INEGI (2002).

² Saldaña (2000).

1. Resultados del comercio México-UE

Esta sección muestra la evolución en materia comercial a un año de la entrada en vigor de la parte comercial del *Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Unión Europea y México*.

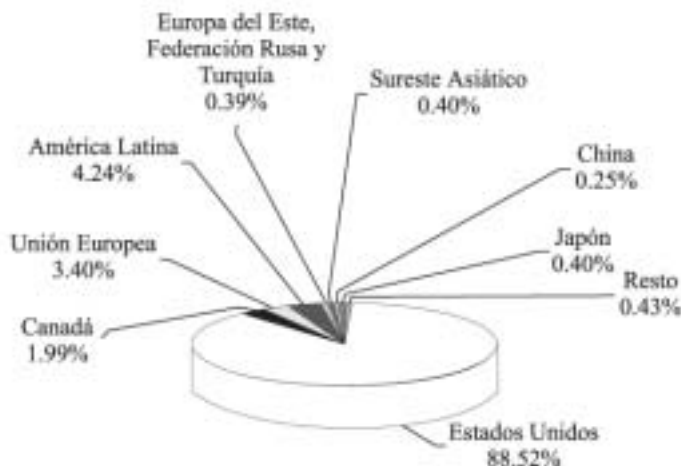
El valor del comercio total entre nuestro país y la UE se ha incrementado a una tasa del 18% en el periodo julio 2000-junio 2001 en comparación con el periodo previo (julio 1999-junio 2000). Este comercio ascendió a 21,929 millones de dólares (mdd), de los cuales 16,258 fueron exportaciones europeas a México y el restante 5,671, exportaciones mexicanas a la UE. Las exportaciones mexicanas a la UE se incrementaron 12% entre estos periodos, mientras que las exportaciones de la UE a México lo hicieron en 20%, lo cual nos revela un crecimiento del comercio entre ambas partes con sesgo exportador positivo hacia el lado europeo. La UE es el segundo socio comercial de México, así como la segunda fuente de inversión extranjera directa del país. En el año 2000, México fue el destino número 19 para las exportaciones de la UE a nivel mundial, y ocupó el lugar 30 en referencia a su nivel de importaciones.³

1.1 Exportaciones mexicanas a la UE

En los últimos 15 años, Europa ha perdido paulatinamente importancia relativa como destino de las exportaciones mexicanas. En el 2001 México envió tan sólo el 3.4% de sus exportaciones totales al mercado de la UE, contrastando con el 88.52% enviado a los EUA (véase la Gráfica 1). Además, se observa un modesto crecimiento de esta cuota con respecto al año previo, en que alcanzó un 3.37%. Este dinamismo contrasta también con la experiencia registrada con el TLCAN. Haciendo una comparación entre los resultados del TLC con la UE y los obtenidos con Norteamérica a un año de la puesta en marcha de estos tratados, tenemos que las exportaciones mexicanas a los EUA se incrementaron en un 20%, mientras que con la UE lo hicieron en 12%. Además, luego del primer año de operaciones del TLCAN el valor del comercio exterior mexicano se incrementó en un 20%, mientras que, posterior al primer año de operación del TLCUE, el valor de este comercio lo hizo en 11%, lo cual *ceteris paribus* nos revela un menor impacto del TLCUE comparado con el TLCAN en el comercio exterior mexicano.

³ Eurostat (2001).

Gráfica 1
Destino de las exportaciones mexicanas
2001

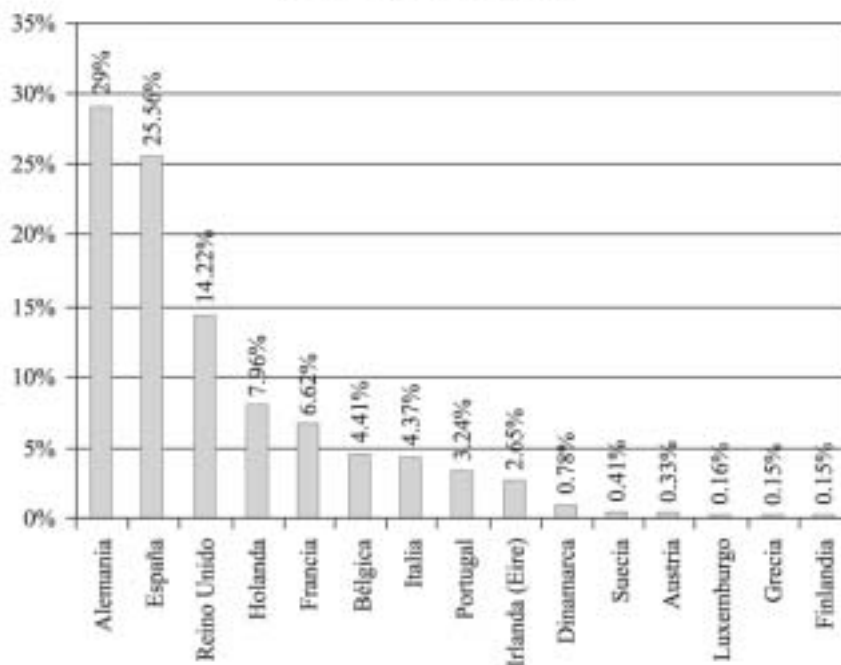


Fuente: elaboración propia con datos del INEGI (2002).

Tenemos entonces que la propensión marginal al intercambio de bienes ante desgravaciones arancelarias varía significativamente entre uno y otro caso. Esto encuentra una explicación en la diferencia de ventajas competitivas que estos casos presentan. La celeridad en el incremento comercial con los EUA es comprensible tanto por el papel desempeñado por el comercio intra industria, como por la disponibilidad de infraestructura para el transporte de mercancías, que varían notoriamente entre uno y otro caso.

Los principales importadores de productos mexicanos dentro de la UE son, en orden de importancia y para el corte del primer año de operaciones del TLCUE (véase la Gráfica 2): Alemania (29%), España (26%), Reino Unido (14%), Países Bajos (8%), Francia (7%), Bélgica (4%) e Italia (4%). Todos los estados miembros de la UE, a excepción de Portugal y Grecia, incrementaron sus importaciones provenientes de México en el periodo en cuestión.

Gráfica 2
Distribución de las exportaciones mexicanas a la UE
julio 2000 - junio 2001



Fuente: elaboración propia con datos del INEGI.

Con referencia a los principales rubros de importación de la UE provenientes de México, la Gráfica 3 muestra la siguiente composición: maquinaria (29%), petróleo (22%), equipo de transporte (19%), productos químicos (8%), productos agrícolas (6%). La diversificación de las exportaciones mexicanas a la UE ha sido notable, principalmente en el sector de manufacturas y de maquinaria y equipo.⁴ Específicamente, la participación de las exportaciones mexicanas de maquinaria y equipo en el comercio total con la UE ascendió del 7.2% en 1986 al 47.5% en 2001.

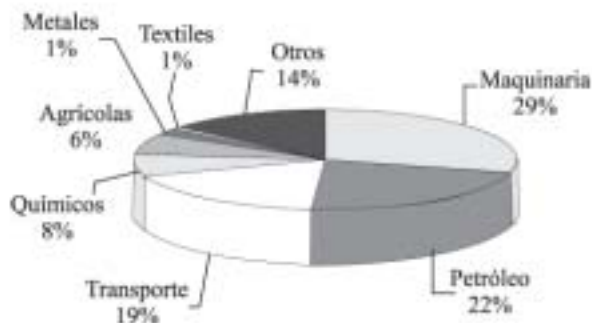
Esta nueva composición de las exportaciones mexicanas cumple con una de las más recurrentes recomendaciones neoestructuralistas: el aumento de la producción de bienes exportables con mayor contenido tecnológico:

[...] productos con menor valor agregado tienden a reducir sus precios relativos frente a aquellas manufacturas con un mayor componente tecnológico. La exportación de pro-

⁴ Eurostat (2001).

ductos con un bajo contenido tecnológico y de mano de obra es un factor de vulnerabilidad en los términos de intercambio para el país en cuestión.⁵

Gráfica 3
Exportaciones de México a la UE
(julio 2000-junio 2001)



El 66% de las importaciones de la UE provenientes de México son productos manufacturados. Asimismo, estos rubros de actividad han presentado tasas de crecimiento notables a un año de la aplicación del acuerdo: el equipo para oficina/telecomunicaciones presentó una tasa de crecimiento del 75% en el periodo julio 2000-junio 2001 y las importaciones de productos automotrices se incrementaron en 77.7%. Asimismo, las importaciones de productos farmacéuticos provenientes de México se incrementaron en un 52.5%.⁶

1.2 Exportaciones de la UE a México

En el periodo julio 2000-junio 2001, las importaciones mexicanas provenientes de la UE ascendieron a 16,257 mdd. Esto representó un incremento de 20% respecto al periodo anterior (julio 99-junio 2000). Esta tasa de crecimiento es la más dinámica observada en los últimos años. Actualmente, México recibe el 9.2% de sus importaciones totales de la UE.

En el periodo julio 2000-junio 2001, de entre los países miembros de la UE, los principales exportadores a México fueron: Alemania (35.8%), Italia (12.7%),

⁵ CEPAL (1993).

⁶ CEPAL (1993).

España (11.7%), Francia (10.2%), Suecia (7.6%), Reino Unido (7%), Bélgica-Luxemburgo (4.2%) y los Países Bajos (3.4%).

La mayor parte de las exportaciones de la UE a México son ventas de bienes intermedios y de capital, lo cual refleja la reestructuración de la economía mexicana en cuanto a diversificación productiva y el grado de complementariedad en el ámbito industrial. Al igual que en nuestro país, en la UE más del 95% de los establecimientos industriales son micro, pequeña y mediana industria. Por tanto, dadas las escalas de producción, los bienes de capital fabricados en Europa presentan características tecnológicas de mejor aplicación en la planta industrial mexicana que aquellas provenientes de Nortamérica.

El 92.9% de las exportaciones de la UE a México son ventas de productos manufacturados, entre los que destacan maquinaria y equipo (38.4%), equipo de transporte (20.1%) y productos químicos (14.2%). A este respecto es importante mencionar la importancia del comercio intra firma entre México y la UE. Al realizar un análisis de los flujos de comercio, encontramos que hay una estrecha interrelación entre los productos de importación y exportación, de manera similar a la experiencia con los EUA. Esto nos permite afirmar que existe una intensa vinculación en los flujos de comercio y de inversión entre la UE y nuestro país y una parte muy significativa del comercio bilateral está constituido por el intercambio regular entre las matrices y las filiales de las grandes empresas europeas establecidas en el territorio nacional. En este sentido, resulta evidente la importancia que *a priori* posee el sector automotriz en estas relaciones de comercio bilateral.

Aun cuando el comercio entre México y el resto de Norteamérica no ha culminado de manera satisfactoria las expectativas (ideales), que la mayoría de los teóricos del librecambismo en materia de generación de empleos y redistribución del ingreso pronostican, tenemos que las divisas generadas para el país a causa del incremento en las exportaciones a los EUA, continúan siendo de gran ayuda para el financiamiento del saldo comercial (negativo) que México sostiene con el resto del mundo (Saldaña, 2000). En este sentido podemos considerar como exitoso el TLCAN. Para, al menos, reproducir el éxito exportador del TLCAN en el TLCUE, debemos primeramente identificar las causas del éxito con Norteamérica, las cuales se explican por los siguientes aspectos:

- a) Orientación de la infraestructura del transporte.
- b) Intensificación del comercio intra industria.
- c) Flujos crecientes de Inversión Extranjera Directa (IED).

Estos aspectos han sido la base del incremento exportador para el caso del TLCAN, que por sí solo puede tener grandes críticas como modelo aislado, pero pensado como cimiento para la edificación de una estrategia más amplia de comercio exterior puede ser un buen punto de partida.

2. Infraestructura del transporte para el comercio exterior

El papel de la infraestructura en el crecimiento de las exportaciones es innegable. Para el caso de las exportaciones mexicanas tenemos que el 79% se transporta por tierra (67% carretero y 12% ferroviario), 15% por mar y el restante 5% por aire (Gráfica 4a).⁷ Lo anterior contrasta con el caso de la UE, en donde tenemos que 77% del comercio exterior es realizado por vía marítima, 22% por carretera, 0.8% por ferrocarril y sólo 0.2% por aire (Gráfica 4b). El hecho de la concentración del flujo comercial por tierra, para el caso mexicano, nos revela a su vez una concentración de infraestructura para el comercio continental.⁸ Como es obvio, para el comercio transoceánico se necesita reforzar la infraestructura del transporte marítimo y aéreo.⁹

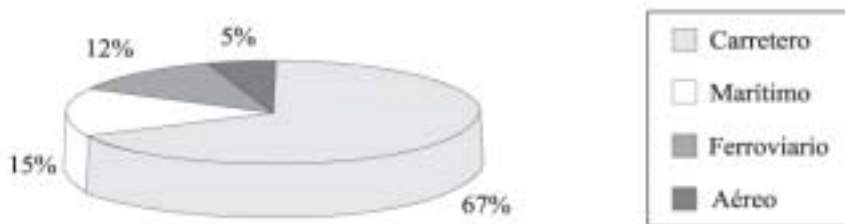
Si bien es cierto que México cuenta con un sistema portuario y aeroportuario completo en cuanto a diversidad de servicios, también lo es que sus costos de operación son todavía altos, costos que se transfieren a los precios de los servicios que paga el exportador, y que en última instancia cubre el importador (en nuestro caso de estudio, el europeo), con la subsiguiente disminución de competitividad vía precio de las exportaciones mexicanas, inhibiéndose así su flujo hacia Europa. Es por medio de nuevas inversiones en el sector y de una reorganización institucional, que podría darse el *push up* necesario para alcanzar el tamaño óptimo en la infraestructura del transporte para el comercio con Europa.

⁷ SCT (2002).

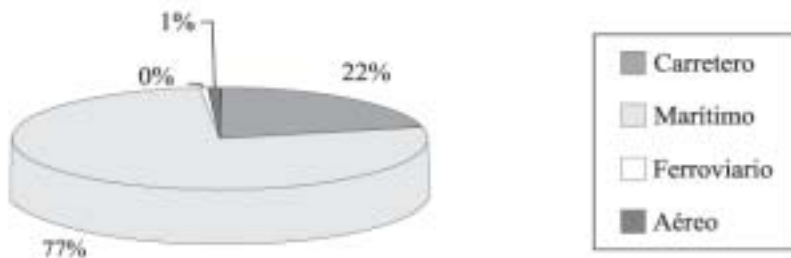
⁸ Up-to-date on Pourt Trafico. La eficiencia de los puertos de Rotterdam, Amsterdam y Hamburgo, ha sido clave del éxito del modelo europeo noroccidental de comercio durante siglos y que en buena medida ha sabido reproducirse en Asia con el caso de Hong Kong.

⁹ Sobre todo cuando observamos que el medio lógico de acceso al mercado europeo más conveniente es el marítimo por las conveniencias que ofrece para el embarque de grandes volúmenes de mercancías.

Gráfica 4a
México 1999
Mercancía exportada por medio de transporte



Gráfica 4b
UE 1999
Mercancías importadas por medio de transporte



Fuente: elaboración propia con datos del Instituto Mexicano del Transporte, SCT (2002).

Las barreras arancelarias y no arancelarias no son ya los principales obstáculos al comercio internacional. Iniciado el proceso de liberación comercial a finales de los años ochenta, México debe atender los costos de transporte si desea mejorar su integración a la economía mundial. La distancia es, por supuesto, el principal elemento que determina los costos de transporte, pero no el único. Entre las diferentes variables que afectan los costos de transporte marítimo, la eficiencia de los puertos no sólo es la más importante, sino la que puede ser modificada

directamente por la acción del gobierno. La importancia de la eficiencia portuaria es tal que una mejora en las clasificaciones internacionales de, por ejemplo, el percentil 75 al 25 podría representar para un país una reducción de los costos de transporte equivalente a un acortamiento cercano a los 9,000 Km. de la distancia que lo separa de sus socios comerciales.¹⁰ Existe una enorme brecha en materia de eficiencia portuaria entre países como Hong Kong, Singapur y Bélgica y algunos países latinoamericanos o africanos. Parte de la explicación se encuentra en las diferencias de infraestructura física de los puertos, lo cual es sólo parte del problema, ya que de la misma forma, un buen número de puertos menos eficientes son el resultado de un entorno regulatorio e institucional insuficiente que impide la competencia, alienta las mafias organizadas y retrasa la introducción de técnicas modernas de manejo de carga y gestión portuaria.

La mayoría de los analistas ven con buenos ojos la desgravación arancelaria y el incremento del intercambio comercial, ya que generalmente se acepta que el comercio (especialmente el exportador) es positivo para el crecimiento.¹¹ Esta reducción de barreras artificiales al comercio implica que ha aumentado la importancia relativa de los costos de transporte.¹² En todo el mundo, estos costos representan alrededor de 5% del valor comercial. Este porcentaje, que podría parecer pequeño, se debe principalmente a los países desarrollados, que representan más del 70% de las importaciones mundiales y cuya proximidad entre sí se refleja en un costo de flete relativamente bajo, del 4.2% (Gráfica 5). Al desagregar el costo de los fletes por región, algunos exceden sustancialmente el promedio mundial.

América Latina parece tener bajos costos de transporte en relación con otras regiones en desarrollo (7%, en comparación con 8% en Asia y 11.5% en África). La cifra latinoamericana es menor debido a la proximidad de México con su principal socio comercial, los EUA, que se refleja en bajos costos de flete. Si se excluye a México, el costo de transporte promedio en la región latinoamericana asciende a 8.3%, porcentaje similar al resto de los países en desarrollo.

La infraestructura portuaria y aeroportuaria mexicana trabaja con economías a escala ineficientes. En la Gráfica 6 se observan los resultados obtenidos de relacionar costos de transporte con eficiencia portuaria. México es el segundo país

¹⁰ Micco y Perez (1999).

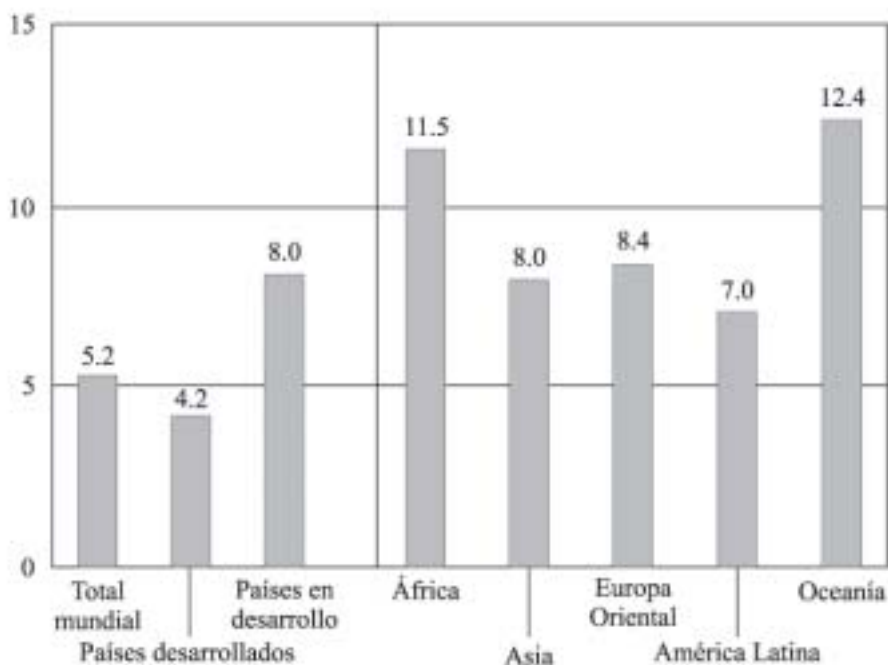
¹¹ Véase Frankel y Romer (1999), Ades y Glaeser (1999) y Dollar y Kraay (2001). Para una opinión escéptica de la importancia de las políticas comerciales, véase Rodríguez y Rodrik (1999).

¹² Amajadi y Yeats (1995) y Radelet y Sachs (1998).

latinoamericano con los mayores costos de transporte marítimo. A la vez se observan serios problemas en cuanto a eficiencia portuaria, considerando como determinantes de este indicador las siguientes variables:¹³

- 1) Infraestructura.
- 2) Restricciones de manejo de carga.
- 3) Servicios portuarios obligatorios.
- 4) Mafias organizadas.

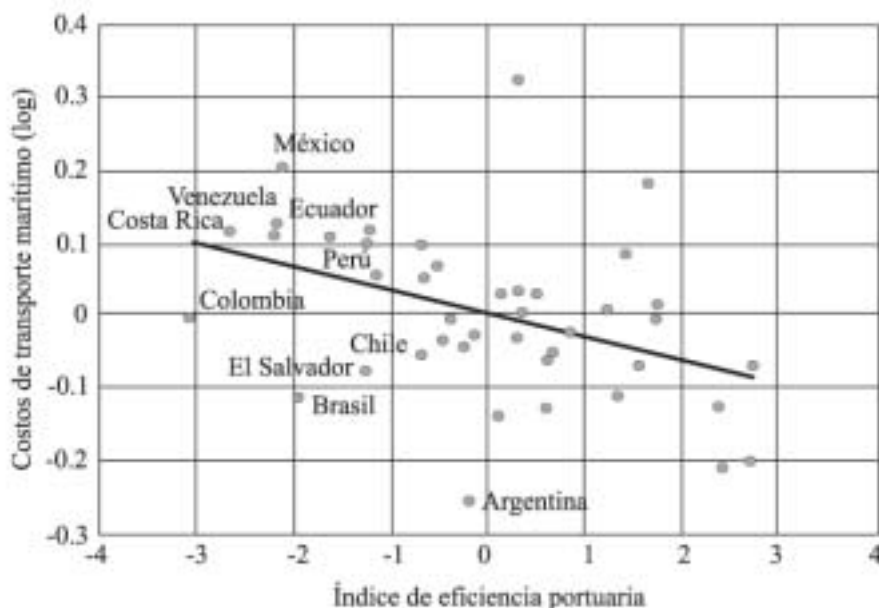
Gráfica 5
Costos de transporte estimado como porcentaje del valor del comercio (1997)



Fuente: UNCTAD (1999), según datos del FMI.

¹³ Para detalles sobre la metodología empleada en la determinación de variables, véase Micco y Pérez (1999).

Gráfica 6
Costos de transporte en función de la eficiencia portuaria



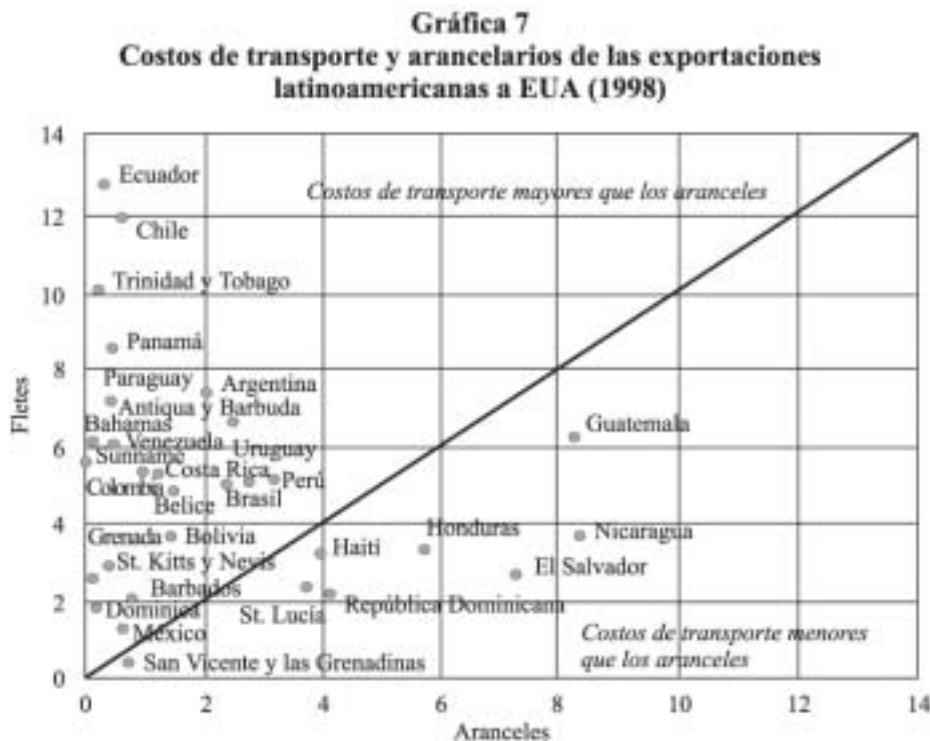
Fuente: regresiones de Micco y Pérez, con datos del *Global Competitiveness Report 1999*.

En contraste, la Gráfica 7 nos relaciona costos de transporte en general con gravámenes arancelarios para el caso de los EUA por parte de los países latinoamericanos, en donde podemos apreciar que nuestro país es el mejor situado de la muestra, ya que mantiene los fletes más baratos a la vez que tasas arancelarias ventajosas. Ahora bien, en términos relativos, México pertenece al grupo de países que en la *ratio* gastan más en fletes que en aranceles, con lo que se vuelve a poner de relieve el papel de la infraestructura del transporte como determinante del comercio exterior mexicano.

Luego de observar los resultados ilustrados por ambas gráficas podemos adelantar las siguientes afirmaciones: a) en términos relativos, la infraestructura del transporte marítimo disponible en México para comerciar con el mundo es cercana la que guarda peores condiciones entre los países latinoamericanos, lo que equivale a decir que en el corto plazo nuestro país tiene desventajas para expandir su comercio con el mundo por esta vía, y b) la infraestructura (medida por los costos de

fletes) de México, es la mejor situada de Latinoamérica para el caso de los EUA. Lo que puede interpretarse que en las condiciones actuales, México se encuentra demasiado lejos de la diversificación comercial en la práctica.

En este descuido radica precisamente una de las grandes explicaciones del porqué de la baja respuesta del comercio a la firma del TLCUE. La desatención de la infraestructura no terrestre es el producto no sólo de factores históricos, políticos y económicos, sino también sociales.¹⁴



Fuente: cálculo del BID basados en U.S. Census Bureau, Department of Commerce.

¹⁴ No es algo nuevo que la infraestructura nacional del transporte se haya orientado así. La desatención de los puertos es un producto histórico, primero tras la independencia de México el comercio de ultramar pierde su mercado-destino y Veracruz pierde su dinamismo comercial. Acapulco lo hace frente a Filipinas. Luego de ello se evidencia el poco interés de ulteriores gobiernos en la búsqueda de países sustitutos de este comercio ultramarino. El Porfiriato demostró creciente interés por conectar los centros de producción entre sí (materia primas y productos textiles principalmente) por medio del ferrocarril y su posterior traslado a los EUA. Cárdenas (1992).

Existen casos en América Latina en que la tasa de protección efectiva ofrecida por los costos de transporte es más elevada que la proporcionada por los aranceles de importación. Los fletes de importación cubiertos por Perú duplican prácticamente el arancel de importación promedio, que es de 12%. En varios países centroamericanos, como Costa Rica, El Salvador y Nicaragua, en donde los aranceles promedio de importación son inferiores al 5%, los costos de transporte superan el 10%. La amplia bibliografía que aplica el enfoque gravitatorio al estudio del comercio internacional bilateral, revela que la distancia geográfica de los mercados-destino, utilizada como variable aproximativa de los costos de transporte, se relaciona negativamente con el comercio y los niveles de ingreso.¹⁵

Limao y Venables (2000) muestran que el aumento de un 10% en los costos de transporte reduce el volumen comercial en más del 20%. Utilizando el mismo enfoque, Redding y Venables (2000) sostienen que los costos de transporte pueden explicar más del 70% de la variación del ingreso per cápita entre países y más del 50% de la variación de los salarios industriales. Por lo tanto, en su opinión, los costos de transporte son el determinante fundamental de las diferencias de ingreso entre los países de todo el mundo. En un análisis diferente, Radelet y Sachs (1998), concluyen que la duplicación de los gastos de transporte (por ejemplo del 8% al 16% CIF) se asocia con una reducción de algo más de medio punto porcentual del crecimiento del PIB.

Por la naturaleza de los servicios que ofrecen, las empresas de transporte son industrias transnacionales, cuya base de operación se desarrolla en varios países. En general, estas empresas tienen acceso a los mercados internacionales de capital, por esa razón la fuerza de trabajo a su servicio está conformada por trabajadores de todo el mundo. Consecuentemente, no es de esperar que las diferencias en costos de mano de obra o costos de capital sean los principales factores que expliquen la discrepancia en costos de transporte.

El transporte marítimo es un ejemplo clásico de una industria con rendimientos crecientes de escala. El economista clásico Alfred Marshall explicó que “la capacidad de carga de un barco varía en relación directamente proporcional al cubo de sus dimensiones, mientras que la resistencia ofrecida por el agua aumenta sólo un poco más que el cuadrado de sus dimensiones”.

Además de aumentar el rendimiento en el ámbito de buques, existen economías de escala en el ámbito de puertos. Por otra parte, el desarrollo del transporte en contenedores ha significado un importante cambio tecnológico en los últimos años, permitiendo considerables reducciones de costos en la manipulación de car-

¹⁵ Bergstrand (1985).

gas, aumentando el trasbordo de mercancías y, en consecuencia, el cabotaje nacional e internacional. A su vez, este aumento de cabotaje ha provocado la creación de puertos centrales que permiten a los países o regiones extraer ventaja de los rendimientos crecientes de escala. Las rutas comerciales más propensas a la competencia y menos sujetas al poder monopólico tendrán generalmente un menor margen de recargo, este poder puede apoyarse en ciertas políticas comerciales restrictivas o prácticas privadas anticompetitivas (carteles). Las primeras incluyen diversas disposiciones sobre reserva de cargas, como por ejemplo el *Código de Conferencias Marítimas de las Naciones Unidas*. Similares restricciones y prácticas anticompetitivas pueden provocar ineficiencias o la formación de un poder monopólico en los puertos.

Finalmente, y aún más relevante debido a sus implicaciones de política, la calidad de la infraestructura en tierra es un importante determinante del costo del transporte marítimo o terrestre. Representa al menos 40% de los costos de transporte previstos para los países costeros y hasta 60% en países sin salida al mar (Micco y Perez, 1999). La eficiencia portuaria se relaciona con las actividades que dependen de la infraestructura del puerto, como el remolque o el manejo de cargas, pero también con las relacionadas con los procedimientos aduaneros. Como señala Raven: “la (in)eficiencia de muchas operaciones portuarias, incluso el momento en que se realizan, depende en gran medida del servicio de aduanas (que a menudo determina totalmente la operación)” (Raven, 2000).

Pero las restricciones legales y las imperfecciones de procedimiento también pueden afectar los servicios relacionados estrechamente con el puerto. Después de África, la segunda región que presenta más problemas en las aduanas es América Latina, con una demora promedio de 7 días en el despacho de aduanas. Lógicamente, la eficiencia portuaria se refleja en los costos de manejo de carga y, por tanto, en los costos de transporte marítimo. Así, la eficiencia portuaria no es sólo una cuestión de mayor o mejor infraestructura física.

En las dos últimas décadas existe una clara tendencia hacia la privatización portuaria y aeroportuaria en las economías industrializadas y los países en desarrollo, en donde el grado de participación del sector privado varía según el país. Entre 1990 y 1999 la participación de la inversión privada en 112 proyectos ha superado los 9,000 mdd a nivel mundial, de los cuales 43% corresponden a proyectos en América Latina (3,900 millones). El objetivo principal de esta tendencia es mejorar la eficiencia de los puertos marítimos, pero la privatización también ha sido motivada por la necesidad de reducir la carga fiscal originada por las pérdidas de los puertos. No ha transcurrido un tiempo suficiente para pronunciar un juicio definitivo para el caso mexicano.

México fue el primer país latinoamericano en introducir reformas de ley al respecto. *La Ley de Puertos*, sancionada en 1993, permite desde entonces a las empresas privadas proveer todos los servicios portuarios. A partir de ese momento, las terminales de contenedores más importantes adoptaron el modelo de contenedor único. En la actualidad el país practica el modelo de Puerto de Propietario, en donde la infraestructura pertenece a la autoridad portuaria, mientras que la superestructura (incluyendo servicios como practicaaje, remolque y deposito de mercancías) se otorga en concesión a empresas privadas en su totalidad o en sistema mixto.¹⁶

3. Comercio intra industria

Otro de los factores que favorecen la comprensión del rápido crecimiento de las exportaciones mexicanas hacia los EUA y sus causas, es el comercio intra industria. Con el objeto de cuantificar este comercio, haremos uso de los siguientes dos índices:¹⁷ a) índice de comercio intra industria (ICII) y b) índice de comercio intra industria marginal (ICIIM).¹⁸

El primero se calculó a cuatro dígitos del sistema armonizado (MAGIC, CEPAL) como:

$$Bi = \frac{(Xi + Mi) - [Xi - Mi] * 100}{(Xi + Mi)}$$

Donde:

Bi = porcentaje del índice de comercio intra industria sobre el comercio total

Xi = valor de las exportaciones de la industria i

Mi = valor de las importaciones de la industria i

[Xi - Mi] = comercio intra industria en la industria i

(Xi + Mi) = comercio total en la industria i

¹⁶ Véanse *Ley Aduanera* y *Ley de Comercio Exterior*.

¹⁷ Pacheco (1999).

¹⁸ Teóricamente se espera que los dos coeficientes aumenten en forma significativa como resultado de un mayor grado de especialización y de economías de escala de las empresas establecidas en los EUA y México. Uno de los principales resultados de la estrategia seguida desde 1988, ha sido la conformación de una organización industrial en ciertos sectores de las economías estadounidenses y mexicanas, robustecidas a partir de la activación del TLC.

$i = 1, 2, 3, \dots, n$, donde n es el número de industrias dependiendo del nivel de desagregación.

El coeficiente vale 1 cuando el comercio es completamente intra industria, y vale 0 cuando el comercio no tiene componente intra industrial o es completamente de carácter interindustrial.¹⁹

El índice de comercio intra industria marginal por su parte, se define como:

$$\text{ICIIM} = (X_t - X_{t-n}) / (M_t - M_{t-n}) \text{ para } M_t - M_{t-n} > X_t - X_{t-n} > 0$$

$$\text{ICIIM} = (M_t - M_{t-n}) / (X_t - X_{t-n}) \text{ para } X_t - X_{t-n} > M_t - M_{t-n} > 0$$

$$\text{ICIIM} = \text{indefinido para } X_t < X_{t-n} \text{ o } M_t < M_{t-n}$$

De acuerdo a varios autores (Hamilton y Kniest, 1991; Pacheco, 1999), el ICIIM oscila entre 1 (cuando el nuevo comercio se explica completamente como resultado del comercio intra industria) y valores cercanos a 0 (cuando el comercio intra industria es insignificante para explicar el crecimiento del comercio). El ICIIM es igual a 0 o infinito, cuando las exportaciones o importaciones han disminuido o cuando no se registra un cambio en el comercio. Teniendo en cuenta estas definiciones, los cálculos sobre el comercio intra industria y el ICIIM son relevantes desde varias perspectivas.

Para el comercio total de México destaca que el aumento del comercio-particularmente en sectores con una alta participación de empresas transnacionales, como la industria automotriz y las partes para automóviles, la electrónica y la confección, entre otros es crecientemente de carácter intra industria e incluso intra firma, aunque en algunos casos no ha sido posible calcular el nivel específico. Como muestra el Cuadro 1, el comercio intra industria de México aumentó de 42.92% del comercio total en 1990 a 49.26% en 1998, observándose un salto en el ICII en 1994, a partir del cual se registra una tasa de crecimiento promedio anual de 6%. En otras palabras, a partir de 1994, el comercio exterior mexicano se ha concentrado 6% cada año intra industrialmente.

En términos relativos, tenemos que las exportaciones se orientan más al comercio intraindustria, a diferencia de las importaciones, ya que durante el periodo el ICII de las importaciones, crecen 5 puntos, mientras que el ICII de las exportaciones lo hace en 12 puntos.

Al igual que el ICII total, el ICII con los EUA también aumenta durante 1990-1998, aunque en forma menos pronunciada. Sin embargo, el ICII se incre-

¹⁹ Véase también Grubel y Lloyd (1975) y Pacheco (1999).

menta en forma destacada desde 1994 en más de 5 puntos porcentuales para alcanzar un 47.63% del comercio total con EUA en 1998 (Cuadro 1). De igual forma, la participación de las importaciones de los sectores con un ICII con los EUA superior a 0.5 crece notoriamente desde 1994 y se mantiene relativamente constante en torno a la participación de sus exportaciones. En 1998 más del 35% de los sectores considerados -413 sectores a cuatro dígitos del sistema armonizado- presentaron un ICII superior a 0.5 y significativamente superior a los sectores antes de la implementación del TLC. Por último -y teniendo en cuenta que en 1993 no se obtuvieron datos debido a la reducción de las importaciones provenientes de los EUA-, el ICIIIM también aumentó en forma importante para explicar el comercio total de México con los EUA y, con excepción de 1995, fue superior a 78% durante 1994-1998.

Cuadro 1
Índice de comercio intra industria, México

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
ICII/comercio total	42.92	41.79	41.13	42.35	44.29	45.55	46.10	48.46	49.26
Sectores con exportaciones de ICII>0.5	47.70	48.77	49.44	49.37	53.20	47.33	52.64	55.10	59.00
Sectores con importaciones de ICII>0.5	42.47	39.87	36.45	37.58	40.01	47.88	52.96	48.71	47.00
ICIIM	---	0.25	0.37	0.23	0.62	0.00	0.98	0.71	0.47
ICII/comercio con EUA	47.20	42.97	40.97	40.87	42.45	43.51	45.17	47.00	47.63
ICIIM con EUA	---	0.34	0.51	---	0.86	0.04	0.88	0.95	0.78

Fuente: CEPAL y Pacheco (1999).

Las tendencias señaladas son relevantes en el sentido de que señalan el comercio intra industria - y probablemente intra firma, aunque no pueda ser calculado en detalle ante la falta de información- como una de las principales fuentes del aumento del comercio de México con el mundo y particularmente con los EUA.

Conclusiones

La reducción de aranceles y otras barreras artificiales al comercio ha incrementado la importancia relativa de los costos de transporte como barrera al comercio. Toda estrategia tendiente a expandir las exportaciones mexicanas a la UE debe considerar seriamente los costos de transporte. Además de la distancia y otras variables que el gobierno no puede modificar, un determinante importante del costo del transporte marítimo es la eficiencia portuaria. La vía marítima es el camino óptimo para co-

merciar con Europa, pero la infraestructura portuaria mexicana trabaja con la menor eficiencia entre los países latinoamericanos. Entiéndase por ésta no sólo la productividad física de la infraestructura portuaria, sino también la claridad del entorno institucional y regulatorio en el que operan. Aun cuando la participación del sector privado en la actividad portuaria mexicana ha estado presente desde 1993, su impacto favorable en la facilitación de las exportaciones no es aún claramente perceptible; el transporte carretero continúa dominando las exportaciones. El subdesarrollo en esta área coloca a México en desventaja para competir por los mercados de la UE, desperdiciándose así las nuevas ventajas arancelarias alcanzadas por el TLCUE.

El desarrollo de la infraestructura portuaria nacional permitiría la incorporación de las regiones marginadas del comercio exterior, que coincidentemente son también las más rezagadas de la economía en general. Actualmente estas regiones pierden prácticamente su competitividad para exportar a los EUA por lo incosteable del flete, especialmente el sureste mexicano. En este sentido, se debe elaborar una estrategia que otorgue preferencia al desarrollo de esta infraestructura para dar salida a mercancías producidas en zonas de este tipo, de forma que se logre una complementariedad infraestructural, en donde el centro y norte del país expandan aún más la ventaja que ya geográficamente se tiene para exportar a Norteamérica, y se otorgue al sur del país la oportunidad de disponer de la infraestructura necesaria para hacerlo tanto con Norteamérica como con Europa.

De este modo, no se desatendería el abasto del mercado norteamericano, y en cambio sucedería una incorporación de nuevas regiones y empresas al comercio exterior, lo cual provoca un desplazamiento hacia afuera de la curva de exportaciones mexicanas y no sólo una reorientación de mercados. En este sentido, el gasto público en más y en mejor infraestructura portuaria debe también venir acompañado de un mejor sistema carretero que conecte los centros de producción entre sí, y con los puertos marítimos. Por su variedad, los productos mexicanos poseen la virtud de satisfacer tanto la demanda por productos con un alto contenido tecnológico como la de productos primarios. Los productos agrícolas y de industria ligera del sureste de México son potencialmente la más clara competencia de los sudamericanos, centroafricanos y sudasiáticos en los mercados europeos, pero que actualmente son no exportables debido los costos del flete.

Es a través de inversiones correctamente dirigidas a este tipo de infraestructura, que estas industrias incorporarán sus productos a la lista de productos transables de la economía mexicana, la inversión en infraestructura de transporte orientada a la exportación es también un atractivo para el arribo de IED. Cuando las empresas inversoras incorporan en su evaluación de proyectos la nueva situación en

cuanto a costos de transporte donde una mejor infraestructura los reduce, aumentan en consecuencia notablemente los flujos de IED. Con lo anterior también se atrae inversión directa para la producción de manufacturas con mayor contenido tecnológico a regiones tradicionalmente agrícolas, así se diversifica su estructura productiva, y reduce con ello su vulnerabilidad ante caídas en los precios internacionales del cultivo regional.

En cuanto al comercio intra industria del comercio exterior mexicano, tenemos que luego de la firma del TLCAN, éste sufrió un salto entre 1994 y 1997 para posteriormente estabilizarse a partir del último año. Las exportaciones mexicanas se encuentran altamente concentradas: 300 empresas controlan el 52% de las exportaciones mexicanas. Son empresas exportadoras extranjeras y de capital mayoritariamente foráneo las que permiten el aumento de las exportaciones en su conjunto. Una de las características más reveladoras de las principales empresas exportadoras es su modesta participación en el empleo. En promedio, han participado con 3.4% del empleo nacional durante 1993-1998. Las actividades y empresas que concentran 95% de las exportaciones en promedio sólo participan con 5.65% del empleo nacional.

La experiencia luego del TLCAN nos demuestra que los grandes saltos en las exportaciones han sido ocasionados por este tipo de empresas. En ese sentido, si tan sólo se desea aumentar cifras exportadoras con la UE, habría que absorber mayor IED. Lo anterior requiere, también para este caso, de IED en infraestructura, que la invite a situarse en el país. Ahora bien, si además se desea una mayor integración del resto de la economía en las exportaciones en el mediano y largo plazo, entonces hay que proporcionar una mejor dotación de servicios a la exportación a pequeños exportadores, tanto por la vía de mejoras en la información sobre oportunidades de mercado, como por la programación de sus envíos en conjunto con otros pequeños exportadores, con el objeto de aumentar las economías a escala y abatir así sus altos costos unitarios de flete (cooperativas exportadoras). La recomendación general para todos los plazos y modalidades de comercio puede ahora adivinarse sin mayor dificultad: mayor y mejor gasto público en infraestructura portuaria, sistema carretero y dinamismo generalizado en la operación de la infraestructura del transporte en México.

Referencias bibliográficas

Cárdenas, Enrique (1992). *Historia económica de México*, México: FCE, *El Trimestre Económico*, vol. 2.

- CEPAL (1993). “El desarrollo desde adentro” en *El Trimestre Económico*, núm. 71, México: FCE.
- (2001). *El desarrollo institucional del transporte en América Latina durante los últimos veinticinco años del siglo veinte*, serie recursos naturales e infraestructura núm. 17, CEPAL, marzo.
- (2002). *Economic survey of Latin America and the Caribbean, 1999-2000*, Chile: United Nations.
- Eurostat Versión México (2001). *Statistical data on imports and exports*.
- INEGI (2002). Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Banco de Información Económica, México.
- Micco, A. y Perez, N. (2001). *Maritime transport costs and port efficiency*, Washington, D.C: Inter.-American Development Bank.
- Saldaña, S. (2000). *Balanza comercial y regulación arancelaria en México*, México: Administración General de Aduanas (SHCP).
- (2002). *The trade Mexico-European Union and its consequences for the mexican economy, international institute for applied systems analysis*, en imprenta, Laxemburg, Austria.
- SCT (2002). Instituto Mexicano del Transporte, SCT, Banco de Información Estadística, México.
- Unión Europea (2000). *Tercer Informe sobre la aplicación del reglamento del consejo 3577/92 por el que se aplica el principio de libre prestación de servicios al cabotaje marítimo (1997-1998)*, Bruselas, febrero.
- (2001a). Ficha técnica 4.5.8, Bruselas, www.europarl.eu.int/factsheets/4_5_8_es.htm
- (2001b). *Transporte Marítimo*, Bruselas. <http://europa.eu.int/scadplus/leg/es/lvb/124065.htm>