



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Escuela Nacional de Estudios Profesionales  
Acatlán

Nº 4  
ESTADÍSTICA  
27 FEB  
1994  
CLAS

ESPAÑA Y ALEMANIA COMO VIA DE ACCESO DE  
LAS EXPORTACIONES MEXICANAS A LA  
COMUNIDAD EUROPEA

T E S I S  
Que para obtener el Título de  
LICENCIADO EN ECONOMIA  
p r e s e n t a

**ALBERTO CASTILLO ALMANZA**



Director de Tesis: Lic. Román Vidal Tamayo

Acatlán Edo. de Méx.

1994

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

PAPA:

TE AGRADEZCO INFINITAMENTE TODOS TUS AÑOS DE ESFUERZO DEDICADOS A MI Y MEDIANTE LOS CUALES ME ENSEÑASTE A SER MEJOR CADA DIA. PAPA. TU ME ENSEÑASTE QUE LOS ESTUDIOS, EL PROFESIONALISMO, LA RESPONSABILIDAD, LA HONESTIDAD, EL RESPETO POR LOS DEMAS Y POR LO QUE UNO HACE, Y SOBRE TODO EL RESPETO A LA FAMILIA, SON LA BASE PARA QUE UNO SE ELEVE AL MAYOR GRADO DE ESPIRITUALIDAD Y HUMANIDAD. TE AGRADEZCO EN ESTE MOMENTO TAN IMPORTANTE, TODO LO QUE ME BRINDASTE, ASI COMO TU CARISO, RESPETO Y CONFIANZA DEPOSITADA EN MI PERSONA. DE VERDAD QUE NO TENGO CON QUE AGRADECERTE TODO LO QUE HICISTE Y SIGUES HACIENDO POR MI. ME ENTRISTESE NO PODERTE DAR ESTA ALEGRIA EN PERSONA. SIN EMBARGO SE QUE DESDE ALLA ARRIBA TE DARA UN INMENSO GUSTO EL VER QUE TU SUERO SE HA CUMPLIDO, Y TEN POR SEGURO DE QUE VERAS EN MI A UN BUEN HIJO, PROFESIONISTA Y HOMBRE. GRACIAS INFINITAS, Y RECUERDA QUE ERES Y SERAS POR SIEMPRE PARA MI UN EJEMPLO A SEGUIR Y EL MEJOR DE LOS PAUKES Y AMIGOS.

MAMA:

SIEMPRE SERA MUY POCO LO QUE TE PUEDA DAR PARA AGRADECERTE LO MUCHO QUE ME HAS DADO. A TI TE AGRADEZCO TU PASIENCIA, DEDICACION, DESVELO, ESFUERZOS Y SUFRIMIENTOS PARA CONTINUAR LO QUE MI PADRE DEJO POR UN MOMENTO. ESPERO CORRESPONDER DE UNA MANERA SUPERIOR A TODO LO QUE TU ME HAS BRINDADO, Y RETRIBUIRTE DE LA MEJOR MANERA POSIBLE TODAS TUS BENDICIONES. GRACIAS MAMA, Y TEN POR SEGURO QUE EN MI TENDRAS A UN HIJO AGRADECIDO Y RESPETUOSO DE TU ESFUERZO POR SACARNOS ADELANTE EN TODO MOMENTO. POR TI Y MI PADRE SOY LO QUE AHORA SOY. TE PROMETO SER MEJOR CADA DIA Y SEGUIR CUMPLIENDO CON MIS OBJETIVOS, PARA ASI PODERTE DAR UN POCO MAS DE LO MUCHO QUE MERECES.

PRIMO JOEL: TE AGRADEZCO TU APOYO INCONDICIONAL Y TODOS TUS CONSEJOS, ASI COMO TU COMPRENSION Y AYUDA QUE ME BRINDASTE. A TI TAMPOCO TENGO COMO AGRADECERTE LO QUE HAS HECHO POR NOSOTROS. PARA MI FUISTE, ERES Y SERAS POR SIEMPRE MI HERMANO MAYOR Y EL QUE NOS SUPO GUIAR POR EL CAMINO CORRECTO. TAMBIEN AGRADEZCO A MIS SOBRINOS EDUARDO, ARTURO Y JOEL POR PERMITIRME TENER BUENOS RATOS Y HACERME SENTIR BIEN CUANDO LA SITUACION ERA CONFUSA Y DIFICIL.

AGRADEZCO TAMBIEN A MI TIA DELIA QUE ME APOYO Y ME DIO GRANDES MOMENTOS Y CONSUELOS. ERES UNA TIA A TODA MA...QUINA. GRACIAS TIA.

" SIEMPRE QUE ENSEÑES, ENSEÑA A  
LA VEZ A DUDAR LO QUE ENSEÑAS "

JOSE ORTEGA Y GASSET.

MI MAS SINCERO AGRADECIMIENTO Y ADMIRACION AL PROFESOR ROMAN VIDAL  
TAMAYO POR BRINDARME EN TODO MOMENTO LO MEJOR DE SUS AMPLIOS  
CONOCIMIENTOS, PACIENCIA, CONSEJOS Y LA CONFIANZA DEPOSITADA EN MI.  
ASIMISMO AGRADEZCO EL IMPETU Y PROFESIONALISMO QUE LE CARACTERIZAN Y  
QUE ME HACEN SEGUIR ADELANTE EN LA BUSQUEDA DE UN MEXICO MAS  
COMPETITIVO.

AGRADEZCO TAMBIEN A LOS PROFESORES:

LEOPOLDO EGGERS MUNOZ  
MARIA TERESA FERNANDEZ  
IGNACIO GARCIA SEGURA  
GABRIEL GOMEZ OCHOA

QUIENES MUY GENTILMENTE SE TOMARON LA MOLESTIA DE REVISAR MI  
INVESTIGACION Y COMPARTIR CONMIGO SUS IMPORTANTES CONOCIMIENTOS Y  
OBSERVACIONES, LO CUAL ME AYUDO A REALIZAR UN BUEN TRABAJO QUE ME  
PERMITIERA ALCANZAR LOS OBJETIVOS DESEADOS.

**ESPAÑA Y ALEMANIA COMO VIA DE ACCESO DE LAS EXPORTACIONES  
MEXICANAS A LA COMUNIDAD EUROPEA.**

	<b>PAG.</b>
<b>-INTRODUCCION.</b>	<b>I-V</b>
 <b>CAPITULO I. MEXICO Y LA COMUNIDAD EUROPEA.</b>	
A) Antecedentes Recientes.	1
B) La Importancia de las Relaciones de México con la Comunidad Europea.	3
C) La Relación Económico-Comercial entre México y la Comunidad Europea.	4
1. La Balanza Comercial de México con la Comunidad Europea.	6
2. Exportaciones e Importaciones por tipo de bien.	10
3. Concentración geográfica del comercio de México con la Comunidad Europea.	12
4. Las inversiones de la Comunidad Europea en México.	17
D) Principales convenios de colaboración entre México y la Comunidad Europea.	19
 <b>CAPITULO II. ESPAÑA COMO VIA DE ACCESO A LA COMUNIDAD EUROPEA.</b>	
A) Importancia de España dentro de la Comunidad Europea.	28
B) Situación del comercio México-España.	31
1. Balanza Comercial de México con España.	33
C) Principales productos en que se puede incrementar el comercio bilateral.	44
D) Posibilidades de acceso de México a la Comunidad	

Europea a través de España. 53

**CAPITULO III. ALEMANIA: LA OTRA VIA DE ACCESO A LA COMUNIDAD EUROPEA.**

A) Importancia de Alemania dentro de la Comunidad Europea. 58

B) Situación del comercio México-Alemania. 60

1. Balanza Comercial de México con Alemania. 62

C) Principales productos en que se puede incrementar el comercio bilateral. 79

D) Posibilidades de acceso de México a la Comunidad Europea a través de Alemania. 86

**CAPITULO IV. APOYOS PARA INCREMENTAR EL COMERCIO DE MEXICO CON ESPAÑA Y ALEMANIA.**

A) Apoyos existentes entre México y España. 90

1. Líneas de crédito bilaterales. 90

2. Principales convenios de colaboración entre México y España. 93

B) Apoyos existentes entre México y Alemania. 101

1. Líneas de crédito bilaterales. 102

2. Principales convenios de colaboración entre México y Alemania. 105

**CONSIDERACIONES FINALES. 113**

**CONCLUSIONES. 117**

**BIBLIOGRAFIA. 119**

## INTRODUCCION.

Desde que se dio el descubrimiento de América y en especial desde la conquista de México, los vínculos políticos, económicos y culturales de nuestro país con Europa fueron muy fuertes, incluso, hasta principios del siglo XX, dichos lazos fueron más fuertes e intensos que los establecidos con Estados Unidos.

Sin embargo, a partir de la Primera y Segunda Guerras Mundiales, el surgimiento de Estados Unidos como primera potencia militar y económica a nivel mundial y la situación geográfica que nos permite compartir varios kilómetros de frontera común, han hecho que la importancia de los lazos políticos, económicos y culturales con Europa hayan disminuido considerablemente. A pesar de esto, los lazos de México con Europa no han perdido relevancia, por el contrario, México ha tratado de adecuar e incrementar su relación con Europa, sobre todo con la Comunidad Europea, debido a la importancia económica que representa dicha región a nivel mundial.

Así pues, y ante una tendencia irreversible hacia la globalización y diversificación de mercados y productos, México ha considerado una serie de alternativas tendientes a conseguir la inserción efectiva de nuestro país dentro de la economía internacional.

Dentro de estas alternativas se encuentra la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, el cual de ninguna manera excluye la necesidad de incrementar y diversificar las relaciones con otros mercados, sino que por el contrario abre la posibilidad de alentar y estrechar los lazos políticos y económicos con otras regiones.

En este sentido, la Comunidad Europea es una zona de gran expansión económica, con una elevada capacidad de compra; una fuente de amplios recursos para la inversión, y un centro generador de nuevas y mejores tecnologías de particular beneficio para nuestro país.

Ante este panorama, las relaciones entre México y la Comunidad se verifican sobre la base de premisas enteramente novedosas. Los avances del propio proceso de integración europea, la apertura y modernización estructural en que está empeñada la economía mexicana, así como la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica hacen que las relaciones entre nuestro país y la Europa Comunitaria adquieran una relevancia inédita.

Para Europa, el estrechamiento de vínculos con México podría representar una importante vía de acceso al mercado norteamericano. Para nuestro país, en cambio, la Comunidad significa, además de oportunidades comerciales, financieras y tecnológicas, un factor de equilibrio en sus relaciones comerciales internacionales.

Sin embargo, y pese a que las relaciones económicas de nuestro país con Europa datan de muchos años atrás, éstas no han tenido un peso decisivo que pueda influir de manera importante en el comercio exterior de nuestro país.

Por tal motivo, México ha establecido diversas políticas encaminadas a darle un mayor impulso a las relaciones comerciales con Europa y en especial con la Comunidad.

Dentro de estas políticas está la de diversificar y fomentar exportaciones con mayor valor agregado hacia la Comunidad Europea, lo cual nos permitirá tener una disminución sustancial en nuestro

déficit comercial con dicha región y, por otra parte, nos permitirá depender menos de las exportaciones de productos tradicionales tales como el petróleo o el café, los cuales están sujetos a los inesperados cambios y fluctuaciones de los precios internacionales.

Por otra parte, otro de los puntos principales para estrechar y consolidar las relaciones comerciales con la Comunidad Europea es el referente a conseguir el fortalecimiento de los nexos con mercados estratégicos que en el corto plazo brinden mayores posibilidades de diversificación.

Dentro de este contexto, España y Alemania se postulan como los más adecuados para conseguir tal objetivo. El primero es el principal comprador de nuestro país, aunque adquiere fundamentalmente petróleo. Sin embargo, existen en la actualidad perspectivas favorables para comercializar productos petroquímicos y otros derivados de hidrocarburos. También, España se encuentra históricamente más ligado a México que cualquier otro país de la Comunidad, lo cual ha llevado a ambos gobiernos a mantener una relación que va más allá de los intereses puramente económicos, además, el país ibérico es el único dentro de los doce que forman el Mercado Comunitario que comparte el mismo idioma.

Alemania, por su parte, es el principal proveedor de México entre los países de la Comunidad y sus compras de productos mexicanos han crecido lenta pero constantemente durante los últimos 18 años. Es, además, la economía más poderosa dentro de la Comunidad Europea.

Para Alemania, el comercio con México tiene poca relevancia, pero para nuestro país ese mercado representa el segundo socio comercial en Europa, además, el mercado alemán, ya de por sí

considerable, vive un proceso de ampliación importante como consecuencia de la unificación alemana, lo cual trae consigo cambios importantes en los patrones de consumo.

También, es importante resaltar todos aquellos apoyos que se puedan dar entre México, España y Alemania tendientes a incrementar y fortalecer sus intercambios comerciales y poderlos hacer expandibles hacia el resto de la Comunidad Europea. Dentro de este punto, México ha consolidado, y estudia actualmente, importantes acuerdos comerciales con España y Alemania, los cuales le permitirán a nuestro país mantener una relación más estrecha con estos dos países y, por otra parte, nos pueden dar la pauta para iniciar y consolidar un acuerdo de gran importancia con la Comunidad en su conjunto. También, hay que reflexionar acerca de la importancia que reviste el otorgamiento de créditos a la exportación y a la importación entre México, España y Alemania, ya que mediante la apertura de importantes líneas de crédito se puede llegar a dar un mayor y mejor impulso a los intercambios comerciales entre estos tres países, además, México podría tener la ventaja y la oportunidad de darle a sus exportaciones la diversificación necesaria para mantener y acelerar el proceso de penetración de las mismas dentro del Mercado Comunitario; sin embargo, dichas líneas de crédito no serán de gran utilidad si el empresario mexicano no las aprovecha debidamente.

Así pues, España y Alemania pueden ser la puerta de entrada de las exportaciones mexicanas a la Comunidad Europea, lo cual nos permitirá fortalecer el comercio con el resto de la región europea, sin embargo, se requiere de una política deliberada de fomento de los intercambios de bienes y servicios que vaya más allá de la búsqueda

del simple superávit comercial. Poco se avanzaría con un saldo favorable fruto de la monoexportación o de la venta de bienes con poco valor agregado, tal y como se mencionó párrafos arriba.

Así pues, este trabajo tratará de resaltar la importancia que tiene, económicamente hablando, la relación con la Comunidad Europea y enmarcará la importancia de España y Alemania como vía de acceso de nuestras exportaciones hacia dicha región, asimismo, se analizarán los principales apoyos existentes entre México y estos dos países, encaminados a conseguir la consolidación y diversificación de nuestros productos en dichos mercados.

## CAPITULO I

### 1. MEXICO Y LA COMUNIDAD EUROPEA.

#### A) ANTECEDENTES RECIENTES.

En 1960 México inicia sus relaciones con la Comunidad Económica Europea, pero fue hasta 1975 cuando surge la primera relación formal con la firma del Acuerdo Marco de Cooperación Económica y Comercial. Este convenio otorgó a México la cláusula de nación más favorecida. Esta cláusula constituye un aspecto relevante dentro de la relación debido a que México no era en ese entonces miembro del G.A.T.T.

Por otra parte, en la década de los ochenta sólo se suscribieron algunos acuerdos parciales entre México y la Comunidad Económica Europea, tales como un acuerdo sobre textiles (1984) y sobre cooperación científico-tecnológica (1986), también en esta década se amplió el marco legal de cooperación por medio de numerosos convenios de carácter bilateral con los diferentes países que conforman a la Comunidad Económica Europea, así como diferentes convenios y tratados de carácter multilateral. Pero aún con todos estos acuerdos, la relación no ha sido lo suficientemente significativa, esto debido a dos factores principales:

- 1) Que la Comunidad ha estado preferentemente interesada en consolidar su propia integración y propiciar el acercamiento con otros países de Europa con el fin de promover la integración total de esa Región; y

2) Las distintas transformaciones de la economía mexicana, las cuales no han permitido a México tener una política clara y consistente con la Comunidad Económica Europea como bloque.

Por lo tanto, la estrategia diplomática mexicana ha estado encaminada al establecimiento de acuerdos bilaterales, sobre todo con Alemania, España, Francia y Dinamarca, con los cuales ha firmado varios acuerdos comerciales y de cooperación.

Por otra parte, y de manera más reciente, a principios de la década de los noventa, para ser precisos el 26 de abril de 1991, se firmó "El Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos"<sup>1</sup>. Este documento vino a renovar y a ampliar al suscrito en 1975. Con este documento también se deja claro la necesidad y el interés de ampliar los márgenes de cooperación entre México y la Comunidad Europea.

Así pues, y como se puede observar, las relaciones actuales de México con la Comunidad están encaminadas a incrementar las relaciones comerciales y de cooperación, ya que ante la formación de un eventual bloque económico en América del Norte y ante un bloque Europeo de grandes dimensiones económicas, se plantea la posibilidad de ampliar y mejorar, dentro del marco de la cooperación y la complementación, los intercambios comerciales, así como las inversiones unilaterales o bilaterales entre México y la Comunidad Europea, todo con el propósito de encontrar un equilibrio de sus relaciones económicas internacionales y fomentar un mayor desarrollo económico de las dos regiones.

---

<sup>1</sup>/Este Acuerdo será ampliamente comentado más adelante.

## **B) LA IMPORTANCIA DE LAS RELACIONES DE MEXICO CON LA COMUNIDAD EUROPEA.**

Europa en la actualidad constituye uno de los cinco principales foros de negociación comercial más importantes para México y su política externa. Más en específico, la Comunidad representa, sólo después de los Estados Unidos, el socio comercial más importante de nuestro país, con un intercambio comercial en 1991 de poco más de 9,000 millones de dólares y en 1992 de 10,361 millones de dólares, los cuales significaron el 13.8% y 13.6% respectivamente del total de nuestro comercio exterior en dichos años; también ocupó como proveedor de nuestras importaciones el segundo lugar en 1992 con 7,109.5 millones de dólares, reafirmandose, por otro lado, como el segundo mercado más grande para nuestros productos, con 3,251 millones de dólares.

Por otra parte, la Comunidad Europea sostiene negociaciones con la Asociación Europea de Libre Comercio para establecer un área que implique la libre movilidad de mercancías y factores de la producción (mano de obra, servicios, bienes y capital), con lo cual, el potencial de nuestras relaciones comerciales con los países del mercado comunitario, orilla a nuestro país a adoptar condiciones de diversificación y de mayor y mejor producción de nuestras mercancías, con el fin de adaptarse a la dinámica de los cambios experimentados en esa Región.

Además, a nivel mundial la Comunidad es la primera potencia comercial por delante de los Estados Unidos de América y Japón. Las

exportaciones extra comunitarias representan el 24.4% de las ventas en el mundo, frente a 13.2% de Estados Unidos y al 12% de Japón, en tanto que las importaciones ascienden a 19.5% de las compras mundiales. Estos datos nos muestran claramente la potencialidad del mercado comunitario a nivel mundial, por lo cual, México tiene muy presente la renovación y ampliación de la relación comercial con dicha región; así como también, el aprovechar las estrechas relaciones con España para consolidar los lazos comerciales con la Comunidad Europea.

Por lo tanto, el propósito del gobierno mexicano debe ser el de fortalecer y abarcar todo el potencial económico con los países que conforman la Europa Comunitaria, ya que la creciente importancia que la reviste obliga a "adecuar nuestra relación comercial con la región a las nuevas condiciones que surgirán con su integración"<sup>2</sup>, basándonos en la implementación de nuevas estructuras productivas que nos permitan entrar con calidad y competitividad a dicho mercado.

#### C) LA RELACION ECONOMICO-COMERCIAL ENTRE MEXICO Y LA COMUNIDAD EUROPEA.

Cuando a finales de los cincuenta se dieron los primeros pasos hacia la formación de la Comunidad Económica Europea, la política exterior mexicana no contemplaba la opción de incrementar los flujos comerciales hacia dicha Región.

<sup>2</sup>/ Serra Puche, Jaime. "Las Relaciones Comerciales de México con el Mundo". SECOFI, 1990, p.18.

Posteriormente y en el momento en que México vive su apertura económica con el fin de insertarse eficiente y competitivamente en los mercados mundiales, el punto de vista de México con respecto a la Comunidad Europea cambia, esto debido a que dicha Región se muestra como un bloque económico poderoso a través del cual México puede manejar la posibilidad de incrementar su comercio a nivel mundial de manera eficiente y competitiva.

Así pues, en los últimos años el intercambio comercial entre México y los doce países que conforman a la Comunidad se ha incrementado de manera importante. Por ejemplo, en 1990 se estimó que el valor del comercio de México con esa Región, superó los 8,000 millones de dólares; por lo cual dicho bloque se colocó como el segundo socio comercial de nuestro país.

Por otra parte, se han abierto nuevos canales de negociación, cooperación e intercambio comercial entre México y la Comunidad. También se han alcanzado importantes acercamientos entre México y los países que la conforman, llegándose a concretar importantes proyectos de cooperación e intercambio comercial a nivel bilateral.

México se ha esforzado para lograr una cooperación bilateral más amplia, por lo cual se ha orientado principalmente a propiciar acercamientos con la República Federal Alemana, Francia, el Reino Unido, España, Portugal, Italia y Bélgica.

Las concertaciones y las estrategias que México orienta hacia los países que integran la Comunidad Europea están encaminadas principalmente a cumplir 3 objetivos :

a) Incrementar las exportaciones mexicanas a los mercados de esos países; es decir, propiciar mediante convenios, créditos a la exportación y estímulos, una diversificación y ampliación del volúmen de mercancías que exportamos a los países comunitarios con la finalidad de ampliar nuestros mercados para la exportación.

b) Captar un mayor porcentaje de sus recursos de inversión mediante el otorgamiento de facilidades y garantías al inversionista comunitario e impulsando convenios de coinversión.

c) Aprovechar los mecanismos de cooperación económica de que disponen para los países en desarrollo tales como el Sistema Generalizado de Preferencias y otros que dan a nuestro país el trato de nación más favorecida.

Por lo tanto, la relación económica de México con la Comunidad Europea reviste una gama importante e interesante de oportunidades para incrementar nuestros flujos comerciales e incrementar nuestros lazos políticos, culturales y sociales con dicha región, con la finalidad de promover un mayor entendimiento y desarrollo de las relaciones políticas y económicas de nuestro país con respecto a la Comunidad en beneficio de las dos regiones que enmarcan dichas relaciones.

## **1. LA BALANZA COMERCIAL DE MEXICO CON LA COMUNIDAD EUROPEA.**

Desde que se firmó el primer Acuerdo Marco de Cooperación Económica entre México y la Comunidad Económica Europea en 1975 y

hasta finales de los ochenta y principios de los noventa, las exportaciones mexicanas hacia la Comunidad representaron el 15% del total de exportaciones que realizó nuestro país con el mundo en dicho periodo, distinguiéndose tres fases en este lapso, que fueron:

- 1) El periodo que abarca de 1975 a 1982 y que registra una tendencia ascendente de las ventas (casi una quinta parte) de México a la Comunidad Económica Europea con respecto al total nacional, y
- 2) El periodo que abarca de 1982 a 1989 donde se presenta una pérdida en el dinamismo de las ventas hacia la Comunidad.
- 3) El periodo de 1990 a 1992 donde se observa una relativa recuperación de las ventas hacia esa región. (véase cuadro 1).

**CUADRO 1.**  
BALANZA COMERCIAL DE MEXICO CON LA CEE, 1975-1992.  
(MILLONES DE DOLARES).

AÑO	1975	1976	1977	1978	1979	1980
EXPORT.	200.19	200.00	316.33	440.04	900.72	2378.41
IMPORT.	1151.49	1036.20	896.80	1331.81	2329.22	2907.51
BALDO	-971.3	-736.2	-580.25	-1123.77	-1248.5	-529.1
AÑO	1981	1982	1983	1984	1988	1986
EXPORT.	3451.20	4513.31	3991.90	4441.99	4025.13	2172.00
IMPORT.	3742.03	2996.40	1337.96	1332.14	1794.20	1024.33
BALDO	-111.63	1918.03	2653.94	2809.85	2230.93	346.33
AÑO	1987	1988	1989	1990	1991	1992
EXPORT.	3007.33	2409.93	2443.19	3398.49	3339.49	3251.32
IMPORT.	1980.21	2702.79	3396.54	4406.20	5724.91	7109.00
BALDO	1027.32	-92.84	-753.35	-1207.71	-2385.02	-3857.68

FUENTE: IOPP, Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1977-1979; IOPP, Comercio Exterior de México, varios años; INESI, Estadísticas del Comercio Exterior de México, 1985-1990; INCEP y Banco de México, Estadísticas del Comercio Exterior de México; BECOFI, Sistema de Información Comercial-México, Revista Comercio Exterior, varios años.

En el periodo que va de 1975 a 1992, poco más del 15% de las compras que hizo México con el exterior provinieron de la Comunidad Económica Europea. A partir de 1977, se observó un repunte de las importaciones cuyo valor se cuadruplicó en los cuatro años siguientes (Tal y como se muestra en el cuadro 1).

Posteriormente, el periodo de 1982-1983 se caracterizó por una importante disminución de las compras de nuestro país a la Comunidad, esto debido a la llamada "crisis de las divisas", lo cual obligo a México a casi suspender sus compras al exterior.

Sin embargo, a partir de 1983 el crecimiento de las importaciones se reinició para posteriormente intensificarse hasta finales de los ochenta y principios de los noventa.

Por otra parte, y como se puede observar en los datos del cuadro 1, la tendencia de las importaciones se mantuvo, debido en parte a la apertura comercial, por lo que en 1990 y 1991 las importaciones rebasaron los 4,000 millones de dólares, cifra que fue superada en 1992 con la cantidad de 7109.50 millones de dólares. Con esto, se pierde el superávit comercial con la Comunidad Económica Europea que se había logrado durante el periodo que iba de 1982-1987.

El superávit comercial de 1982-1987 con la Comunidad se debió al descenso importante de las compras y no a la expansión de las ventas mexicanas hacia la Región (tal y como pudiera pensarse). Pero como ya se mencionó con anterioridad, a partir de 1988, y hasta la actualidad, México experimentó un déficit comercial con la Europa Comunitaria. Las razones que explican la aparición de los déficits en la balanza comercial son, entre otros, las trabas y prácticas proteccionistas que la Comunidad Económica Europea impone a los productos de origen

agropecuario, textil y siderúrgico y el descenso en el valor de las ventas petroleras. Por otro lado, la aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) implica la concesión de tratamientos preferenciales importantes en materia arancelaria; sin embargo, existen cuotas que restringen el acceso de aquellos productos que pueden competir con ventaja con los de la Comunidad.

En síntesis, y para concluir, México debe poner más atención al comercio con la Comunidad Europea y aplicar políticas externas dirigidas a incrementar los flujos comerciales con dicha región con la finalidad de que, en un no muy largo plazo, se alcancen superávits comerciales con respecto a esa Región, superávits basados en el incremento de las exportaciones mexicanas y no, tal como se mencionó líneas arriba, a una disminución de la compra de nuestros productos. También, cabe señalar que aún cuando existe un interés de ambas partes para incrementar el comercio y la cooperación, es importante que se incremente la información y el interés dentro de la comunidad exportadora de México para que conozcan, utilicen y aprovechen el Sistema Generalizado de Preferencias, sistema que le da la oportunidad a muchos productos mexicanos de ser exportados libres de impuestos al Mercado Comunitario comerciándolos por los canales normales. También, es necesario que se luche por diversificar nuestros productos, con la finalidad de ampliar nuestras posibilidades de exportación y no depender de ciertos productos, como es el caso del petróleo.

## 2. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES POR TIPO DE BIEN.

México exporta a la Comunidad Europea en su mayoría bienes intermedios, que en la primera mitad de los años ochenta representaban más del 90% del total de las exportaciones a esa región, seguidos por las exportaciones de bienes de consumo y, en poca medida, por bienes de capital. Posteriormente, a partir de 1986, las exportaciones de bienes intermedios sufrieron un descenso, constituyéndose en poco más del 60% del total exportado hacia esa región, seguidos por los bienes de capital y de consumo (véase el cuadro 2).

### CUADRO 2.

**MEXICO: EXPORTACIONES A LA COMUNIDAD EUROPEA POR TIPO DE BIEN.  
(ESTRUCTURA PORCENTUAL).**

AÑO	1983			1986			1990		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C
CEE	3.5	95.3	1.2	5.6	62.4	32.0	14.4	60.1	25.5

A) BIENES DE CONSUMO  
B) BIENES INTERMEDIOS  
C) BIENES DE CAPITAL

FUENTE: Comercio Exterior, abril de 1991, pp334-335.

Para los primeros meses de 1991 la Europa Comunitaria absorbía casi el 14% de las exportaciones industriales mexicanas.

Para 1992, las exportaciones de bienes intermedios volvieron a tener una gran participación dentro del total, ya que constituyeron

poco más del 90%, lo cual representa un incremento de poco más del 30% con respecto a 1990. (Ver cuadro 3)

CUADRO 3.

MEXICO: EXPORTACIONES A LA COMUNIDAD EUROPEA POR TIPO DE BIEN.  
(ESTRUCTURA PORCENTUAL).

AÑO	1990	1992	INCREMENTO% 1990-1992
CEE:			
BIENES DE CONSUMO	14.4	7.7	-6.7
BIENES INTERMEDIOS	60.1	90.6	30.5
BIENES DE CAPITAL	25.5	1.7	-23.8

FUENTE: INEGI, "ESTADÍSTICAS SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO", FEBRERO 1993.

Por otra parte, desde el punto de vista del tipo de bienes exportados, en 1992 la mayor parte de las exportaciones mexicanas, después de las de petróleo, seguían correspondiendo a bienes de uso intermedio; seguidas nuevamente, como sucedió en la primera mitad de la década de los ochenta, por los bienes de consumo y, por último, los de capital:

Entre los principales productos exportados por México a la Comunidad Europea destacan, como ya se mencionó, el petróleo crudo, el cual constituye el 50% del total de las exportaciones a esa Región, motores y partes para automóvil, vehículos terminados, miel de abeja y café<sup>3</sup>.

Por el lado de las importaciones, la participación de los bienes intermedios y de consumo ha aumentado en detrimento de la de los de capital, la cual se redujo de la mitad en los ochenta a una cuarta

<sup>3/</sup> En estos productos se ha ganado terreno paulatinamente.

parte para 1990 (véase cuadro 4).

#### CUADRO 4.

#### **MEXICO: IMPORTACIONES PROCEDENTES DE LA COMUNIDAD EUROPEA POR TIPO DE BIEN.**

**(ESTRUCTURA PORCENTUAL)**

AÑO	1983			1986			1990		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C
CEE	7.2	47.9	44.9	4.0	94.0	2.0	6.0	90.0	4.0

A) BIENES DE CONSUMO.

B) BIENES INTERMEDIOS.

C) BIENES DE CAPITAL.

FUENTE: Comercio Exterior, abril 1991, pp 336-337.

Para 1992 las importaciones por tipo de bien no sufrieron cambios bruscos, ya que las importaciones de bienes de capital siguen siendo las más importantes puesto que constituyeron poco más del 89% del total de las compras de nuestro país a la Comunidad Europea.

Cabe mencionar que la Comunidad a principios de 1992 abasteció más del 17% del total de las importaciones de México.

Por otra parte, es importante mencionar que las importaciones se han diversificado, especialmente las de maquinaria, equipo y herramientas, partes para computadoras y aparatos de medición.

### **3. CONCENTRACION GEOGRAFICA DEL COMERCIO DE MEXICO CON LA COMUNIDAD EUROPEA.**

En la actualidad, cerca del 90% de las exportaciones de México hacia Europa se dirigen a los países que conforman la Comunidad

Europea, siendo los mercados de Alemania, España, Francia y el Reino Unido los principales receptores de las exportaciones mexicanas; mientras que por el lado de las importaciones sobresalen Alemania, Francia, Italia, España y el Reino Unido (véase los cuadros 5, 6 y 7).

**CUADRO 5.**  
MEXICO: EXPORTACIONES A LOS PAISES DE LA COMUNIDAD EUROPEA.  
(MILLONES DE DOLARES).

PAIS/ARO	1983	1984	1985	1986
RFA	267.4	231.2	292.9	386.9
BELGICA Y- LUXEMBURGO	37.7	82.3	62.0	104.7
DINAMARCA	8.0	5.4	6.0	6.6
ESPAÑA	-	-	-	842.3
FRANCIA	832.3	928.1	816.0	497.9
GRECIA	-	-	-	2.0
IRLANDA	0.3	0.5	0.2	0.6
ITALIA	149.3	304.9	301.0	89.1
PAISES BAJOS	39.0	34.6	88.8	64.3
PORTUGAL	-	-	-	59.3
REINO UNIDO	915.4	1019.4	678.0	216.5
CEE	2272.5	2606.8	2245.1	2172.8

PAIS/ARO	1987	1988	1989	1990
RFA	324.5	440.1	363.4	595.5
BELGICA Y- LUXEMBURGO	250.1	229.4	137.2	219.5
DINAMARCA	8.8	7.4	7.4	12.7
ESPAÑA	1232.0	980.9	1134.1	1268.4
FRANCIA	581.3	561.8	482.0	531.6
GRECIA	5.8	6.8	11.0	4.7
IRLANDA	1.0	2.4	2.0	5.5
ITALIA	87.5	108.9	137.8	211.2
PAISES BAJOS	118.4	101.0	151.8	334.6
PORTUGAL	85.0	56.3	56.6	75.9
REINO UNIDO	312.7	194.5	181.9	186.8
CEE	3007.5	2689.9	2665.2	3398.7

CONTINUACION CUADRO 5

PAIS/ARO	1991	1992
RFA	456.7	397.9
BELGICA Y- LUXEMBURGO	321.4	282.4
DINAMARCA	17.2	22.8
ESPAÑA	848.5	889.6
FRANCIA	999.8	549.5
GRECIA	3.6	9.7
IRLANDA	7.9	14.7
ITALIA	172.3	145.8
PAISES BAJOS	183.1	148.3
PORTUGAL	88.3	131.9
REINO UNIDO	219.2	246.2
CEE	3333.4	3251.4

(-No aparecen aquí los datos de las exportaciones de México hacia estos países en el periodo 1983-1985 ya que antes de 1986 no eran miembros de la Comunidad Económica Europea. Los datos de las exportaciones e importaciones que México realizó con dichos países en el periodo de 1983-1985 aparecen en el cuadro 7.  
FUENTE: Revista Comercio Exterior, varios números.

**CUADRO 6.**

MEXICO: IMPORTACIONES PROCEDENTES DE LOS PAISES QUE CONFORMAN LA COMUNIDAD EUROPEA.  
(MILLONES DE DOLARES).

PAIS/ARO	1983	1984	1985	1986
RFA	363.8	484.1	535.6	723.0
BELGICA Y- LUXEMBURGO	46.7	82.8	88.1	175.4
DINAMARCA	16.7	12.2	15.7	15.0
ESPAÑA	-	-	-	182.0
FRANCIA	359.1	253.2	274.8	283.0
GRECIA	-	-	-	0.3
IRLANDA	5.7	24.3	40.6	29.5
ITALIA	166.8	224.3	209.6	183.8
PAISES BAJOS	60.6	59.0	77.0	69.2
PORTUGAL	-	-	-	2.1
REINO UNIDO	170.2	299.6	283.6	283.1
CEE	1189.9	1349.8	1525.0	1826.0
PAIS/ARO	1987	1988	1989	1990
RFA	834.0	1187.1	1370.6	1812.5
BELGICA Y- LUXEMBURGO	166.5	156.5	157.2	248.6
DINAMARCA	12.0	25.0	44.0	37.1
ESPAÑA	174.0	206.0	329.5	456.0
FRANCIA	346.0	437.3	566.7	716.1
GRECIA	8.8	8.8	0.3	2.7
IRLANDA	41.3	39.0	104.1	213.2
ITALIA	166.2	263.0	343.1	457.1
PAISES BAJOS	80.0	101.2	130.2	236.7
PORTUGAL	6.3	3.8	4.0	4.9
REINO UNIDO	215.0	359.0	326.8	495.6
CEE	1980.0	2783.0	3396.5	4886.2

CONTINUACION CUADRO 6		
PAIS/ARO	1991	1992
RFA	1719.6	1798.9
BELGICA Y- LUXEMBURGO	328.0	305.0
DINAMARCA	79.9	135.9
ESPAÑA	405.5	621.1
FRANCIA	967.0	1297.7
GRECIA	19.7	21.6
IRLANDA	70.3	176.5
ITALIA	622.7	975.3
PAISES BAJOS	216.5	237.7
PORTUGAL	15.8	12.8
REINO UNIDO	499.6	615.6
CEE	5711.9	7169.5

N.D=No disponible.

(-Los datos de las importaciones de estos países en el periodo 1983-1985 aparecen en el cuadro 7.

FUENTE:Revista Comercio Exterior,varios números.

#### CUADRO 7.

MEXICO: BALANZA COMERCIAL CON ESPAÑA, PORTUGAL Y GRECIA EN EL PERIODO 1983-1985. (MILLONES DE DOLARES).

PAIS/ARO	1983	1984	1985
ESPAÑA			
EXPORTACIONES	1617.4	1702.5	1700.3
IMPORTACIONES	167.4	197.3	214.3
PORTUGAL			
EXPORTACIONES	100.5	128.6	77.3
IMPORTACIONES	0.7	0.5	1.9
GRECIA			
EXPORTACIONES	1.3	3.7	2.3
IMPORTACIONES	N.D	4.4	3.0

N.D=No disponible

FUENTE:Comercio Exterior, abril 1991, pp. 332-333

Durante el periodo 1975-1981, las exportaciones mexicanas se concentraron principalmente en España, Francia, Reino Unido y la República Federal Alemana. "Ello obedeció a que en esos años las facturas al Reino Unido y a España se multiplicaron por diez"<sup>4</sup>.

4/ Salinas, Antonio. "El Comercio de México con la CEE: 15 Años de Avances y Retrocesos", en Comercio Exterior, vol. 40, no. 6, México, junio de 1990, p. 516.

Por otro lado, y considerando todo el periodo que va de 1975 a 1989, España, Francia, Reino Unido y la República Federal Alemana absorbieron el 75% en promedio de las exportaciones mexicanas. Dentro de este grupo de países (considerado el más importante dentro del intercambio comercial de México con la Comunidad Económica Europea), España destacó como el más importante dentro de la década de los ochenta, aunque aquí cabe señalar que España se integró a la Comunidad Económica Europea en 1986. También dentro de este grupo, Alemania mostró un incremento en su demanda de productos mexicanos, tanto que a finales de la década de los ochenta y principios de los noventa rebasó al mercado inglés, colocándose como el tercer comprador de México dentro de la Comunidad Europea, sólo detrás de Francia. (véase cuadro 5). Sin embargo, las exportaciones mexicanas dirigidas a Alemania, presentaron a finales de la década de los ochenta una disminución importante, lo cual nos hace reflexionar y cuestionarnos sobre las causas de la inelasticidad de dichas exportaciones; sin embargo, el mercado alemán no deja de ser un mercado interesante para México y su intento de una mayor penetración a la Comunidad Europea.

También durante el periodo (1975-1989), un segundo grupo de países integrado por Bélgica, Luxemburgo, Italia, Los Países Bajos y Portugal absorbieron poco más de una quinta parte de las exportaciones mexicanas a la Región.

Por último, un tercer grupo de países integrado por Dinamarca, Grecia e Irlanda absorbieron en conjunto el 2% del total de las exportaciones mexicanas a la Comunidad Económica Europea durante el periodo señalado con anterioridad.

Por el lado de las importaciones que México obtiene de la Comunidad, a finales de los ochenta y principios de la década actual, éstas se concentran en cinco países principalmente: Alemania, España, Francia, Reino Unido e Italia (cuadro 6 y 7). Estos cinco países en conjunto cubren casi el 90% de la demanda mexicana.

Aquí cabría destacar la importancia que tiene el mercado alemán, ya que las importaciones que provienen de Alemania destacan por su monto y capacidad de recuperación después de los descensos de 1975-1977 y de 1981-1983 (cuadro 6).

Por el contrario, las importaciones provenientes de España, Francia, Italia y Reino Unido son similares entre sí, ya que cada vez pierden más terreno en relación a Alemania. Sin embargo, el mercado español está revestido también de grandes oportunidades de comercio, debido a que con este país, México mantiene antiguos lazos históricos y culturales, por lo que dicho mercado constituye, en verdad, una gran opción para penetrar al mercado comunitario. Pero la importancia tanto del mercado alemán como del mercado español puede venir de más a menos si no se implementan una serie de medidas para mejorar las condiciones de intercambio, ya que de no hacerlo así, el saldo comercial de México con esos importantes mercados será de los más desfavorables de la Región.

#### **4. LAS INVERSIONES DE LA COMUNIDAD EUROPEA EN MEXICO.**

En los últimos años, México logró desplazar a Brasil como principal receptor de la inversión extranjera en América Latina.

La tendencia de la inversión orientada a los servicios y a las actividades bursátiles registró entre 1991 y 1992 un aumento de casi 400%.

En México, la inversión europea se concentra fundamentalmente en los sectores manufactureros y de servicios. Las inversiones de la Comunidad Europea hacia México provienen principalmente del siguiente grupo de países: Alemania (32.1%), Reino Unido (32.1%), Francia (22.6%), España (11.5%) e Italia (1.1%).

A finales de 1992 Alemania, Reino Unido, Francia, España e Italia acumularon en total 4,465 millones de ECUS<sup>5</sup> en inversiones, de los cuales un 10% llegaron a México durante el primer semestre de ese año. Por otra parte, la inversión de la Comunidad Europea, incluyendo los países bajos, se estimó en 20% del total, con una tasa de crecimiento de 25%.

En México, la inversión francesa registró un crecimiento del 86% en los últimos cuatro años, lo cual lo colocó en el primer lugar de crecimiento de la inversión extranjera en nuestro país.

Actualmente, la inversión directa de la Europa Comunitaria en México tiene un valor del orden de los 8,000 millones de dólares, de los cuales, la mayoría están destinados a la industria y los servicios.

Un aspecto importante relacionado con la inversión extranjera es el cambio sustancial de las bases para su establecimiento. "Hasta hace poco, el principal atractivo de México era un mercado interno protegido que, aunado a una fuerza de trabajo barata, garantizaba elevadas ganancias monopólicas; hoy no sólo se ha flexibilizado el

5/ El ECU (European Currency Unit) es la unidad de cuenta de la Comunidad Europea.

marco normativo que rige la inversión foránea, sino que la apertura de fronteras obliga a los inversionistas a adecuarse a los patrones internacionales de competitividad"<sup>6</sup>.

Por último, parece ser que la flexibilización del marco legal de la inversión extranjera en México y su integración al bloque norteamericano dinamizarán y alentarán el movimiento de inversión a nuestro país, esto debido a las grandes expectativas de progreso y ganancias que parece emanar de dicho bloque; sin embargo, esto no deja de ser sólo un argumento especulativo, pero mientras tanto, varios países integrantes de la Comunidad Europea ya muestran interés en incrementar sus inversiones en nuestro país o bien implementar proyectos de coinversión.

#### **D) PRINCIPALES CONVENIOS DE COLABORACIÓN ENTRE MEXICO Y LA COMUNIDAD EUROPEA.**

El primero de noviembre de 1975 entró en vigor el primer acuerdo de colaboración entre México y la Comunidad Económica Europea denominado "Acuerdo Global de Cooperación Económica", el cual estableció para nuestro país el trato de nación más favorecida para promover el comercio mutuo.

Dicho Acuerdo figura como el primero de los suscritos por dicho bloque económico con países de América Latina, cuyo alcance fue extendido a la cooperación económica rebasando los límites de un acuerdo puramente comercial.

<sup>6</sup>/ Peñalosa, Toadé. "Las Relaciones Económicas de México con Europa", en Comercio Exterior, vol.41, no.4, México, abril 1991, p.38.

No obstante, dentro del impulso dado por la Comunidad Europea a sus relaciones con Latinoamérica, se consideró necesario, dado el tiempo transcurrido, la elaboración de un nuevo Acuerdo con México que incrementara la cooperación económica, comercial, financiera y científico-técnica. Por tal motivo, la Comunidad y nuestro país han firmado una serie de convenios de cooperación y ayuda dentro de los cuales destacan el "Acuerdo de Cooperación en Materia de Textiles entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos" en 1986 y el "Acuerdo de Cooperación Científico-Tecnológica" en el mismo año. También, la Comunidad ha firmado importantes convenios con la Banca mexicana, tales como el firmado en noviembre de 1990 con Nafinsa y Banamex, el cual es tendiente a facilitar las inversiones, el intercambio de información, banco de datos, coinversiones y comités de estandarización, con objeto de apoyar a las empresas medianas y pequeñas nacionales, principalmente.

Dicho convenio denominado "E.C International Investment Partners" (ECCIP) convirtió a México en el primer país de América Latina en tener un convenio de este tipo con la Comunidad. Basado en el sistema de asociaciones internacionales, este instrumento financiero estimula las inversiones europeas directas en el país, fomenta las transferencias de tecnología ("Know How") y facilita el ingreso de las empresas pequeñas y medianas a los mercados internacionales 7.

El convenio se basa principalmente en el concepto de "joint

7/ DANNEI. "Taller de Trabajos de la Industria Petroquímica ante la Comunidad Económica Europea", México 1991, p.86.

venture", en el que están presentes, al menos, dos operadores, uno europeo y otro nacional. La suerte de ambas partes queda unida por sus intereses comunes: los dos socios están obligados a obtener juntos el éxito y supone, por tanto, mayores probabilidades de continuidad.

Así pues, los apoyos permiten un poderoso efecto de "palanca"; es decir, multiplican el impacto del esfuerzo inicial. Según cálculos de la misma Comunidad Europea, cada millón de "ECUS" comprometido en una operación, puede dar una cosecha entre 10 y 20 millones de "ECUS" en inversiones<sup>B</sup>.

Sin embargo, y a pesar de la gran cantidad de convenios firmados entre nuestra nación y la Comunidad desde 1975 a la fecha, ninguno de éstos es tan importante como el firmado a principios de 1991, el cual, viene a ser la renovación y ampliación del ya suscrito en 1975.

Así pues, el primero de noviembre de 1991 (exactamente dieciséis años después de la entrada en vigor del primer Acuerdo), entró en vigor el denominado "Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos", con duración de cinco años, el cual, había sido firmado el 26 de abril de 1991 en Luxemburgo por el Viceprimerministro de ese país, Sr. Jaques Poos, conjuntamente con el Comisario Abel Matutes y el Secretario de Relaciones Exteriores de México, Lic. Fernando Solana Morales.

Este documento viene a renovar el suscrito en 1975 (como se menciona líneas arriba), y es una versión ampliada de aquél, pues consta este último de cuarenta y cinco artículos repartidos en seis

---

<sup>B/</sup> *Ibidem*, p. 65.

capítulos y tres anexos<sup>9</sup>. Su introducción es mucho más extensa y presenta la necesidad de abarcar otros sectores de cooperación que no se dieron en el primero, con el propósito de beneficiar al hombre como sujeto principal de la cooperación y promover sus respectivos derechos. Así pues, este Acuerdo considera un nuevo marco de cooperación ante la perspectiva futura de Europa y la consolidación del Mercado Único Europeo a finales de 1992. La concepción general de dicho Acuerdo está sustentada por los principios de libre comercio contenidos en los acuerdos del GATT.

El Acuerdo Marco de Cooperación Económica entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos Mexicanos se divide en seis capítulos de los cuales cuatro apartados son fundamentales<sup>10</sup>:

- a) la cooperación económica,
- b) el comercial,
- c) el científico-técnico; y
- d) el relativo a otros ámbitos.

a) La cooperación económica cuyos objetivos figuran enunciados en el artículo 2, presenta un enfoque totalmente abierto en el que se sugiere una relación lo más amplia posible entre ambas regiones.

En este apartado, los objetivos son reforzar y diversificar los vínculos, contribuir al desarrollo de sus economías, abrir nuevos mercados y fuentes de abastecimiento, alentar la cooperación, proteger el medio ambiente e impulsar el progreso científico y técnico.

<sup>9</sup> Ver Revista Bancomext. " Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la CEE ", vol. 41, no. 6, México, junio de 1991, pp. 373-382.

<sup>10</sup> Ibidem.

Lo anterior se tratará de aplicar a los sectores de la industria, la agroindustria, la pesca, la propiedad intelectual y la planificación energética, así como los servicios. Y se recurrirá a las ferias, misiones comerciales, seminarios, conferencias y a la creación de empresas conjuntas.

Como novedad se puede citar que se presenta la cooperación entre instituciones financieras (artículo 3o.), así como la promoción para la suscripción de convenios que eviten la doble tributación entre los países miembros de la Comunidad y México (artículo 4o.), esto, con el objeto de incentivar la inversión extranjera y las coinversiones. Este último tema, es de gran importancia debido a que se incerta en la realización del Mercado Unico, en el cual se deberá presentar una estricta fiscalización homogénea dentro de los doce países, para poder comerciar y llevar a cabo todas las transacciones comerciales en general.

Posteriormente, en el artículo 5 de este capítulo se presentan aspectos importantes referentes a la cooperación industrial, en donde se hace especial referencia a las pequeñas y medianas empresas, ya que son consideradas como el núcleo fundamental de esta cooperación. Debe tomarse en cuenta que las grandes corporaciones disponen de medios suficientes para establecer contactos y lazos de un lado y otro del Atlántico. Las pequeñas y medianas empresas sólo lo pueden lograr cuando existen medios de orientación y de apoyo que les faciliten el camino, o que por lo menos se los den a conocer. Esta función hoy en día es vital, puesto que la pequeña y mediana empresa constituyen un sector amplio y diversificado que abarca una gran cantidad de

empleos, desarrollo tecnológico y enlazamiento de los sectores de la producción.

También, en este apartado podemos observar un compromiso por parte de las dos regiones de asegurar la protección a la propiedad intelectual, los derechos de autor, los industriales y las denominaciones de origen en las cuales se promoverá la suscripción de acuerdos en dichas materias, pues la falta de observación de estas modalidades atenta contra la voluntad de las empresas para proseguir con la cooperación.

Finalmente, en el capítulo referente a la cooperación económica, se hace referencia a las normas que vienen desempeñando un papel cada vez más importante en el comercio y la producción, a través de las cuales se logrará un acercamiento o reducción de las diferencias existentes entre los países comunitarios y México lo cual, nos llevará a comerciar con mayor facilidad. En este campo se procurará conocer los aspectos de la metrología, la normalización y la certificación, características todas ellas ligadas con la calidad.

b) En el capítulo de la cooperación comercial, se retoman los elementos que ya se habían expuesto en 1975, en el sentido de otorgarse el trato de Nación Más Favorecida. Sin embargo se avanzó en lo relativo a los mecanismos de promoción, pues propone un intenso intercambio de información al respecto.

Complementariamente con lo anterior, se acordó sostener amplias consultas en relación con diferencias para encontrar una solución lo más rápidamente posible. Asimismo, se acordó que en los posibles casos de "dumping", se tratará de encontrar los medios que eviten su

aplicación a través del intercambio de informes, para poder llegar a soluciones constructivas en ese tipo de problemas.

En este contexto comercial se desea incentivar los contactos entre los operadores económicos; para ello se cita al Consejo Empresarial como un mecanismo que pueda verse como ejemplo.

Aparte de ello, se consideran otros medios como encuentros, la cooperación en materia aduanera, o inclusive la realización de estudios de mercado. También se prevé el desarrollo de la maquila, considerando que los productos se exoneren para esos casos.

c) En seguida el Acuerdo continúa con la cooperación científica y técnica, que ya se había practicado desde hacía varios años. Aquí destacan algunas áreas prioritarias en este campo, a saber: la calidad de vida de la población, el medio ambiente y la protección de los recursos naturales, la biotecnología aplicada a la medicina y a la agricultura y, finalmente, los nuevos materiales. Aquí también, queda manifiesto la intención de tratar de tener intercambios entre las comunidades científicas, fortalecer la capacidad de investigación, estimular la innovación tecnológica, promover la transferencia de tecnología y propiciar la asociación de centros de investigación.

Lo anterior tendrá como objetivo la formación de recursos humanos de alto nivel, la realización de proyectos de investigación conjunta y el intercambio de información científica.

d) El cuarto capítulo denominado bajo el nombre de "otros ámbitos de cooperación", menciona en primer lugar la cooperación en el sector

agropecuario y rural. En éste se consideran dos grandes áreas de trabajo: por un lado la relativa al comercio de productos agrícolas, forestales y agroindustriales y por el otro la cooperación que va de lo general hasta el intercambio de estadísticas agrícolas.

A lo anterior le sigue la cooperación pesquera que también abarca aspectos económicos, comerciales y científico-técnicos. Se considera que el alcance de este sector quedará más delineado en un futuro cuando se produzcan los contactos para abordar nuevos mecanismos adecuados al potencial de este sector.

Por su parte, el sector minero, en el contexto de la legislación vigente se promoverá con miras a la creación de empresas de coinversión para la exploración, explotación y beneficios. Se tiene presente el caso de las pequeñas y medianas empresas en estas actividades.

Se hace mención también de un sector que no se tenía considerado antes y que hoy resulta de singular importancia: se trata de las tecnologías de información y telecomunicación. Se plantean actividades tales como capacitación, peritajes y proyectos de beneficio mutuo, así como inversiones y coinversiones.

Bajo la misma óptica que en el anterior, se toca el sector del transporte, sin mencionar las posibilidades de inversión y de coinversión.

En seguida se tratan los temas de salud, la lucha contra las drogas, la cooperación energética, el medio ambiente, el turismo y la planeación social, los cuales no se contemplaban en el Acuerdo de 1975.

Después, se enlistan las disposiciones generales relativas a los territorios de aplicación, la comisión mixta, las lenguas, etc

Finalmente, dentro de los 45 artículos de que consta este Acuerdo, cabría hacer mención al último denominado "cláusula evolutiva", la cual consiste en permitir la ampliación del Acuerdo para aumentar los niveles de cooperación en sectores o actividades específicas, lo cual quiere decir que otras áreas de trabajo podrán tener cabida en caso de no haber sido consideradas, o que nuevas ideas podrán adicionarse, de modo tal que este documento no resulte limitado a la cooperación.

También, es oportuno mencionar que el Acuerdo en su parte final contiene, como anexos, una declaración unilateral de la Comunidad sobre el régimen de perfeccionamiento pasivo, otra sobre el Sistema Generalizado de Preferencias y un intercambio de notas en materia de transportes marítimos.

Como se puede ver, el texto de este Acuerdo viene a mostrar una serie de avances de la relación de México con la Comunidad Europea. Por una parte, hay toda una serie de nuevos temas. Por otra, se han pulido algunos elementos que no facilitaban la relación, tales como los contactos para evitar disputas o aplicaciones de derechos compensatorios o de "antidumping". A la vez, se ha buscado un más estrecho acercamiento con las áreas de promoción y por el lado mexicano se advierte un nuevo enfoque de su relación con el exterior.

## CAPITULO II

### 2. ESPAÑA COMO VIA DE ACCESO A LA COMUNIDAD EUROPEA.

#### A) IMPORTANCIA DE ESPAÑA DENTRO DE LA COMUNIDAD EUROPEA.

Al ingresar España a la Comunidad Económica Europea en 1986, asumió algunos compromisos institucionales. A España se le asignaron dos Comisionados, 60 asientos en el Parlamento Europeo y 8 votos (de un total de 76) en el Consejo de Ministros<sup>1</sup>.

El impacto económico en España con la adhesión a la Comunidad Europea fue muy benéfico para dicho país, ya que todas aquellas expectativas pesimistas que se tuvieron al ingresar España al Mercado Común Europeo desaparecieron gradualmente al observar los resultados de tal inserción.

Por una parte, la economía Española presentó significativas mejorías, ya que la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto español se elevó a 4.6 por ciento anual en el periodo 1986-1988 (al doble de lo observado en el periodo 1983-1985). También de 1986 a 1988 se observó una tasa de crecimiento promedio anual del empleo de 2.73 %, lo que contrastó con una tasa de crecimiento anual negativa de 0.33 % para el trienio 1983-1985.

Las exportaciones españolas crecieron, en promedio, 19 % durante 1986-1988, que contrastan favorablemente con el crecimiento de 4%, en promedio, en los tres años que antecedieron al ingreso de España a la Comunidad.

También, en los tres años posteriores a la incorporación de España a la Europa Comunitaria, se incrementó en 2.75 veces la entrada anual de inversión extranjera directa a la economía española, con

<sup>1</sup> SECOFI. " México en el Comercio Internacional ", México, abril 1990, p.74.

relación al trienio anterior.

Sin embargo y pese a los datos anteriores, actualmente, la economía española es una de las más débiles de las doce que conforman a la Comunidad Europea.

En 1992 España registró una de las tasas de inflación más altas con respecto a los otros países integrantes de la Comunidad, dicha tasa fue de 10% (la quinta más alta). Además, la economía española generó sólo el 6.7% del total del PIB comunitario.

Por otra parte, España se coloca actualmente como el séptimo país más exportador e importador de toda la Europa Comunitaria (generó 3.7% del total exportado por la Comunidad y 5.6% del total de las compras externas de la misma región).

La población española representa 11.5% del total comunitario y su población económicamente activa (PEA) está constituida por casi 15 millones de habitantes, lo que la hace la quinta más grande dentro de la Región. Sin embargo, el ingreso per cápita de los españoles es uno de los más bajos, ya que el promedio de percepción por habitante es de 7,740 dólares al año, lo que lo coloca como el tercero más bajo de toda la Comunidad.

Actualmente, el PIB español está constituido de la siguiente manera<sup>2</sup> :

AGRICULTURA	6%
INDUSTRIA	27%
MANUFACTURAS	10%
SERVICIOS	57%

Cabe señalar que al incorporarse España a la Comunidad

<sup>2</sup> Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio. "Cómo Hacer Negocios con Europa", Bogotá, Colombia, 1991, p.142.

Europea, se incrementó el área agrícola y la fuerza laboral en ese sector, con lo cual creció la capacidad productiva comunitaria en una proporción importante<sup>3</sup>.

Como se puede ver en los datos anteriores, el sector servicios es el más importante dentro de la economía española, y uno de los rubros más importantes dentro de este sector es el que se refiere al turismo, el cual genera grandes entradas de divisas hacia el país ibérico.

Por otra parte, la tasa de desempleo de España es una de las más grandes de la región comunitaria ya que en 1992 registró un promedio de 28% de desocupación anual. Este problema ha generado una serie de problemas dentro de la misma economía española y ha repercutido en otros países de la misma Comunidad, debido a que el problema del desempleo en España aunado al problema de la inflación y los bajos salarios han generado una corriente de inmigrantes que se dirigen principalmente a Francia y Alemania en busca de mejores oportunidades laborales y salariales.

Conjuntamente con los problemas anteriores, en España se registra uno de los Impuestos al Valor Agregado (IVA) más altos dentro de la Comunidad. Dicho impuesto tiene una tasa de 28% como máximo y 6% como mínimo<sup>4</sup>.

También, la Peseta española se constituye como una de las monedas más débiles dentro del Sistema Monetario Europeo y su

J/ Morales, Eduardo y Galicia, Antonio. "El Proceso de Adhesión de España a la Comunidad Económica Europea". DANISCO, México, 1990, p.8

4/ Comisión de las Comunidades Europeas. "El Mercado Único en Marcha", Luxemburgo, 1992.

participación dentro del ECU (European Currency Unit) no es muy importante, ya que sólo representa el 5.15% del valor total de dicha Unidad de Cuenta Europea<sup>5</sup>.

Así pues, España deberá en los próximos años mejorar las condiciones de su economía y aprovechar al máximo los beneficios de pertenecer a uno de los bloques económicos más poderosos del mundo, ya que de no hacerlo así caerá y extenderá hacia el resto de los países comunitarios los problemas y las consecuencias de los desequilibrios económicos presentados en ese país.

#### **B) SITUACION DEL COMERCIO MEXICO-ESPAÑA.**

Históricamente México está ligado a España desde que se dio el descubrimiento de América hace poco más de 500 años. Desde entonces, las relaciones entre ambas naciones han dejado de significar cada vez menos una simple fusión de dos culturas, por lo que se ha tratado de dar cada vez más un mayor impulso a otro tipo de relaciones que enmarquen otros aspectos importantes como son la cooperación económica, el estrechamiento de lazos políticos, la complementación tecnológica, etc. Todo esto muestra el interés de ambas naciones de ir más allá de sólo una relación cultural dada dentro de un momento coyuntural en la historia de ambas naciones; por el contrario, se pretende encarar un futuro más prometedor para las dos naciones no sólo en el aspecto cultural o político, sino también, en lo que se refiere al amplio desarrollo y mejoramiento de sus intercambios comerciales.

---

5/ Ibidem. p.75

No nos cabe duda al reconocer que España representa para México no sólo un mercado en el cual podemos colocar eficientemente nuestras exportaciones, sino que también representa una opción viable para que México promueva sus exportaciones hacia el interior de la Comunidad Europea. Por nuestra parte, México no sólo representa para España un mercado en potencia y que crece cada día más hacia su interior y; que, además, cada vez más abre sus puertas hacia el exterior, sino que también representa, ante el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, una puerta de entrada de los productos españoles hacia uno de los mercados y de las economías más grandes del mundo como es la de los Estados Unidos.

Como se puede observar, los dos países persiguen un interés común en el sentido de considerarse como la puerta de entrada hacia dos grandes mercados. Pero para lograr esto, las dos naciones deben comenzar por desarrollar y dar mayor dinamismo a sus intercambios comerciales, los cuales presentan periodos de altas y bajas importantes, así pues, España y México deben ajustar y mitigar aquellos problemas que hacen que su balanza comercial compartida se encuentre con desequilibrios importantes que puedan dificultar o disminuir el desarrollo sano de los intercambios comerciales entre estas dos naciones.

A continuación, se presenta un análisis de la balanza comercial que comparte México con España. Este análisis nos permitirá observar el desarrollo de los intercambios comerciales entre las dos naciones antes y después de que España formara parte de la Comunidad Europea, en 1986.

## 1. BALANZA COMERCIAL DE MEXICO CON ESPAÑA.

El comercio entre México y España comenzó a tomar importancia a partir de la década de los sesenta, ya que hasta 1960 los intercambios no superaban los 12.0 millones de dólares, basados, principalmente, en la compra de vino español a cambio de garbanzo mexicano<sup>6</sup>.

El intercambio comercial entre México y España en el periodo que comprende de 1961 a 1976 pasó de poco más de 21 millones de dólares a 71 millones de dólares. Dentro de este periodo, y con excepción de 1964, la balanza comercial entre los dos países fue superavitaria para México hasta el año de 1966; sin embargo, la balanza comercial pasó a ser deficitaria en 1967. (ver cuadro 1)

CUADRO 1.

MEXICO: COMERCIO EXTERIOR CON ESPAÑA 1961-1976  
(MILLONES DE DOLARES)

ANO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1961	16	5	11
1962	16	6	10
1963	7	7	-
1964	8	10	-2
1965	12	11	1
1966	17	15	2
1967	11	27	-16
1968	9	29	-20
1969	12	36	-24
1970	14	30	-16
1971	10	40	-30
1972	15	59	-44
1973	33	60	-27
1974	47	71	-24
1975	20	58	-38
1976	21	50	-29
1977	63	87	-24

FUENTE: BANCOMEXT, "COMO EXPORTAR A ESPAÑA", 1987.

6/ BANCOMEXT, "Cómo Exportar a España". México, 1987, p.69.

A mediados de la década de los setenta los intercambios comerciales entre México y España se vieron disminuidos debido a problemas de tipo político y, en consecuencia, a la ausencia de relaciones diplomáticas que, como es de suponerse, propiciaron una ausencia de contactos oficiales entre los dos países. Sin embargo, a partir de 1977 las relaciones diplomáticas entre las dos regiones se restablecieron debido, en parte, a los acuerdos comerciales firmados con ese motivo, especialmente en lo que respecta a la venta de petróleo crudo.

El restablecimiento de las relaciones diplomáticas y la reactivación del comercio propiciaron que los intercambios comerciales entre los dos países alcanzara la cifra de 150 millones de dólares en 1977. (ver cuadro 1)

En el periodo de 1977 a 1981, el intercambio comercial entre los dos países registró un crecimiento importante, alcanzando en 1981 la cifra de poco más de 2,400 millones de dólares, de los cuales 1,984 millones de dólares pertenecían a las exportaciones de México hacia España.

Los principales productos exportados por nuestro país a España durante ese periodo fueron los siguientes<sup>7</sup>:

- Garbanzo
- Café
- Aceites crudos de petróleo
- Libros
- Amoníaco líquido
- Cacao en grano

<sup>7</sup>/ Ibidem, p. 75.

-Derivados sulfonados y nitrados

-Etileno

-Piña en almibar o en su jugo

Sin embargo, y tal y como se puede observar, la mayoría de las exportaciones están constituidas por productos que tuvieron un escaso valor agregado.

A partir de 1982, y debido a la caída de los precios del petróleo a nivel internacional, el valor de las exportaciones de México hacia España se vio reducido hasta llegar a los 842 millones de dólares en 1986 (ver cuadro 2). En 1987 se nota de nuevo un crecimiento de las exportaciones como resultado de una nueva alza en el precio del petróleo; sin embargo, las exportaciones de nuestro país hacia España presentan una reducción significativa en 1988, originada por una fuerte baja en los precios del petróleo crudo.

CUADRO 2.  
MEXICO: COMERCIO EXTERIOR CON ESPAÑA, 1977-1990.  
(MILLONES DE DOLARES)

ANOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1977	62.25	87.09	-24.84
1978	114.23	94.76	19.47
1979	457.51	210.31	247.2
1980	1238.12	347.80	890.32
1981	1984.08	513.35	1470.73
1982	1814.65	369.61	1445.04
1983	1617.43	167.41	1450.02
1984	1702.55	197.37	1505.18
1985	1700.30	214.35	1485.95
1986	842.35	181.90	660.45
1987	1232.05	174.45	1057.6
1988	980.91	208.40	772.51
1989	1134.13	329.47	804.66
1990	1268.4	456.0	812.4
1991	848.56	405.55	443.01
1992	889.66	621.17	268.49

FUENTE: IMEGI, BANCOMEXT Y BANCO DE MEXICO, "ESTADISTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO, VARIOS NUMEROS. BANCOMEXT, "REVISTA DE COMERCIO EXTERIOR", FEBRERO 1993.

En lo relativo a las exportaciones no petroleras, el porcentaje de reducción de 1981 a 1985 fue de 48% (ver cuadro 3). La recuperación de ese año a 1988 fue de 151%.

CUADRO 3.

MEXICO: EXPORTACIONES NO PETROLERAS A ESPAÑA 1981-1988.

(MILLONES DE DOLARES).

AÑO	EXPORTACIONES NO PETROLERAS	% DEL TOTAL.
1981	135	6.8
1982	124	6.7
1983	102	5.4
1984	87	5.0
1985	70	4.1
1986	108	11.8
1987	145	10.1
1988	176	15.9

FUENTE: CÁMARA ESPAÑOLA DE COMERCIO, "ESTADÍSTICAS DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS DE ESPAÑA", VARIOS NÚMEROS.

Posteriormente, y de nueva cuenta, las exportaciones de México hacia España tuvieron un ritmo ascendente en los años de 1989 y 1990; sin embargo, volvieron a mostrar una disminución considerable en los dos años posteriores (1991 y 1992), esto debido a que México seguía basando una gran parte de sus exportaciones en el petróleo crudo, el cual, como se señaló anteriormente, es muy sensible a las variaciones de los precios internacionales, lo cual provoca que la recaudación por la venta de este producto se vea disminuida.

Por lo antes expuesto, podemos decir que el comportamiento de las exportaciones a España está determinado, en el corto plazo, por el precio del petróleo que puede modificar la tendencia de las ventas e incluso provocar variaciones severas, ya que España compra cantidades importantes de petróleo a México. De hecho, México es el principal abastecedor de crudo al país ibérico, que a su vez es el segundo consumidor de petróleo mexicano.

Enumeradas las características y los montos de las exportaciones de México hacia España, pasaremos a enmarcar el desarrollo de las exportaciones españolas hacia nuestro país. En este sentido, podemos señalar que las adquisiciones de bienes y servicios españoles aumentaron considerablemente en el periodo que va de 1975 a 1981. Las importaciones alcanzaron en 1981 el segundo nivel más alto dentro del periodo que va de 1975 a 1992 <sup>8</sup> con poco más de 500 millones de dólares, lo que significa que entre 1975 y 1981 el valor de las importaciones que recibimos de ese país en dicho periodo presentaron un crecimiento de casi nueve veces con respecto al valor que tuvieron en 1975.

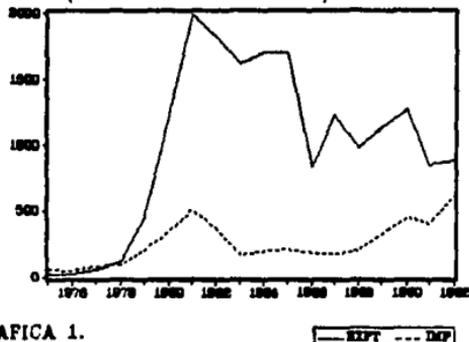
Más adelante México presentó una disminución en sus adquisiciones a España en el periodo 1982-1983 <sup>9</sup>, sin embargo, las importaciones después de este periodo tuvieron un comportamiento estable hasta 1987, año en que volvieron a incrementarse a un ritmo similar al ocurrido en el periodo 1975-1981. (ver cuadro 2)

<sup>8/</sup> El nivel más alto fue el alcanzado en 1992, con más de 621 mdd.

<sup>9/</sup> Esto debido principalmente a la crisis que se vivió en esos años, lo cual provocó una contracción en las compras externas.

Si se considera el periodo total que va de 1975 a 1992 como uno solo, podemos observar que las importaciones tienen una tendencia a aumentar, aunque en forma moderada. Debido a lo anterior, el saldo comercial con España muestra cierta relación con el volátil desempeño de las exportaciones (Ver gráfica 1).

**MEXICO: COMERCIO CON ESPAÑA 1975-1992.**  
(MILLONES DE DOLARES)



GRAFICA 1.

— EXPT --- IMP

Sin embargo, y aunque la balanza comercial entre México y España presenta un panorama superavitario para nuestro país desde 1978 hasta la fecha, ésta puede ser engañosa debido a que se corre el riesgo de descender en caso de que las ventas petroleras disminuyan o, por el contrario, se puede incrementar este superávit si dichas ventas crecen.

Como podemos observar, la estabilidad del saldo que tenemos en la balanza comercial que compartimos con España parece depender de la

reacción de las importaciones ante los vaivenes del precio del petróleo (y por consecuencia de las exportaciones totales), como se puede apreciar en el periodo 1981-1992, ya que si tomamos en cuenta que las exportaciones mexicanas a España se realizan al amparo de 500 fracciones arancelarias, de las cuales, el 90% son productos que representan ventas no mayores a 100,000 dólares anuales, por lo tanto, el mayor peso de nuestras exportaciones lo tienen las ventas petroleras hacia ese país. (ver cuadro 4)

CUADRO 4..

MEXICO: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A ESPAÑA 1977-1990.

(MILLONES DE DOLARES)

PRODUCTOS SELECCIONADOS	1977	1980	1985	1990
<b>AGRICOLAS</b>				
GARBANZO	17.6	23.7	13.4	20.1
CAFE EN GRANO	16.3	48.2	1.0	0
CACAO EN GRANO	2.9	0	0	0
ALGODON EN RAMA	1.4	0	0	0
PIRA EN ALMIBAR	1.2	.5	0	0
ACEITE DE LIMON	1.2	0	0	0
TABACO OSCURO	0	1.6	0	0
CAMARON	0	1.5	0	0
MIEL DE ABEJA	0	.6	0	0
ESPARRAGOS	0	0	0	.5
<b>QUIMICOS Y PETROQUIMICOS</b>				
ETILENO	.8	10.7	.7	6.2
PROPANO-BUTANO	0	18.7	0	0
AMONIACO LICUADO	0	16.6	8.3	0
FUEL-DIL	0	1.3	17.8	0
COMP.HETEROCICLICOS	0	.5	2.2	0
ACETATO DE VINILO	0	0	0	1.3
NEGRO DE HUMO	0	0	0	.7
ACRINDLITRILO-				

CONTINUACION CUADRO 4

PRODUCTOS SELECCIONADOS	1977	1980	1985	1990
BUTADIENO	0	0	0	.7
DIOXIDO DE MANGANESO	0	0	0	.6
POLIETERES	0	0	0	.6
<b>METALICOS Y MINERALES</b>				
AZUFRE	2.0	3.0	0	0
METALES COMUNES CONCENTRADOS DE COBRE	.6	0	0	0
CEMENTO	0	36.3	19.2	12.5
ACERO INOX.	0	0	0	3.5
MANGANESO	0	0	0	2.6
COSPELES DE METALES PRECIOSOS	0	0	0	2.4
MIN.DE PLOMO	0	0	0	1.5
MIN.NO METALICOS	0	0	0	1.3
<b>OTRAS MANUFACTURAS</b>				
LIBROS IMPRESOS	3.1	5.2	1.8	2.0
HILADOS DE ALG.	2.4	.6	0	0
MOTORES Y PARTES AUTOMOV.	0	0	0	43.0
COLORANTES VEG.	0	0	0	3.6
OBJETOS DE VIDRIO	0	0	0	1.5
TEJIDOS DE POLIESTER	0	0	0	1.1
OTROS NO ESPECIFICADOS	.6	0	0	3.6
<b>TOTAL</b>	<b>50.6</b>	<b>169.6</b>	<b>64.8</b>	<b>110.6</b>
PETROLEO CRUDO	5.8	882.9	1628.5	996.7

\*SE CONSIDERARON SOLO PRODUCTOS CUYO VALOR FUE SUPERIOR A .5 MILLONES DE DOLARES.

FUENTES: BANCOMEXT, "ANUARIO DE COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO 1974-1977". MEXICO, 1980. BANCOMEXT, REVISTA COMERCIO EXTERIOR, JUNIO 1991.

En efecto, si nosotros excluyéramos las ventas petroleras a España, la balanza comercial sería negativa para México. En

consecuencia, México deberá buscar alternativas que lo lleven a reducir la importancia de las ventas petroleras dentro de la balanza comercial con España, estas alternativas podrían ser las de disminuir nuestras compras externas o aumentar nuestra capacidad exportadora de otro tipo de bienes con un mayor valor agregado, abandonando con esto el perfil monoexportador que presenta nuestro país, y así, poder tener las bases para equilibrar el comercio entre los dos países.

En 1992, las principales exportaciones mexicanas hacia el mercado español se concentraron en 11 productos, los cuales representaron poco más del 70% del total exportado de nuestro país hacia España en dicho año. El 22% del total exportado correspondió a exportaciones de diversos minerales (cobre, metales preciosos y manganeso), y el 16% a la exportación de partes para motores y automóviles. (Ver cuadro 5)

CUADRO 5.

MEXICO: PRINCIPALES EXPORTACIONES A ESPAÑA EN 1992.

(PORCENTAJE CON RESPECTO AL TOTAL EXPORTADO A ESE PAIS).

PRODUCTO	PARTICIPACION ( % )
MINERALES	22
PARTES PARA MOTOR Y AUTOMOVILES	20
CAFE	10
FIBRAS TEXTILES	5
AMONIACO ANHIDRO	5
ETILENO	5
GARBANZO	4

CONTINUACION CUADRO 5	
PRODUCTO	PARTICIPACION ( % )
PLATA	3
PLASMA HUMANO	1
FLOR DE XEMPASUCHITL	2
LIBROS	4

FUENTE: DIRECCION GENERAL DE NEGOCIACIONES DE SERVICIOS Y COORDINACION CON EUROPA, SECOFI, JUNIO DE 1993.

Como se pudo observar, poco más del 40% de las exportaciones hacia España estuvo concentrado en dos productos, por lo que es de pensarse que México necesita una diversificación de sus productos de exportación hacia el mercado español.

Mientras tanto, por el lado de las exportaciones españolas hacia México, tenemos que en 1992, 19 productos españoles constituyeron el 71% del total de las compras realizadas por México al país ibérico. El 10% del total de lo exportado por España a nuestro país correspondió a productos de polimerización y copolimeración y el 8% para libros. (Ver cuadro 6)

CUADRO 6.  
MEXICO: PRINCIPALES IMPORTACIONES DE ESPAÑA EN 1992.  
(PORCENTAJES CON RESPECTO AL TOTAL IMPORTADO DE ESE PAIS).

PRODUCTO	PARTICIPACION ( % )
HIDROCARBUROS ACRILICOS	2
PRODUCTOS DE POLIMERIZACION Y COPOLIMERIZACION	10
LIBROS	8
DIARIOS Y PUBLICACIONES PERIODICAS	1

-----CONTINUACION CUADRO 6-----

PRODUCTO	PARTICIPACION ( % )
CHAPAS LAMINADAS DE HIERRO O ACERO	5
TUBOS DE HIERRO O ACERO	4
MAQUINAS Y APARATOS DE HILADO	4
MAQUINAS PARA LIMPIEZA DE MANUFACTURAS TEXTILES	4
MAQUINAS PARA METALES	2
OTRAS MAQUINAS	2
CAJAS DE FUNDICION	1.8
ARTICULOS DE GRIFERIA Y SIMILARES	1.1
ARBOLES DE TRANSMISION,CIGUENALES,OTROS	1.02
MAQUINAS GENERADORAS,MOTORES,CONVERTIDORES	1.5
PARTES PARA AUTOS	3
AVIONES	8
BARCOS REMOLCADORES	6
OBJETOS DE ARTE	1
VINOS	5

FUENTE: DIRECCION GENERAL DE NEGOCIACIONES DE SERVICIOS Y COORDINACION CON EUROPA, SECOFI, JUNIO 1993.

Como podemos observar, las importaciones provenientes de España a nuestro país, tienen un grado mayor de diversificación en comparación a las exportaciones de México hacia dicho país; sin embargo, los montos y el valor de las primeras siguen siendo muy bajos, por lo que se hace necesario una estrategia comercial que lleve a los dos países a incrementar dichos montos y elevar así el nivel y valor de los intercambios comerciales bilaterales.

### C) PRINCIPALES PRODUCTOS EN QUE SE PUEDE INCREMENTAR EL COMERCIO BILATERAL.

Si revisamos detenidamente la estructura del comercio entre España y México podremos observar que es posible lograr un intercambio estructuralmente más equilibrado.

Actualmente, las exportaciones mexicanas hacia el mercado español se realizan al amparo de poco más de 500 fracciones arancelarias<sup>10</sup>. Sin embargo, aproximadamente el 90% son productos cuyas ventas no llegan a 100,000 dólares anuales<sup>11</sup>. Esto quiere decir que se trata de ventas pequeñas, al menudeo, artesanales o con escaso valor agregado, por lo que el petróleo continúa significando la mayor percepción de ingresos por concepto de exportación de México hacia España.

Cuando se restablecieron las relaciones diplomáticas entre México y España, en 1977, nuestro país exportaba al mercado español productos agrícolas primarios, y procesados los cuales representaban más del 65% de las importaciones que España recibía de México<sup>12</sup>. Dentro de estos productos sobresalían las exportaciones mexicanas de café en grano y garbanzo. A su vez, pero en menor medida, sobresalían los envíos de azufre, libros e hilados de algodón<sup>13</sup>. Cabe señalar, por otra parte, que las exportaciones de petróleo crudo apenas ascendían a 5.9 millones de dólares ( como se observó en el cuadro 4 ).

10/ SECOFI. "Información sobre el Comercio México-España", junio de 1993.

11/ *Ibidem*.

12/ Hay que recordar que para ese año, México apenas comenzaba a exportar petróleo.

13/ BANCORREIL. "Cómo Exportar a España", México 1987, p.87.

Sin embargo, años más tarde, las exportaciones de petróleo habían adquirido la supremacía absoluta constituyendo el 70% del total de nuestras exportaciones hacia España. También comenzaron a venderse otro tipo de productos tales como concentrados de cobre, productos químicos y petroquímicos y derivados del petróleo, los cuales, restaron importancia a las exportaciones mexicanas de garbanzo y café, a pesar de haberse incrementado éstas respecto a 1977.

Para darnos una idea de la importancia del petróleo en las importaciones españolas provenientes de nuestro país, podemos señalar que en 1985 sólo poco menos de 65 millones de dólares (de un total de 1,700 millones de dólares) pertenecían a exportaciones no petroleras.

Así pues, en los años posteriores a 1985 unos productos perdían fuerza dentro de las ventas mexicanas hacia España, tales como el café, mientras que, por otra parte, aparecían nuevos productos tales como los metálicos y minerales. Asimismo, se transfirió el comercio de derivados del petróleo al de productos químicos. También, en la segunda parte de la década de los ochenta se comenzaron a exportar otras manufacturas, en especial las que estaban relacionadas con la industria fabricante de automotores, que se constituyeron como las segundas más importantes<sup>14</sup>.

En conclusión, la relación de productos exportados a España nos muestra que las exportaciones no petroleras presentan una tendencia hacia la diversificación, pasando del sector agropecuario al de manufacturas.

Por su parte, España a principios de la década de los ochenta centraba sus exportaciones a México en 10 productos, los cuales, se

<sup>14/ Aunque lejos del valor de las petroleras.</sup>

consideraban como los más representativos dentro de las ventas españolas hacia nuestro país. La mayoría de estos productos presentaron en 1986 una disminución importante con respecto al valor obtenido en 1981. Sólo 3 de los 10 productos, terminaron el periodo (1981-1986) con un incremento en su valor (ver cuadro 7).

CUADRO 7.

ESPAÑA: PRINCIPALES ARTICULOS EXPORTADOS A MEXICO 1981-1986.

(MILLONES DE DOLARES).

CAPITULO	MERCANCIAS	1981	1983	1986
22	BEBIDAS Y LIQUIDOS ALCOHOLICOS	21.84	.47	1.70
27	COMBUSTIBLES Y ACEITES MINERALES	6.73	13.47	-
29	PRODUCTOS QUIMICOS ORGANICOS	16.36	17.89	6.84
39	MATERIAS PLASTICAS ARTIFICIALES	8.72	22.90	24.30
49	LIBROS	83.71	29.35	27.65
84	CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS	175.16	29.31	48.94
85	MAQUINAS Y APARATOS ELECTRICOS	11.26	2.22	7.26
87	VEHICULOS DE TRANSPORTE, PARTES Y PZAS. SUELTAS	22.35	2.37	6.29
89	BARCOS	5.36	108.25	10.31
90	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE OPTICA	2.37	1.33	2.85

FUENTE: CAMARA ESPAÑOLA DE COMERCIO. "ESTADISTICAS DEL MINISTERIO DE ECONOMIA Y HACIENDA DE ESPAÑA". 1992.

A finales de los ochenta y principios de los noventa, las importaciones que nosotros recibimos de España se concentraban básicamente en 30 productos, de los cuales, sólo 9 rebasaron, en valor, los 5 millones de dólares en el año de 1990. Dentro de estos 9 productos se encuentran algunos que han incrementado o disminuido su valor con respecto a 1987 (ver cuadro 8). También dentro del periodo que va de 1987 a 1990, nos podemos dar cuenta que en el último año de este periodo se cuantifican productos que al comienzo del periodo no aparecían, como es el caso de los productos laminados de hierro o acero sin alear. Cabe mencionar que actualmente, la mayoría de estos 30 productos continúan siendo de los más representativos, por lo que se hace necesario dar un nuevo dinamismo y diversificación a los productos que España nos vende, todo esto con el fin de obtener una relación más equilibrada entre los intercambios comerciales de los dos países.

CUADRO 8.

ESPAÑA: PRINCIPALES ARTICULOS EXPORTADOS A MEXICO 1987-1990.

(MILLONES DE DOLARES).

FRAC.	PRODUCTO	1987	1990
72.19	PRODUCTOS LAMINADOS PLANOS DE ACEROS INOXIDABLES	10.95	23.64
49.01	LIBROS E IMPRESOS	14.31	15.49
89.02	BARCOS DE PESCA Y BARCOS FACTORIA	26.58	15.47
87.08	PARTES Y ACCESORIOS PARA AUTOMOVIL	6.61	10.20
22.08	ALCOHOL ETILICO	1.60	8.13
73.04	TUBOS Y PERFILES HUECOS SIN SOLDADURA DE HIERRO O ACERO	3.91	6.40

CONTINUACION CUADRO 8			
FRAC.	PRODUCTO	1987	1990
72.10	PRODUCTOS LAMINADOS PLANOS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR	-	5.86
29.01	HIDROCARBUROS ACICLICOS	4.01	5.52
22.04	VINO DE UVA	2.64	5.49

FUENTE: CAMARA ESPAÑOLA DE COMERCIO, "ESTADISTICAS DE LA DIRECCION GENERAL DE ADUANAS Y EL MINISTERIO DE COMERCIO DE ESPAÑA". 1992

Como se pudo observar, los dos países tienen grandes problemas en cuanto a la diversificación de sus exportaciones, por lo cual, se hace necesario impulsar nuevos tipos de productos dentro de sus intercambios comerciales; es decir, México y España deben detectar aquellos productos mediante los cuales se pueden incrementar sus intercambios.

En el caso de México, un sector con grandes posibilidades de penetrar con éxito al mercado español es el minero - metalúrgico. Según estudios de BANCOMEXT<sup>15</sup>, en la actualidad conforman una oferta importante el manganeso, plomo, cobre, bismuto, plata, cinc y otros<sup>16</sup>. Estos productos presentan un horizonte muy amplio dentro del mercado español.

Otro sector que tiene posibilidades, ya que además es muy competitivo, es el de productos petroquímicos, químicos y farmacéuticos<sup>17</sup>. Dentro de este sector y el metalúrgico es donde se tienen las mejores perspectivas de que México incremente sus ventas a

15/ Dirección de Promoción Extranjera de Bancomext. "Datos sobre Demandas Exportables". México, 1993.

16/ Cámara Española de Comercio. "Datos sobre Demandas de Productos Mexicanos en España". México, 1993.

17/ *Ibidem*.

España, debido a que estos sectores producen una amplia gama de bienes, lo cual puede tener en consecuencia un incremento en sus exportaciones hacia el mercado español.

Por otra parte, México presenta otro tipo de industrias que pueden aumentar sus ventas y su presencia dentro del mercado español. Estas empresas son la textil y la de automotores y sus partes, las cuales han conquistado ya nichos de mercado; sin embargo, en estas industrias se hace necesario reforzar los apoyos para darles un mayor impulso y, sobre todo, mantener niveles importantes de ventas, con lo cual, podamos mantener los nichos de mercado obtenidos.

Cabe mencionar que aunque se trata de diversificar nuestras exportaciones, México no debe, desde luego, descuidar las exportaciones de productos tradicionales como el garbanzo, café, bacalao y atún congelados, los cuales lograron conseguir un espacio importante en el mercado español a finales de la década de los setenta y aún en la actualidad.

Otros productos de menor importancia, pero que sin duda representan oportunidades de incrementar nuestras ventas a España, son los productos provenientes de las industrias del calzado y editorial.

La industria española del calzado es reconocida internacionalmente; sin embargo, España presenta demandas en el calzado de tipo industrial (botas de seguridad, etc) y para el calzado deportivo, los huaraches y la botas tipo vaquero. En la actualidad en México se están dando apoyos importantes para el desarrollo y competitividad de la industria del calzado<sup>18</sup>, por lo cual, se considera

18/ Ver, SECOFI. "Programa para Prooover la Competitividad e Internacionalización de la Industria de la Curtiduría y el Calzado", Mexico, 1992.

que la industria mexicana del calzado podrá incursionar efectiva y competitivamente en el mercado español.

Por otra parte, el mercado de libros y revistas significa un gran potencial para México debido a que los precios mexicanos son en general competitivos y a que los editores mexicanos cuentan con ventajas en algunos tipos de ediciones, sobre todo de libros técnicos, de medicina, traducciones y, por supuesto, de temas latinoamericanos, ya sean de historia, arte o novelas<sup>19</sup>.

También existen productos con menor importancia, pero que sin duda presentan una opción para penetrar el mercado español. Estos productos son algunos tipos de frutas en conserva, frutas de cáscara blanda y pulpas de fruta para la elaboración de jugos y helados<sup>20</sup>.

Por su parte, España presenta exportaciones importantes a nuestro país de maquinaria y equipo, aunque también es importante el renglón de alimentos y bebidas.

España también presenta grandes oportunidades en las exportaciones de vinos de uva, joyería, joyería falsa y perlas naturales y cultivadas y también libros. Sin embargo, estos sectores requieren de un mayor impulso por parte de las instituciones financiadoras del comercio exterior en España y por parte de los mismos empresarios españoles, los cuales, deben aprovechar el gran mercado que tienen estos productos en nuestro país.

Por otra parte, y tal como se mencionó líneas arriba, la industria del calzado en España es altamente competitiva, por lo cual, y

19/ Bancoext. "Cómo Exportar a España", México, 1987, p.44.

20/ Cámara Española de Comercio. "Datos sobre Demandas Exportables a España", México, 1993.

aprovechando la apertura externa que presenta México en la actualidad, este país debe considerar el incrementar eficientemente sus exportaciones de calzado a precios competitivos dentro del mercado mexicano.

Actualmente, se han registrado demandas de productos mexicanos por parte de España, lo cual representa una gran oportunidad para continuar con la diversificación y monto de nuestras exportaciones hacia dicho país, así pues, dichos artículos demandados a los productores mexicanos son:

- Flor de cempasúchil.
- Frutas y verduras congeladas.
- Jugos enlatados.
- Cerveza.
- Tequila.
- Caucho sintético.
- Productos petroquímicos; gas, etileno y amoníaco anhidro.
- Manufacturas de plata.
- Productos de la industria metalmeccánica.

Por otra parte, se ha registrado actualmente una gran demanda de ciertos artículos españoles por parte de los importadores mexicanos. Del total de artículos en posibilidad de ser importados por México del país ibérico, se pueden aislar 28, los cuales representan a las principales demandas de bienes españoles por parte de importadores nacionales; así pues, dichos productos son:

- Vinos de uva.

- Joyería.
- joyería falsa.
- Perlas naturales.
- Perlas cultivadas.
- Libros.
- Revistas e impresos.
- Alimentos y bebidas.
- Ropa.
- Azulejos y mosaicos.
- Vajillas de cerámica y porcelana.
- Calzado.
- Pasta de celulosa.
- Papel y cartón.
- Partes para automóvil.
- Accesorios para automóvil.
- Alcohol etílico.
- Productos petroquímicos.
- Acrílicos.
- Tubos y perfiles sin costura.
- Artículos de grifería.
- Productos de la industria metalmecánica.
- Muebles.
- Maquinaria para la industria metalmecánica.
- Maquinaria para la industria editorial.
- Maquinaria para producir alimentos.
- Maquinaria para la industria textil y de la confección.
- Maquinaria para producir muebles.

Como podemos apreciar, existen las oportunidades, tanto en el mercado mexicano como en el español, para consolidar la diversificación de las exportaciones, por lo que cabe pensar que sólo es cuestión de detectar oportunamente aquellas demandas que se presentan en los dos países y satisfacerlas de una manera eficiente y competitiva, lo cual nos llevará a edificar una nueva estructura de intercambios comerciales entre México y España.

#### **D) POSIBILIDADES DE ACCESO DE MEXICO A LA COMUNIDAD EUROPEA A TRAVES DE ESPAÑA.**

La Comunidad Europea sin duda, en la actualidad representa el segundo mercado más grande del mundo<sup>21</sup> con 320 millones de habitantes, los cuales son responsables de alrededor del 25% de la producción y el consumo del orbe. También se considera que este mercado presentó un 5% de expansión de su producto interno bruto en 1993. Pero eso no es todo, sino que la legislación comunitaria promoverá nuevas oportunidades de diversos órdenes, tales como la liberación o apertura comercial; la existencia de un arancel común para terceros países; un proceso de desregulación que permitirá agilizar los trámites para participar en este mercado o coinvertir en él, en fin, la Comunidad Europea a partir del 93 trae consigo una serie de oportunidades que no deben ser desaprovechadas por México.

Nuestro país reconoce la importancia del Mercado Común Europeo, por lo cual confirma la importancia de fortalecer los nexos con mercados

<sup>21/</sup> Sólo después del ya forjado en América del Norte al entrar en vigor el 1o. de enero de 1994 el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá.

estratégicos que en el corto plazo brinden mayores posibilidades de incursionar eficientemente dentro de la Comunidad Europea.

Dentro de este contexto, España puede ser uno de los mercados más adecuados para que las exportaciones mexicanas penetren eficientemente dentro de la Comunidad Europea.

De los doce países que conforman a la Comunidad Europea, España representa el primer comprador de México, aunque adquiere fundamentalmente petróleo. También, este país presenta perspectivas favorables para incrementar la comercialización de productos petroquímicos y otros derivados de hidrocarburos (éstos entre muchos otros productos en que se pueden incrementar los intercambios de España con nuestro país). Además, nuestro país ha firmado con España diferentes convenios como el Tratado General de Cooperación y Amistad (firmado el 11 de enero de 1990)<sup>22</sup>, el cual promueve entre los dos países un mejor entorno económico mediante la promoción del comercio bilateral y la inversión entre ambas regiones, entre otros.

Por otra parte, España es el país de la Comunidad Europea más cercano, histórica y culturalmente, a México y el único con el que comparte idioma, por lo cual, podemos decir que el país ibérico es para México un socio comercial natural, por lo que el fortalecer el intercambio de bienes y servicios y consolidar la diversificación de las exportaciones no petroleras con ese mercado tendrá consecuencias económicas colaterales para México y el acceso de las exportaciones mexicanas a la Comunidad Europea.

El acceso de las exportaciones mexicanas a la Comunidad Europea vía España encuentran una ventaja en el Sistema Generalizado de

<sup>22</sup> De este documento se hablará detalladamente más adelante.

Preferencias (SGP) de la Comunidad, debido a que éste es más amplio que el de España, lo que significa que el de este país se amplió hasta igualarse totalmente al de la Comunidad el 1o. de enero de 1973. Esto significa que México podrá exportar a su amparo cada vez más productos a España. Esta ampliación del Sistema Generalizado de Preferencias de España, promoverá un mayor monto y diversificación de exportaciones de México hacia el mercado español, esto debido a que el empresario mexicano encontrará mayores facilidades para que los productos que se encuentren dentro del SGP penetren mayormente al mercado español y, por otra parte, tengan la posibilidad de acceso a la Comunidad Europea.

Otros aspectos importantes por los cuales se le considera a España uno de los mercados claves para que las exportaciones mexicanas encuentren una posibilidad clara de acceso al mercado comunitario son, por ejemplo, la reducción del IVA español para equipararlo al de la Comunidad Europea, lo cual tendrá como reacción que los productos mexicanos se abaraten en ese mercado, lo cual mejorará las condiciones de acceso de nuestros productos dentro del mercado comunitario.

Otro factor importante que puede beneficiar la incursión de las exportaciones mexicanas en el mercado comunitario es, sin duda, la simplificación administrativa para importar y exportar, la cual, permitirá un mayor dinamismo en los intercambios comerciales que efectúa México con esa Región. Este punto es de suma importancia para incrementar los flujos comerciales de México hacia España. Este punto reviste gran importancia, ya que le aligera al exportador mexicano de trámites que sólo servían para obstaculizar y restarle dinamismo a los flujos comerciales de nuestro país hacia España. El exceso de

trámites para la exportación y la importación por parte de España generaban en muchos casos que el exportador mexicano prefiriera buscar otros mercados en los cuales el acceso de sus mercancías fuera más ágil y, que por consecuencia, le diera más dinamismo a los procesos comerciales, los cuales le redituaban un mayor beneficio en el corto plazo. Así pues, México se beneficia de este compromiso (la disminución de los trámites a la exportación y la importación) contraído por España en el Tratado de Adhesión entre este país y la Comunidad Europea suscrito en junio de 1985<sup>23</sup>. Es decir, las obligaciones de España para ser admitida en la Comunidad Europea facilitan el comercio de México con ese país y con la Región en general.

Otro aspecto por el cual se verían beneficiados los productos mexicanos sería el apoyo de España desde su posición como miembro de la Comunidad Europea puede dar a México para penetrar al mercado comunitario. En este caso, las empresas que ya están exportando a España o están en proceso de hacerlo, al cumplir con los requisitos que este país exige, lo están haciendo con los de todos los países de la Comunidad, considerando que la asimilación de los requisitos para exportación de productos industriales se terminó el 10. de enero del 93 y la de los agrícolas y pesqueros se terminará en 1996.

Otros factores para exportar a España y utilizarla como plataforma de exportación a otros países de la Comunidad Europea es el acelerado desarrollo económico que está obteniendo en estos años y el giro que está dando su economía para integrarse y ser competitiva con el resto de sus países miembros. Este aspecto es importante, ya que hay un

---

23/ Para mayor información ver: Morales, Eduardo y Galicia, Antonio. "El proceso de Adhesión de España a la Comunidad Económica Europea". BANICO, México, 1992.

número importante de productos mexicanos con buena aceptación en el mercado español y los propios clientes de México en España pueden coadyuvar a la penetración de esos productos en los otros países de la Comunidad. De ahí la importancia de ofrecer productos competitivos tanto en calidad como en precio, lo cual permitirá una promoción natural dentro de los países que conforman la Comunidad Europea.

Por último, México puede conseguir la penetración de sus productos a la Comunidad Europea mediante coinversiones con España para instalar empresas productoras en México con vistas a atender su mercado y el del resto de la Comunidad. También se puede coinvertir con España para distribuir los productos mexicanos en ese país y en toda la Comunidad Europea.

Como podemos observar, España realmente ofrece grandes oportunidades para promover nuestros productos hacia la Comunidad Europea, por lo cual México debe responder con eficiencia a dichas oportunidades para incrementar nuestros flujos comerciales con dicha Región.

## CAPITULO III

### 3. ALEMANIA: LA OTRA VIA DE ACCESO A LA COMUNIDAD EUROPEA.

#### A) IMPORTANCIA DE ALEMANIA DENTRO DE LA COMUNIDAD EUROPEA.

Actualmente, el papel de Alemania a nivel mundial se ha fortalecido, no sólo por su poderío comercial y económico, sino por su creciente trascendencia y responsabilidad política en el deshielo de los sistemas socialistas del Centro y del Este, por un lado, y en el proceso de integración europea.

Alemania se constituye como el segundo país más importador y exportador del mundo, sólo después de Estados Unidos. Sin embargo, si se toma en cuenta la población de uno y de otro, la importación per cápita de Alemania es la mayor del planeta.

En los últimos años, el proceso de la unificación alemana ha traído consigo una dinámica adicional en las corrientes comerciales mundiales.

Actualmente es común la idea, aceptada incluso por organismos como la OCDE, que Alemania será el motor del crecimiento económico de los principales países occidentales.

Por otra parte, y en forma no menos importante, Alemania representa la economía más fuerte y estable dentro de la Comunidad Europea y registra una de las más bajas tasas de inflación anual (3.5% en 1992 y de 4% para 1993)<sup>2</sup>, así como también, presenta grandes posibilidades de crecimiento y desarrollo en el corto plazo. Además, el país germano genera poco más de 26% del PIB comunitario y se

1/ FMI. "Estadísticas sobre el Comercio Mundial", 1992.

2/ Dirección General de Servicios y Coordinación con Europa. "Datos sobre la Economía Alemana", SECOFI, México, Junio de 1993.

constituye como el primer país exportador e importador de la región (30.4% de las exportaciones totales de la Comunidad y 23.1% del total importado por esa Región en 1992)3.

Además, la población teutona representa el 22% del total comunitario, y su ingreso per cápita es el mayor dentro de los doce países integrantes, con una percepción de 18,480 dólares anualmente. Asimismo, su población económicamente activa (PEA) es la más grande dentro de la Europa Comunitaria (39.47 millones de habitantes)4.

Asimismo, el PIB alemán crece a una tasa anual del 2% y está constituido de la siguiente manera:

AGRICULTURA	2%
INDUSTRIA	7%
MANUFACTURAS	44%
SERVICIOS	47%

Con lo anterior, se puede ver que el sector agrícola tiene poca representatividad dentro de la economía alemana. Mientras que el PIB manufacturero y de servicios se constituyen como los más importantes dentro de la Comunidad.

La tasa de desempleo en Alemania es una de las más bajas en relación a los otros países comunitarios, ya que en 1992 registró una tasa de desocupación anual del 6.2%5.

El impuesto al valor agregado (IVA) que pagan los alemanes en su

3/ Ibídem.

4/ Ibídem.

5/ Ibídem.

país es el más bajo dentro de la Comunidad (7% y 14%)<sup>6</sup>.

El Marco alemán, actualmente se constituye como una de las monedas más fuertes a nivel mundial y a nivel comunitario, dicha unidad monetaria tiene una participación muy importante dentro de la canasta de monedas que componen al ECU (European Currency Unit), debido a que el Marco alemán representa el 30.10% del valor total de la Unidad de Cuenta Europea<sup>7</sup>.

Dentro del ámbito político, Alemania tiene gran presencia, ya que en el Consejo de Ministros Europeos dicho país cuenta con 10 representantes (al igual que el Reino Unido, Francia e Italia), de un total de 76 y, por otra parte, cuenta dentro del Parlamento Europeo con 81 asambleístas de un total de 518 <sup>8</sup>.

En conclusión, y en base a los datos anteriores, podemos decir que Alemania juega un papel importante y determinante dentro de la Comunidad Europea, ya que su potencial económico le ha permitido tener cada vez más participación e injerencia, no sólo dentro de la Comunidad sino a nivel mundial.

## **B) SITUACION DEL COMERCIO MEXICO-ALEMANIA.**

Durante la década de los ochenta, el comercio exterior entre México y la República Federal Alemana sufrió cambios significativos.

---

<sup>6/</sup> Comunidades Europeas. "El Mercado Único en Marcha", Luxemburgo, 1992, p.26.

<sup>7/</sup> Ibidem.

<sup>8/</sup> Comunidades Europeas. "La Comunidad Europea de 1992 en Adelante", Luxemburgo, 1992, p.23.

El total del comercio realizado entre ambas naciones mostró a partir de 1984 una tendencia claramente ascendente hasta 1990; sin embargo esta tendencia se invirtió en los dos años posteriores a 1990, en donde el comercio total entre nuestro país y la ya unificada Alemania mostró una tendencia ligeramente descendente. (Ver cuadro 1)

Cabe mencionar que en el año de 1989 se observó el mayor monto de comercio bilateral de la década de los ochenta con 1,875.5 millones de dólares, claro que a principios de la década de los noventa esta cifra se rebasó, por lo cual, dicha década empezó con nuevos impulsos para mejorar y hacer más efectivo el intercambio bilateral.

Desde comienzos de la década pasada y hasta 1989, el comercio de México con la República Federal Alemana creció 339.7 millones de dólares. Sin embargo, de 1990 a 1992 el total de los intercambios entre nuestro país y la Alemania unida decreció en 8.8%.

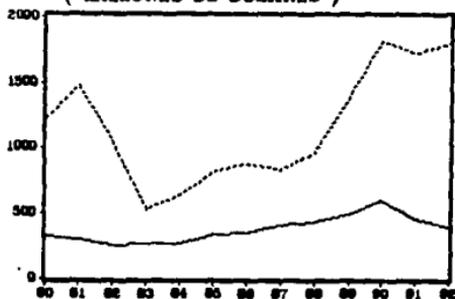
Lo anterior nos muestra que la unificación alemana no ha respondido a las expectativas de que el monto de los intercambios entre las dos regiones continuaría con la tendencia ascendente que se mostró a partir de 1984, por el contrario, y aunque de una forma no muy alarmante, el total de los intercambios disminuyó de 1990 a 1992.

Sin embargo, y pese a lo que las cifras muestran, se puede decir que el comercio de México con Alemania puede mejorar de manera significativa a medida que la década actual transcurra.

## 1. BALANZA COMERCIAL DE MEXICO CON ALEMANIA.

Los productos mexicanos durante la década de los ochenta se consolidaron en el mercado alemán, así como también, se llevó a cabo un proceso de diversificación de productos exportados hacia dicho mercado. En la gráfica 1 se muestra claramente la tendencia ascendente de las ventas de México hacia la República Federal Alemana, sobre todo a partir de 1984. Dichas ventas crecieron un 55% en términos de dólares. En 1989, se registró la cifra más alta de ventas hacia la República Federal Alemana de toda la década de los ochenta, cifra que superó los 490 millones de dólares; sin embargo, dicha cifra se vio superada en 20% al concluir 1990.

MEXICO: COMERCIO CON ALEMANIA 1980-1992  
( MILLONES DE DOLARES )



GRAFICA 1.

— EXPT --- IMP

Sin embargo, para 1991 y 1992 las ventas de México hacia Alemania tuvieron un importante descenso, situándose en 456.7 y 397.9 millones de dólares, respectivamente. (Ver cuadro 1)

CUADRO 1.

MEXICO:COMERCIO EXTERIOR CON ALEMANIA,1980 - 1992.

(MILLONES DE DOLARES).

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1980	319.1	1216.7	-897.6
1981	301.4	1477.9	-1176.5
1982	246.8	1042.0	-795.2
1983	260.1	528.8	-268.7
1984	258.8	638.5	-379.7
1985	334.1	816.8	-482.7
1986	344.6	879.0	-534.4
1987	404.6	829.3	-424.7
1988	430.4	962.1	-531.7
1989	495.0	1380.5	-885.5
1990*	595.5	1812.5	-1217.0
1991	456.7	1719.6	-1262.9
1992	397.9	1798.9	-1401.0

\*A PARTIR DE OCTUBRE DE 1990 SE CONTABILIZA EL COMERCIO DE LA ALEMANIA UNIDA.

FUENTE:CAMARA MEXICO-ALEMANA DE COMERCIO E INDUSTRIA , "ESTADISTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR DE ALEMANIA".OFICINA FEDERAL DE ESTADISTICAS,WIESBADEN,ALEMANIA,ABRIL DE 1993. INEGI, "ESTADISTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO", VARIOS NUMEROS.MEXICO 1990./REVISTA BANCOMEXT, "ANEXO ESTADISTICO".MEXICO,ABRIL DE 1993.

En 1990,del total de las ventas de México a Alemania,el 31.9% representaron productos terminados,por ejemplo,Alemania compra

importantes cantidades de productos automovilísticos de la empresa Volkswagen de México, los cuales, como grupo, representan en la actualidad casi la mitad de las importaciones que realiza Alemania de nuestro país<sup>9</sup>.

Por otro lado, el segundo producto más importado por Alemania de nuestro país es el petróleo crudo, el cual, representó en el año de 1990 poco más del 4% de las compras que hace Alemania a México<sup>10</sup>.

En 1990, México vendió poco más de 29 millones de dólares en petróleo a Alemania, teniendo en la actualidad expectativas de incrementar dichas ventas a medida que la década transcurra.

Los grupos de bienes mexicanos, cuyas importaciones se incrementaron de manera importante durante la década de los ochenta fueron<sup>11</sup>:

- Plásticos
- Cauchos sintéticos
- Productos electrotécnicos
- Productos químicos intermedios
- Productos químicos semiterminados
- Calzado de piel
- Productos farmacéuticos
- Máquinas de escribir

---

<sup>9</sup>/ Cámara México-Alemana de Comercio. " Estadísticas sobre el Comercio Exterior Alemán", México, junio de 1993.

<sup>10</sup>/ *Ibidem*.

<sup>11</sup>/ Dirección General de Negociaciones de Servicios y Coordinación con Europa. "Las Relaciones Económicas México-Alemania", SECOFI, México, junio 1993.

Así pues, se ha llevado un proceso de diversificación de productos exportados a Alemania y de consolidación de algunos productos manufacturados en la canasta de compras alemanas a México en la década de los ochenta y principios de los noventa.

Lo antes mencionado se puede ver fácilmente en el cuadro 2, ya que en él, se muestra con claridad que la participación en el valor total de las exportaciones hacia Alemania del sector primario y de los productos intermedios disminuyó en 1990 con respecto a 1980, mientras que las ventas de los productos semiterminados y terminados crecieron en una buena proporción.

CUADRO 2.  
CAMBIO EN LA ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES MAS IMPORTANTES MEXICANAS A ALEMANIA.  
(AÑOS 1980 Y 1990).

PRODUCTO/AÑO	1980 MONTO DE LO EXPORTADO (MILLONES DE DOLARES)	1980 PARTICIPACION EN EL TOTAL EXPORTADO (%)
ALIMENTOS DE ORIGEN ANIMAL.	40.9	12.8
ALIMENTOS Y BEBIDAS	114.1	35.7
MATERIAS PRIMAS	34.1	10.7
PRODUCTOS INTERMEDIOS	20.2	6.3
PRODUCTOS SEMI-TERMINADOS	2.8	0.9
PRODUCTOS FINALES	15.0	4.7
PRODUCTOS TERMINADOS	70.4	22.1

.....CONINUACION CUADRO 2.....

PRODUCTO/AÑO	1990 MONTO DE LO EXPORTADO (MILLONES DE DOLARES)	1990 PARTICIPACION EN EL TOTAL EXPORTADO (%)
ALIMENTOS DE ORIGEN ANIMAL.	35.1	5.9
ALIMENTOS Y BEBIDAS	42.9	7.2
MATERIAS PRIMAS	25.1	4.2
PRODUCTOS INTERMEDIOS	7.2	1.2
PRODUCTOS SEMI-TERMINADOS	17.4	2.9
PRODUCTOS FINALES	79.1	13.3
PRODUCTOS TERMINADOS	190.1	31.9

.....  
FUENTE.CAMARA MEXICO ALEMANA DE COMERCIO E INDUSTRIA,"ESTADISTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR ALEMAN",MEXICO 1991.

Como se pudo observar, en el año de 1980 la participación del grupo de alimentos y bebidas (el cual incluye productos como café, tabaco, flores y bebidas alcohólicas, entre muchos otros.), más el grupo de materias primas y productos intermedios rebasaron, conjuntamente, el 50% del total de los artículos mexicanos vendidos a Alemania, mientras que en 1990 la proporción representada por estos mismos grupos bajó a poco más del 17% del total de productos adquiridos por Alemania de nuestro país.

Por otra parte, los productos semiterminados y productos finales que en 1980 representaban el 5.6% del total de las ventas de nuestro

país a la República Federal Alemana, en el primer año de la década de los noventa rebasaron el 16% del total de las compras a nuestro país por parte de Alemania. Por otra parte, los productos terminados incrementaron su participación dentro del total exportado, pasando del 22.1% en 1980, al 31.9% en 1990, lo cual, significó un crecimiento del 170% en dicho rubro de 1980 a 1990.

Con lo anterior, se muestra claramente que durante los 10 años posteriores a 1980, hubo un cambio importante en la estructura de las exportaciones de nuestro país hacia Alemania.

También, cabe mencionar que el cambio en la estructura de las exportaciones de México hacia Alemania permitió atacar el problema de la diversificación de productos. Dicha diversificación, como es de esperarse, aumentó los montos exportables de México hacia Alemania, y permitió depender menos de los productos que tradicionalmente se exportaban a dicho país, los cuales, representan altas y bajas en sus captaciones por ventas debido a los cambios constantes de sus precios a nivel internacional.

La diversificación y el cambio de estructura de las importaciones alemanas provenientes de México de 1980 a 1990 muestra que las importaciones alemanas de los productos tradicionales más importantes, disminuyeron un 50.29% en 1990, con respecto a 1980 ( Ver cuadro 3 ), mientras que los productos terminados más importantes tuvieron un incremento que representó poco más del 150% del total de las ventas mexicanas a Alemania en 1990<sup>12</sup>.

---

<sup>12/</sup> En ese rubro, las ventas de la Volks Wagen de México hacia Alemania contribuyeron en cierta medida para que se diera este incremento.

CUADRO 3.

MEXICO:EVOLUCION DE ALGUNAS DE LAS EXPORTACIONES A ALEMANIA.

(AÑOS 1980 Y 1990).

(MILLONES DE DOLARES).

PRODUCTO	VALOR EXPORTACIONES EN EL AÑO DE 1980	PARTICIPA -- CION EN EL VALOR TOTAL EXPORTADO (%)
PRODUCTOS TRADICIONALES		
MIEL	20.7	6.5
CAFE	35.0	10.9
TABACO	31.4	9.8
ALGODON	10.9	3.4
MINERALES DE COBRE	46.1	14.4
MINERALES DE CINC	8.8	2.7
PRODUCTOS SEMITERMINADOS Y MATERIAS PRIMAS.		
PETROLEO	7.3	2.3
PRODUCTOS QUIMICOS INTER- MEDIOS	1.6	0.5
PLASTICOS Y CAUCHO	-	-
PRODUCTOS TERMINADOS		
CALZADO DE PIEL	0.7	0.2
MAQUINAS DE ESCRIBIR	3.2	1.0
ELECTROTECNICOS	5.7	1.8
FARMACEUTICOS	3.2	1.0
AUTOMOVILES Y SUS PARTES	52.2	16.4
BEBIDAS ALCOHOLICAS	0.2	.06
BICICLETAS	-	-

.....CONTINUACION CUADRO 3.....

PRODUCTO	VALOR EXPORTACIONES EN EL AÑO DE 1990.	PARTICIPA -- CION EN EL VALOR TOTAL EXPORTADO (%)
----------	--	---

PRODUCTOS TRADICIONALES

MIEL	20.7	3.5
CAFE	28.1	4.7
TABACO	7.2	1.2
ALGODON	6.0	1.0
MINERALES DE COBRE	8.7	1.5
MINERALES DE CINC	5.3	0.9

PRODUCTOS SEMITERMINADOS Y MATERIAS PRIMAS.

PETROLEO	29.1	4.9
PRODUCTOS QUIMICOS INTER-MEDIOS	2.7	0.5
PLASTICOS Y CAUCHO	6.1	1.0

PRODUTOS TERMINADOS

CALZADO DEPIEL	7.0	1.8
MAQUINAS DE ESCRIBIR	6.3	1.1
ELECTROTECNICOS	12.5	2.1
FARMACEUTICOS	6.5	1.1
AUTOMOVILES Y SUS PARTES	129.9	21.9
BEBIDAS ALCOHOLICAS	2.7	0.6
BICICLETAS	0.5	0.1

.....  
 FUENTE: BANCOMEXT. "ESTADISTICAS SOBRE EXPORTACIONES DE MEXICO HACIA ALEMANIA", MEXICO 1990./CAMARA MEXICO-ALEMANA DE COMERCIO, "ESTADISTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR DE ALEMANIA", 1991.

Para 1992, las exportaciones de nuestro país hacia Alemania registraron una elevada concentración, ya que el 51% del total exportado estuvo representado únicamente por cinco productos .

Las ventas de petróleo hacia Alemania en 1992, fue de 11.4 millones de dólares, lo cual representó el 2.3% del total exportado hacia dicho país por parte de México.

Así pues, en 1992 las ventas mexicanas al país germano se integraron, básicamente de manufacturas y algunas materias primas, tales como motores de émbolo (27.4%), ejes portadores y sus partes (9.5%), miel natural (5.7%), coches de turismo para el transporte de personas (4.6%) y motores para la propulsión de automóviles (4.2%), entre otras. (Ver cuadro 4)

CUADRO 4.

MEXICO: PRINCIPALES EXPORTACIONES A ALEMANIA EN 1992.

(PORCENTAJES DE PARTICIPACION DENTRO DEL TOTAL EXPORTADO A ESE PAIS)

PRODUCTO	PARTICIPACION ( % )
MOTORES DE EMBOLO.	27.4
EJES PORTADORES Y SUS PARTES.	9.5
MIEL NATURAL.	5.7
COCHES DE TURISMO.	4.6
MOTORES PARA AUTOMOVIL.	4.2
AVIONES Y DEMAS AERONAVES	2.9
MINERALES DE CINC Y SUS CONCENTRADOS.	2.9
CALZADO DE CUERO.	2.6
ACEITES CRUDOS DE PETROLEO.	2.4
PENICILINAS Y SUS DERIVADOS.	1.9
PARTES Y ACCESORIOS PARA AUTOMOVIL.	1.7
PARTES DE MOTORES.	1.6
CAFE EN GRANO.	1.4

.....CONTINUACION CUADRO 4.....

PRODUCTO	PARTICIPACION ( % )
POLIETILENO.	1.3
POLICLORURO DE VINILO SIN MEZCLAR.	0.9
EJES CON DIFERENCIAL.	0.9
POLIESTERES Y RESINAS EPOXI.	0.9
CARBONATOS DE MAGNESIO NATURAL.	0.9
MAQUINAS DE ESCRIBIR.	0.9
TOTAL PRINCIPALES EXPORTACIONES.	74.7

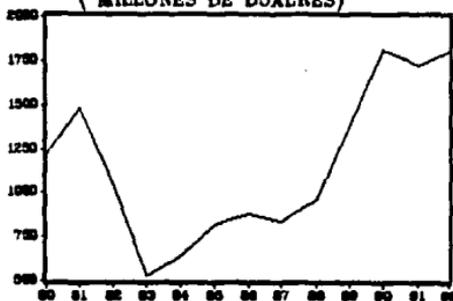
.....  
FUENTE: DIRECCION GENERAL DE NEGOCIACIONES DE SERVICIOS Y COORDINACION  
CON EUROPA, SECOFI, JUNIO 1993.

Como se puede apreciar en el cuadro anterior, las exportaciones mexicanas a Alemania en 1992 no sufrieron muchos cambios en el tipo de producto con respecto a 1990; sin embargo, la participación de algunos de los productos exportados en 1992 con respecto al total sí sufrieron cambios con respecto a 1990.

Por ejemplo, en 1990 la miel natural constituía el 6.5% del total exportado en ese año y en 1992 redujo su participación dentro del total a un 5.7%. También, en 1990 las máquinas de escribir representaron el 1% dentro del total exportado de México hacia Alemania y en 1992 esta cifra descendió a 0.7% de participación dentro del total de ventas hacia dicho país.

Por lo que respecta a las compras que nuestro país realizó a la República Federal Alemana, en el año de 1981, las importaciones mexicanas provenientes de la República Federal Alemana registraron su nivel más alto de toda la década, situándose en poco más de 1,477 millones de dólares. Posteriormente, en el año de 1982 se observó una disminución drástica en las importaciones provenientes de ese país debido a la agudización de la crisis que nuestro país sufría en ese momento, lo cual provocó que las compras que México realizaba a la Alemania Federal registraran en 1983 su nivel más bajo de toda la década pasada. ( Ver gráfica 2)

**MEXICO: IMPORTACIONES DE ALEMANIA 1980-1982.**  
( MILLONES DE DOALRES)



GRAFICA 2.

— 1987

Por otra parte, las exportaciones alemanas hacia nuestro país registraron su segundo nivel más alto de la década de los ochenta en el año de 1989, alcanzándose la cantidad de 1,380.5 millones de dólares; sin embargo, dicha cifra fue superada un año después cuando el monto de lo importado de Alemania superó los 1,800 millones de

dólares, lo cual representó un crecimiento de las compras de nuestro país a Alemania del 31.3% con respecto a 1989.

Por el contrario, en los dos años posteriores a 1990, las importaciones realizadas por nuestro país a Alemania mostraron una caída significativa. Dicha caída pudo deberse a los problemas de ajuste que se sufrió el país germano con el proceso de unificación de las dos Alemanias, ya que en esos momentos la atención de los alemanes estaba centrada en ajustar la economía de la extinta República Democrática Alemana a las condiciones de la economía de la Alemania Federal.

Dentro de los productos alemanes exportados a México, destacan las partes automovilísticas. Este rubro ha crecido conforme aumentan el total de las ventas de Alemania a nuestro país en la década pasada y principios de ésta. En 1990 dicho rubro constituyó el 15.6% del total de las compras de México a dicho país. ( Ver cuadro 5)

CUADRO 5.

MEXICO: PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE ALEMANIA EN LOS AÑOS DE 1988 Y 1990.

(MILLONES DE DOLARES).

PRODUCTO / AÑO	1988	PARTICIPACION EN EL TOTAL IMPORTADO (%)
PARTES PARA AUTOMOVILES	172.3	17.7
PRODUCTOS ELECTROTECNICOS	115.1	12.0
OTRAS MAQUINAS	97.3	10.1
OTROS PRODUCTOS DE HIERRO	45.6	4.7

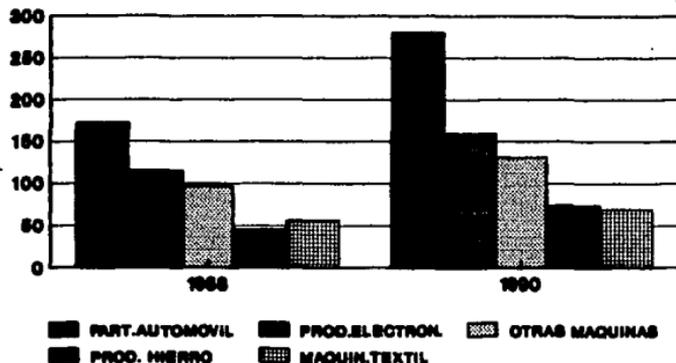
.....CONTINUACION CUADRO 5.....		
PRODUCTO/AÑO	1988	PARTICIPACION EN EL TOTAL IMPORTADO (%)
MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL CUERO	56.5	5.9
OTROS PRODUCTOS QUIMICOS INTERMEDIOS	51.6	5.3
PRODUCTOS FARMACEUTICOS	57.9	6.1
LAMINAS DE HIERRO	29.4	3.0
LECHE EN POLVO	7.6	0.8
PRODUCTOS DE MECANICA FINA Y OPTICA	24.7	2.6
MAQUINAS, HERRAMIENTAS Y PLANTAS DE LAMINACION	41.3	4.3
PLASTICOS	20.9	2.2
BOMBAS Y MAQUINAS DE AIRE A PRESION	20.8	2.1
MAQUINAS DE ESCRIBIR	4.6	0.4
PRODUCTOS DE CAUCHO	12.7	1.5
PRODUCTO / AÑO	1990	PARTICIPACION EN EL TOTAL IMPORTADO (%)
PARTES PARA AUTOMOVILES	279.9	15.4
PRODUCTOS ELECTROTECNICOS	159.3	8.8
OTRAS MAQUINAS	131.2	7.2
OTROS PRODUCTOS DE HIERRO	73.5	4.0
MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL CUERO	68.6	3.8
OTROS PRODUCTOS QUIMICOS INTERMEDIOS	65.7	3.6
PRODUCTOS FARMACEUTICOS	61.9	3.4
LAMINAS DE HIERRO	43.7	2.4

.....CONTINUACION CUADRO 5.....		
PRODUCTO/AÑO	1990	PARTICIPACION EN EL TOTAL IMPORTADO (%)
LECHE EN POLVO	37.4	2.1
PRODUCTOS DE MECANICA FINA Y OPTICA	32.3	1.8
MAQUINAS, HERRAMIENTAS Y PLANTAS DE LAMINACION	29.3	1.6
PLASTICOS	28.4	1.6
BOMBAS Y MAQUINAS DE AIRE A PRESION	25.9	1.4
MAQUINAS DE ESCRIBIR	21.1	1.2
PRODUCTOS DE CAUCHO	19.9	1.1

.....  
 FUENTE: BANCAMEX, "DATOS SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO CON  
 ALEMANIA", DEPARTAMENTO DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR, MEXICO, 1990.  
 CAMARA MEXICO-ALEMANA DE COMERCIO E INDUSTRIA, "ESTADISTICAS DEL  
 COMERCIO EXTERIOR ALEMAN", 1991.

Cabe señalar que casi el 40% de las exportaciones alemanas a nuestro país en el año de 1990 estaban concentradas en cinco grupos constituidos por partes para automóviles, máquinas, productos electrotécnicos, productos de hierro y máquinas para la industria textil y del cuero. Con respecto a 1988, las ventas alemanas de estos cinco grupos aumentaron su valor en 1990, lo cual nos indica la importancia de dichos productos dentro de las compras mexicanas a Alemania. Dicho crecimiento se puede ver con claridad en la gráfica 3.

### GRAFICA 3 (MILLONES DE DOLARES)



FUENTE: BANCOMEXT

Como pudimos ver anteriormente, una parte considerable de las importaciones que recibimos de Alemania en el año de 1990 estuvieron constituidas por bienes con un alto valor agregado, lo cual nos muestra que México debe dar paso a la creación de su propia tecnología que le permita producir dichos bienes con mayor eficiencia y así, depender menos de dichas importaciones; las cuales, representan en la actualidad la opción más viable para renovar nuestra planta productiva o sustituir la tecnología obsoleta, lo cual beneficiará en el largo plazo a la economía de nuestro país.

Por lo que respecta a las importaciones mexicanas procedentes de Alemania en 1992, podemos decir que éstas registraron una mayor

diversificación, de modo que 100 productos contabilizan el 50% del total importado desde ese país.

Las importaciones en 1992 se integraron principalmente de : partes y componentes para automóviles (15.7%), leche en polvo o en pastillas (3.0%), partes y componentes para camiones (1.8%), leche en polvo o en pastillas sin azucarar (1.3%), máquinas y aparatos mecánicos (1.1%), etc. (Ver cuadro 6)

CUADRO 6.

MEXICO: PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE ALEMANIA EN 1992.  
(PARTICIPACION PORCENTUAL DENTRO DEL TOTAL IMPORTADO DE ESE PAIS).

PRODUCTO	PARTICIPACION ( % ).
PARTES Y COMPONENTES PARA AUTOMOVILES.	15.7
LECHE EN POLVO O EN PASTILLAS.	3.0
PARTES Y COMPONENTES PARA CAMIONES.	1.8
LECHE EN POLVO O EN PASTILLAS SIN AZUCARAR.	1.3
MAQUINAS Y APARATOS MECANICOS.	1.1
MAQUINAS Y APARATOS DE ELEVACION, CARGA Y DESCARGA.	1.0
INTERRUPTORES.	0.7
SECCIONADORES.	0.7
ACEITES DE NABINA, DE COLZA O DE MOSTAZA.	0.7
CAJAS DE CAMBIO PARA TRACTORES.	0.7
EMISORES-RECEPTORES FIJOS O MOVILES.	0.6
BOBINADORAS O DEVANADORAS TEXTILES.	0.5
COMPUESTOS HETEROCICLICOS.	0.5

PRODUCTO	PARTICIPACION ( % )
IMPRESORAS OFFSET.	0.5
PARTES DE LOCOMOTORA, VAGONES O SIMILARES.	0.5
MAQUINAS PARA IMPRESION POR OFFSET.	0.5
LOS DEMAS APARATOS Y MAQUINAS.	0.5
MAQUINAS Y APARATOS TEXTILES.	0.5
TELARES DE PUNTOS CIRCULARES AUTOMATICOS.	0.5
INSTRUMENTOS Y APARATOS PARA TELECOMUNICACIONES.	0.4
TOTAL PRINCIPALES IMPORTACIONES.	31.7

FUENTE: DIRECCION GENERAL DE NEGOCIACIONES DE SERVICIOS Y COORDINACION CON EUROPA, SECOFI, JUNIO 1993.

En 1992 las ventas alemanas a nuestro país siguieron siendo, al igual que en 1990, principalmente productos con alto contenido de valor agregado.

Así pues, conforme nuestra economía siga su tendencia creciente y su modernización tecnológica, podremos esperar que las ventas de Alemania a México mantengan un ritmo ligeramente ascendente, aunque existe la posibilidad de que la tasa de crecimiento de dichas importaciones tienda a desacelerarse; debido a las actuales revaluaciones del marco, lo cual, tiende a encarecer a las mercancías alemanas en relación con los que se cotizan en dólares.

## C) PRINCIPALES PRODUCTOS EN QUE SE PUEDE INCREMENTAR EL COMERCIO BILATERAL.

Los años noventa se iniciaron con un crecimiento importante en el comercio mexicano-alemán.

Sin embargo, en los dos años subsecuentes a 1990, el total del comercio entre las dos naciones disminuyó de manera importante.

Pero a pesar de que el comercio total se vio disminuido en los dos años mencionados, las expectativas de crecimiento en la década de los noventa son alentadoras para ambas partes, lo cual, implica una nueva forma de relación comercial y de renovación de la misma.

Dicha renovación no sólo considera el incursionar en el mercado alemán o mexicano con nuevos y novedosos productos, sino que también nos sugiere la consolidación de los productos actualmente importados y exportados por los dos países.

El comercio México-alemán está constituido en la actualidad por poco más de 500 fracciones, en las cuales se pueden aislar algunos grupos importantes y que se pueden considerar como aquellos productos en los cuales se puede llevar a cabo un incremento en el total importado y exportado.

Dentro de los productos que exportamos a Alemania, se ha visto que algunos de ellos han logrado incrementar sus montos dentro del total de exportaciones, tal es el caso de las exportaciones de partes para automóviles, productos electrotécnicos, maquinas de escribir, productos farmacéuticos y productos tradicionales como la miel de abeja, la cual tuvo un crecimiento en 1990 de más del 100% con

respecto a 1989, y al cual representó un valor de 20.7 millones de dólares en dicho año.

Aparte de los productos anteriores, México ha logrado incursionar en el mercado alemán con una serie de productos manufacturados que muestran expectativas favorables para consolidarse y penetrar con eficiencia el mercado germano, dichos productos consiguieron aumentos muy importantes en el monto de sus ventas de 1989 a 1990, tal como es el caso de los textiles y las confecciones, los productos fotoquímicos, las pinturas y lacas, y otros. ( Ver cuadro 7)

CUADRO 7.

MEXICO: PRODUCTOS MANUFACTURADOS CUYAS EXPORTACIONES A ALEMANIA AUMENTARON MAS DE 1989 A 1990, Y QUE PRESENTAN UNA POSIBILIDAD DE INCREMENTAR LAS EXPORTACIONES MEXICANAS HACIA DICHO PAIS. (MILLONES DE DOLARES).

PRODUCTO/AÑO	1989	1990	INCREMENTO PORCENTUAL
LAMINAS DE ACERO	0.1	7.0	7,000
TURBINAS DE GAS	1.0	13.2	1,268
ARTICULOS DE PLASTICO	1.0	3.6	260
PINTURAS Y LACAS	0.5	1.6	220
CERVEZA	0.01	0.4	3,900
TEXTILES Y CONFECCIONES	3.6	9.0	159
TELAS DE ALGODON	0.9	3.0	240
HILOS DE RAYON Y OTROS	1.3	3.0	131
CONFECCIONES DE ALGODON	0.2	0.6	200

.....CONTINUACION CUADRO 7.....			
PRODUCTO/AÑO	1989	1990	INCREMENTO PORCENTUAL
TELAS NO TEJIDAS	0.3	1.1	340
PRODUCTOS FOTOQUIMICOS	1.2	2.4	100
CINTAS DE MAQUINAS DE ESCRIBIR	0.9	1.6	83
PRODUCTOS DE CRISTAL Y VIDRIO	2.1	3.7	75
ARTICULOS DE PIEL	1.0	1.7	70
PARTES DE BOMBAS PARA LIQUIDOS	2.4	3.2	33
JUGUETES DE DIVERSOS MATERIALES	3.8	4.9	29

.....  
FUENTE:CAMARA MEXICO ALEMANA DE COMERCIO E INDUSTRIA,"ESTADISATICAS DEL COMERCIO EXTERIOR DE ALEMANIA".CONSEJERIA COMERCIAL DE MEXICO EN BONN.1991.

Como podemos ver, la mayoría de estos productos crecieron de un año para otro en mas del 100%, lo cual, es buen indicio de que se puede llevar a cabo con éxito su consolidación dentro del mercado germano y, así, darle a relación comercial un mayor dinamismo y una mayor diversidad.

También, cabe mencionar que una buena parte de los productos que se muestran en el cuadro 7, presentan un buen nivel de valor agregado, tal y como es el caso de las turbinas de gas o los textiles y las confecciones. Esto reviste gran importancia, debido a que así, nos podemos desligar de los cambios frecuentes en los precios de los productos con bajo valor agregado o de las materias primas como puede ser el caso del café o el petróleo, los cuales, son muy susceptibles

ante cambios en los precios internacionales o a la sustituibilidad que pueden tener en determinado momento .

Actualmente, también se han captado demandas alemanas importantes de productos mexicanos, las cuales, sin duda representan una buena opción para incrementar el monto de las exportaciones hacia Alemania. Estas demandas son, algunas frutas de cáscara blanda, muebles de madera tallados a mano y algunas artesanías<sup>13</sup>.

Por su parte, las exportaciones alemanas hacia nuestro país presentan tendencias interesantes y productos importantes, mediante los cuales también se puede conseguir un mayor monto de comercialización con nuestro país.

Las importaciones mexicanas procedentes de Alemania en 1990 estaban constituidas principalmente por bienes intermedios, seguidas de las importaciones de bienes de capital y bienes de consumo. ( Ver cuadro 8).

CUADRO 8.  
MEXICO: IMPORTACIONES POR TIPO DE BIEN PROCEDENTES DE ALEMANIA, 1983-1990.  
(ESTRUCTURA PORCENTUAL).

..... AÑO / TIPO DE BIEN .....	A	B	C
1983	2.1	53.2	44.6
1988	2.3	94.0	3.7
1990	8.9	81.1	10.1

.....  
A) BIENES DE CONSUMO  
B) BIENES INTERMEDIOS  
C) BIENES DE CAPITAL

FUENTE: CAMARA MEXICO-ALEMANA DE COMERCIO E INDUSTRIA, "ESTADISTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR ALEMAN". OFICINA FEDERAL DE ESTADISTICAS, WIESBADEN./CONCAMIN, "MEXICO ANTE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA", MEXICO 1991.

13/ Cámara Mexico-Alemana de Comercio. "Datos sobre Demandas Exportables a Alemania", México 1993.

Como se aprecia en el cuadro anterior, las importaciones de bienes intermedios se colocaron en 1990 como las más importantes. Estas importaciones crecieron poco más del 50% de 1983 a 1990. Por el contrario, las importaciones de bienes de capital han tenido un marcado descenso en su participación en el total de las ventas alemanas a México. Dichas importaciones decrecieron en 77.4% de 1983 a 1990.

Dentro de las importaciones que recibimos de Alemania, se pueden destacar las importaciones de partes de automóviles, las cuales han tenido desde 1980 una gran participación dentro de las compras totales que adquirimos del país germano. En 1990, dichas importaciones representaron un valor de poco más de 279 millones de dólares.

En 1990 las importaciones más importantes, después de las de partes para automóviles, provenientes de Alemania fueron la de productos electrotécnicos (159.3 millones de dólares), diversos tipos de máquinas (131.2 millones de dólares), máquinas para la industria textil y del cuero (68.6 millones de dólares) y la de productos de hierro (73.5 millones de dólares). Dichos productos, se han consolidado poco a poco dentro del mercado mexicano, por lo cual se ha hecho importante darles mayor apoyo por parte de los empresarios alemanes, para así lograr en el largo plazo un incremento en el monto exportable a México, lo cual representaría excelentes ganancias para los empresarios alemanes y, por otra parte, representaría la permanencia de dichos productos en el mercado nacional.

Como se pudo ver, los productos alemanes anteriores significan una buena opción para incrementar el comercio con nuestra nación; sin

embargo, no son los únicos productos mediante los cuales dicho intercambio comercial se puede incrementar o mejorar.

De 1989 a 1990 las exportaciones alemanas hacia México de maquinaria para las industrias del papel y editorial y de productos intermedios de acero, presentaron crecimientos importantes en su valor dentro del total de las exportaciones a nuestro país.

Las compras que le hicimos a Alemania de maquinaria para la industria del papel y editorial en 1990, presentaron un incremento del 133.7% con respecto al año anterior, mientras que las ventas alemanas a nuestro país de productos intermedios de acero tuvieron un incremento en 1990 del 166% ,con respecto a 1989. ( Ver cuadro 9)

CUADRO 9.

EXPORTACIONES ALEMANAS HACIA MEXICO QUE AUMENTARON SU PARTICIPACION DE 1989 A 1990 Y QUE REPRESENTAN UNA POSIBILIDAD DE AUMENTAR EL COMERCIO ENTRE LAS DOS NACIONES.

(MILLONES DE DOLARES).

PRODUCTO/AÑO	1989	1990	INCREMENTO PORCENTUAL
MAQUINARIA PARA LAS INDUSTRIAS DEL PAPEL Y EDITORIAL	17.5	40.9	133.7
PRODUCTOS INTERMEDIOS DE ACERO	15.0	39.9	166.0

FUENTE: CAMARA MEXICO-ALEMANA DE COMERCIO E INDUSTRIA, "DATOS SOBRE COMERCIO EXTERIOR ALEMAN", CONSEJERIA COMERCIAL DE MEXICO EN BONN. 1991.

Como se puede apreciar, estos productos representan una opción viable para incrementar el comercio entre Alemania y México, ya que los dos presentaron tasas de crecimiento anuales de más del 100%, lo cual nos indica que la demanda de los mismos se incrementó a más del doble en sólo un año.

Por otra parte, Alemania puede incrementar su comercio con nuestro país mediante la venta de bienes de capital, los cuales son muy requeridos actualmente para renovar la planta productiva de muchas empresas e industrias de nuestro país; sin embargo, el crecimiento de las exportaciones alemanas de bienes capital hacia México depende mucho de la estabilidad del Marco Alemán, el cual debido a sus constantes y recientes sobrevaluaciones encarece dichas exportaciones, teniendo como consecuencia que México opte por comprar dichos bienes en otros mercados donde la estabilidad de las monedas le permita comprar más barato.

Así pues, el incremento en el comercio entre Alemania y México, dependerá de la eficiencia y oportunidad con que se atiendan las demandas que vayan surgiendo en ambos países. Sin duda, México está en posibilidad de incrementar su comercio con Alemania en el momento que se decida a darle un nuevo giro y una renovación constante a los productos que exportamos a dicho país, esto, con la finalidad de consolidar y mantener la permanencia de nuestros productos en el mercado alemán, lo cual nos dará la confianza que necesitamos para entrar de lleno en dicho mercado.

Por otra parte, Alemania tiene también grandes posibilidades de incrementar su comercio con México, ya que el país germano puede y

tiene la capacidad de proveer a de todos aquellos bienes de capital que necesita nuestro país para continuar con su desarrollo y su crecimiento económico, sólo es cuestión de que Alemania mantenga, al igual que lo hace con la calidad de sus productos, un precio competitivo a nivel internacional, lo cual le permitirá a México adquirir los productos alemanes con mayor facilidad.

#### **D) POSIBILIDADES DE ACCESO DE MEXICO A LA COMUNIDAD EUROPEA A TRAVES DE ALEMANIA.**

Debido a la importancia que reviste el Mercado Común Europeo para el comercio a nivel mundial, y tomando en cuenta la tendencia de la economía mexicana hacia la búsqueda de mercados extranjeros que le puedan brindar a nuestro país un comercio exterior más sano y su inserción total en la economía internacional, se hace vital que nuestro país busque la manera de penetrar las diversas regiones económicas a través de ciertos países que se constituyen como claves para lograr dicha penetración.

En el caso de la Comunidad Europea, Alemania se perfila como uno de los puentes, al igual que España, que puede utilizar México para entrar de lleno al Mercado Común Europeo, ya que si tomamos en cuenta que Alemania representa la economía más fuerte y competitiva de las 12 naciones que conforman a la Comunidad Europea y, que además, es

dentro de la misma Comunidad el principal proveedor de México<sup>14</sup> y, que por otro lado, sus compras de productos mexicanos crecieron lenta pero constantemente durante la década de los ochenta y que de 1991 a 1992 presentaron ciertas caídas debido a procesos de ajuste de la economía de dicha nación, pero que sin duda recuperará terreno a medida que la década actual siga su paso, podemos decir entonces sin duda que el mercado alemán nos brinda una buena oportunidad de consolidar la presencia y permanencia de nuestros productos en dicho mercado y hacerlo expandible hacia el resto de la Comunidad Europea.

Las perspectivas de que se fortalezca el comercio entre México y Alemania son alentadoras. Esto se debe, por un lado, a la recuperación de la economía mexicana, así como a los trascendentes cambios de modernización y liberación económicas; por otro, al proceso de la unificación alemana, la cual abre nuevas posibilidades para los productos mexicanos, ya que no sólo se podrán aprovechar los espacios que dejó la República Democrática Alemana (RDA) como importador, sino que el segundo mercado del mundo, la Alemania Federal, creció con la unificación en 17 millones de personas, lo cual los ha llevado a una expansión de su demanda de productos extranjeros.

Por otra parte, y volviendo el papel que Alemania juega dentro de la Comunidad Europea, podemos decir que nuestros productos podrían tener el acceso al resto del mercado comunitario a través de este país si y sólo si México mantiene la calidad, el apoyo y la diversificación necesaria en sus productos, de tal manera que la

<sup>14/</sup> Salinas, Antonio. "El Comercio de México con la CEE: 15 Años de Avances y Retrocesos", en Comercio Exterior, vol. 40, n.º. 4, México, junio 1990, p. 322.

presencia de buenos y variados productos con precios competitivos nos lleve a la consolidación de dichos productos en el mercado alemán y, posteriormente, a la penetración al resto del mercado común europeo.

Así pues, México debe aprovechar, de manera eficiente, todos aquellos acuerdos que se han logrado con Alemania en materia económica y las preferencias comerciales derivadas del Sistema Generalizado de Preferencias de Alemania y la Comunidad, los cuales facilitan de cierta manera la entrada de nuestras exportaciones a Alemania y que, en consecuencia, facilitarían también la penetración de nuestros productos en el resto del Mercado Comunitario.

También, México deberá tomar en cuenta todos aquellos proyectos de coconversión y de apoyos al comercio exterior con Alemania, ya que mediante éstos, nuestro país podrá obtener una mayor cantidad de recursos financieros que le permitan a nuestros empresarios exportar en mayor volumen y mantener o incrementar la calidad en sus productos, lo cual nos llevará a obtener una mayor y mejor presencia de nuestros productos en el mercado alemán, y así expandir la presencia de dichos bienes hacia el resto de la Comunidad. Actualmente, Alemania, a diferencia de la mayoría de los países comunitarios, tiene grandes proyectos de inversión, coconversión y de apoyo a las exportaciones en México con el fin de promover un mayor y más ágil comercio entre las dos naciones. Por lo tanto, México debe aprovechar todos estos proyectos para mejorar y ampliar sus relaciones comerciales con el país germano y tener otra posibilidad de arraigar su presencia en dicho mercado y expandirla hacia los demás países que forman la Comunidad Europea.

Finalmente, todos aquellos acuerdos o compromisos de cooperación que puedan surgir en el transcurso de la década actual, deberán ser aprovechados por México para facilitar y asegurar la inserción y permanencia de nuestras exportaciones a la Comunidad, ya que mediante todos aquellos apoyos y la importancia económica que representa Alemania dentro de la propia Comunidad y ante el mundo entero, podremos alcanzar no sólo la diversificación de productos sino también la de mercados.

## CAPITULO IV

### 4. APOYOS PARA INCREMENTAR EL COMERCIO DE MEXICO CON ESPAÑA Y ALEMANIA

#### A) APOYOS EXISTENTES ENTRE MEXICO Y ESPAÑA.

Actualmente, México y España mantienen el interés mutuo por incrementar el nivel de sus intercambios comerciales, por lo que las dos naciones se han abocado a la tarea de buscar los mecanismos idóneos para lograr dicho objetivo.

Así pues, se han establecido por parte de los dos gobiernos una serie de apoyos destinados a incrementar y agilizar el comercio bilateral. Dichos apoyos, se basan principalmente en la organización de seminarios, ferias comerciales, intercambios de información, visitas comerciales, otorgamiento de líneas de crédito, negociación de Acuerdos bilaterales de carácter económico-comercial, etc.

De estos apoyos, los más importantes, y los que se estudiarán en este apartado, son los apoyos crediticios y los principales acuerdos económico-comerciales firmados entre los dos países, ya que son los que constituyen el mejor medio para darle el impulso necesario al comercio entre ambas naciones y proporcionar, por otro lado, una mayor diversificación en los intercambios bilaterales.

#### 1. LINEAS DE CREDITO BILATERALES.

En la actualidad, las líneas de crédito se constituyen como uno de los apoyos más importantes para la promoción de exportaciones e importaciones de un país.

Así pues, México con la finalidad de promover la ampliación de los intercambios comerciales con España ha establecido líneas de crédito bilaterales que estén encaminadas a alcanzar dicha meta.

En nuestro país, BANCOMEXT mediante la banca de primer piso organiza y consolida importantes líneas de crédito destinadas a promover y diversificar los intercambios comerciales bilaterales..

Por ejemplo, BANCOMEXT tiene establecidas importantes líneas de crédito comerciales con diversas instituciones bancarias españolas en apoyo a las exportaciones mexicanas<sup>1</sup>.

La apertura de dichas líneas de crédito por el BANCOMEXT en bancos españoles aumenta en gran medida las posibilidades de incrementar las exportaciones no petroleras a España.

Sin embargo, no han sido aprovechadas en su totalidad por los empresarios de los dos países, por lo que es conveniente realizar una mayor promoción de la disponibilidad de estas líneas<sup>2</sup>.

Por su parte, los bancos españoles han otorgado importantes líneas de crédito comerciales a México, las cuales se han ejercido en un porcentaje elevado, incluso en algunos casos el monto dispuesto ha excedido al autorizado.

Estas líneas comerciales por lo general son para financiar cartas de crédito a 180 días para importaciones provenientes de España<sup>3</sup>, aunque existen algunas que aceptan que sean utilizados para efectuar operaciones con Estados Unidos, América Latina y Reino Unido. Asimismo, ciertos bancos aceptan también productos procedentes de Estados Unidos y América Latina.

España, también proporciona importantes líneas de crédito ha México mediante la garantía de la Compañía Española de Crédito a la

1/ Datos de la Dirección de Promoción externa de Bancoext, México, 1993.

2/ *Ibidem*.

3/ *Ibidem*.

Exportación o con garantía del Instituto de Crédito Oficial de España y el Banco Central de España<sup>4</sup>. Estas líneas garantizadas tienen como propósito financiar la importación de productos manufacturados, bienes de capital, buques y aeronaves, tanto en dólares como en pesetas. A este respecto, en 1991 el Instituto de Crédito Oficial de España concedió financiamiento 250 millones de dólares, destinados a alentar las importaciones de bienes de capital y servicios españoles. La línea de crédito se extendieron en BANCOMEXT, NAFIN, BANCOMER, BANAMEX y SERFIN.

También en 1991, el Banco Central de España concedió líneas de crédito a México por 150 millones de dólares a una tasa de interés del 8% para ser pagados a 5 y 10 años. El financiamiento fue destinado a cubrir los gastos de algunas importaciones de equipo y maquinaria españoles.

Aparte de las operaciones concertadas actualmente, están planeadas otras por montos importantes. Entre ellas están negociando líneas específicas para la industria siderúrgica por medio de los créditos a largo plazo. También se está solicitando el aval del Ministerio de Hacienda Español para el otorgamiento de créditos blandos<sup>5</sup>.

También, actualmente se están otorgando importantes crédito originarios de lo acordado en el Tratado General de Cooperación y Amistad México-España, de los cuales poco más de 800 millones de dólares ya han sido otorgados por parte de BANCOMEXT y el Instituto de Crédito Oficial de España para financiar y promover importaciones

<sup>4/</sup> Datos del Comercio México-España de la Dirección General de Negociaciones de Servicios y Coordinación con Europa, SECOFI, junio 1993.

<sup>5/</sup> Datos de la Dirección de Promoción Extranjera de Bancomext, noviembre 1993.

de productos españoles.

De 1986 a la fecha, los créditos que se han otorgado por parte de las dos naciones para incrementar y fortalecer los intercambios comerciales bilaterales han tenido altas y bajas, retomando la tendencia hacia la alza en el periodo 1990-1992. Esto se debió en buena parte a los convenios firmados entre ambas naciones para incrementar los montos en las líneas de crédito bilaterales y sobre todo a la concertación y puesta en marcha del Tratado General de Cooperación y Amistad Hispano-Mexicano.

Así pues, los exportadores e importadores mexicanos deberán poner todo de su parte para aprovechar de una manera eficiente todos estos apoyos en financiamiento, con la única finalidad de darle más empuje al comercio entre ambas naciones y para lograr la diversificación del mismo.

## **2. PRINCIPALES CONVENIOS DE COLABORACION ENTRE MEXICO Y ESPAÑA.**

Desde que España ingresó y formó parte de la Comunidad Económica Europea, México y el país ibérico han promovido con gran ímpetu, la elaboración de todo tipo de acuerdos que los lleven a tener una relación más amplia y cercana en diferentes campos tales como el cultural, el económico, el político, el de ayuda al medio ambiente, etc. Así pues, se han suscrito una cantidad importante de acuerdos concernientes a ampliar y renovar dichas áreas de interés mutuo.

Por lo que respecta al plano económico (que es el que nos interesa), México ha suscrito acuerdos importantes con España, sobre todo en los últimos años.

Dichos convenios están encaminados a ampliar e impulsar el desarrollo económico de las dos regiones y sobre todo a dar un mayor empuje y diversidad a los intercambios comerciales bilaterales.

Por ejemplo, en 1990 el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), de México y el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)<sup>6</sup>, motivados por la preocupación de estrechar sus nexos con el fin de propiciar un desarrollo del comercio entre los dos países, suscribieron el "Convenio de Colaboración ICEX-BANCOMEXT", cuyo propósito es el de intercambiar información, capacitación técnica en comercio exterior y apoyo mutuo para llevar a cabo con efectividad las diversas actividades promocionales del comercio exterior bilateral.

Así pues, dicho Convenio establece las labores a realizar para implementar el convenio en campos como:

- Intercambio de información económico-comercial.
- Capacitación e intercambio de técnicos y de especialistas en comercio exterior, con la finalidad de que se conozcan con mayor amplitud los programas de promoción de ambos países.
- Promoción comercial.

También, el Convenio consiste en el apoyo de BANCOMEXT a ICEX en seminarios sobre inversión y maquila en México que se celebrarían en Barcelona a partir del siguiente año en que se firmara el convenio, así como jornadas técnicas sobre maquinaria textil a

<sup>6</sup>/ Ver "Convenio de Colaboración ICEX-BANCOMEXT", Bancomext, México, 1990.

celebrarse en nuestro país.

Por su parte, ICEX apoyará a BANCOMEXT en la participación de México en misiones, seminarios, ferias y exposiciones a realizarse en España, sobre todo en maquila, libros, industria alimentaria e industria química.

Por último, existe además dentro del mismo convenio el Programa Integrado de Fomento Industrial, el cual consiste en la realización conjunta de proyectos económicos, con participación de inversionistas privados de ambos países para impulsar la modernización de la planta industrial mexicana.

Posteriormente, en los dos años siguientes a la firma del Convenio anterior, y en concordancia con el Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos, nuestro país y España firmaron en julio de 1992, un Acuerdo que evita la doble tributación en el comercio bilateral. Dicho Acuerdo es de gran importancia ya que facilitará el cumplimiento de las obligaciones fiscales de inversionistas de los dos países<sup>7</sup>.

Sin embargo actualmente, y pese a las buenas oportunidades que presentan los Convenios anteriores para incrementar los intercambios comerciales entre nuestro país y España, el acuerdo más importante que ha suscrito México con el país ibérico es el denominado " Tratado General de Cooperación y Amistad Hispano - Mexicano ", el cual fue suscrito en enero de 1990, durante la visita de sus Majestades el Rey de España Juan Carlos de Borbón y la Reina Sofía.

Dicho Tratado contiene un importante capítulo económico

---

7/ Ver, Recuento Nacional, en Comercio Exterior, vol. 42, núm. 8, México, agosto 1992, p. 734.

denominado , " Acuerdo Económico entre el Reino de España y los Estados Unidos Mexicanos", el cual consta de 10 artículos<sup>B</sup>. Este Acuerdo económico formula e instrumenta un programa para impulsar el desarrollo conjunto de ambos países, para lo que se establecen mecanismos para dinamizar y modernizar la economía de México, con los siguientes objetivos:

-Desarrollar los sectores productivos y de servicios en México con la presencia, por medio de asociación, del empresario español en dicho desarrollo.

-Llevar a cabo proyectos concretos de inversión y coinversión que les permitan desarrollar actividades nuevas y prioritarias para situar a la industria de ambos países a un nivel tecnológicamente más avanzados y técnicamente competitivos, señalándolo como uno de los objetivos básicos del programa de inversión española en México.

El programa de inversión española en México, prevé la disponibilidad de hasta 4,000 millones de dólares durante el periodo 1990-1994, monto que podrá ser incrementado sólo de mutuo acuerdo.

Para ello, se tomarán las siguientes acciones:

-Ambos gobiernos inducirán aportaciones de capital de riesgo de distintas fuentes, teniendo como meta 2,500 millones de dólares.

-España facilitará créditos por valor de 1,500 millones de dólares, incluyendo créditos de carácter concesional para el periodo 1990-1994, destinados a financiar exportaciones de bienes y servicios españoles.

<sup>B/</sup> Secretaría de Relaciones Exteriores. " Acuerdo Económico entre el Reino de España y los Estados Unidos Mexicanos ", México, enero 1990.

-Las partes apoyarán actividades conjuntas de difusión, identificación y promoción de oportunidades de inversión en ambos países.

De los 1,500 millones de dólares de crédito, 750 serán créditos de Fondo de Ayuda para el Desarrollo, los cuales contarán con la garantía soberana de México.

La financiación de cada proyecto será parte concesional y parte en condiciones de consenso de la Organización Europea para la Cooperación y el Desarrollo (OECD), con una asignación equilibrada de fuentes, en función de los requerimientos de cada proyecto. Los créditos se otorgarán preferentemente a proyectos realizados por el sector privado que mejoren la tecnología, aumenten la capacidad exportadora y sean generadores netos de divisas.

Por otra parte, en lo que se refiere a proyectos medianos y pequeños, los créditos podrán otorgarse concesionalmente para financiar hasta el 100% de las exportaciones de bienes y servicios españoles.

Del importe de cada operación se podrá destinar hasta un 15% de las exportaciones de bienes y servicios españoles a financiar gastos locales, porcentaje que podrá ser ampliado con carácter excepcional y de común acuerdo en proyectos de interés especial para ambos países.

Las instituciones que acordaron promover las inversiones y coinversiones serán:

-El Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), así como la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), el Banco

Nacional de Comercio Exterior de México (BANCOMEXT) y Nacional Financiera, S.N.C. (NAFIN).

-La Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES), BANCOMEXT y NAFIN estimularán inversiones españolas y coinversiones en México, otorgando apoyos financieros, avales, garantías y eventualmente participarán con capital de riesgo que siempre será minoritario y temporal.

-La Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE) y la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito (COMESCE), apoyarán mediante seguros la inversión realizada en España y México.

También dentro de este documento, el gobierno mexicano se compromete a financiar las exportaciones mexicanas en el marco del presente Acuerdo bajo un régimen establecido previamente por BANCOMEXT con una meta de 1.200 millones de dólares durante la vigencia del acuerdo, de los cuales 400 millones estarán disponibles para 1990-1991.

Ambos gobiernos también acordaron generar la máxima flexibilidad que permita la Ley para que la producción de ambos países tenga acceso a sus mercados y se comprometieron a no adoptar medidas restrictivas incompatibles con las de la Comunidad Europea y el GATT.

Asimismo, se comprometieron a lograr una cooperación económica más dinámica por medio de las siguientes acciones:

-Fomentar y apoyar la celebración de seminarios, simposios, exposiciones comerciales e industriales, visitas recíprocas y otras actividades de promoción.

-Estimular la diversificación y ampliación de los productos que se comercialicen.

-Difundir el uso de los mecanismos financieros establecidos en el presente Acuerdo.

También, dentro de este documento se acordó que la Subcomisión Hispano-Mexicana de Cooperación Económica y Comercial de la Comisión Binacional España-México determinará sectores prioritarios y proyectos específicos que serán objeto de promoción y apoyo para lo cual llevarán a cabo una campaña de promoción de inversiones y coinversiones públicas y privadas.

Asimismo, se creó una Subcomisión Financiera que determinará los criterios generales y condiciones específicas para la asignación de créditos, para lo cual se formará un grupo de trabajo.

Debe resaltarse que el Acuerdo destaca dos partes principales:

a) El otorgamiento de financiamientos de España a México hasta por 1,500 millones de dólares, y

b) 2,500 millones de dólares de capital de riesgo invertidos por empresarios de ambos países, para llevar a cabo proyectos de inversión o coinversiones en México y España. Tanto los financiamientos como el capital de riesgo se destinarán a inversiones, habiéndose señalado en principio los siguientes campos prioritarios: construcción de buques, producción de alimentos, pesca, y las industrias petroquímica, textil y de autopartes.

En el aspecto de los financiamientos se destaca que los 750 millones de dólares de carácter concesional tendrán tasas de interés

blandas y periodos de gracia amplios y que no se pagarán las comisiones usuales que cobran los bancos en este tipo de operaciones.

Mientras que los otros 750 millones de dólares serán otorgados de acuerdo con las condiciones de la OECD que usualmente pagan un 7% de interés, más comisiones, las cuales en el caso del Acuerdo serán omitidas, y que pueden, incluyendo seguros, ascender a tres o cuatro puntos, es decir, se mejoran en mucho los términos de los créditos OECD.

Como la mayoría de los créditos se otorgarán con recursos mixtos de ambos cajones, resultan muy atractivos, ya que en promedio pueden ser de 4 ó 5% de interés, la mitad de lo normal en créditos OECD y con periodos de gracia de hasta diez años en la parte relativa a los créditos concesionales, lo que hará que en los primeros años, que es cuando la empresa no genera aún un monto de recursos suficientes para afrontar sus compromisos financieros, será aliviada su situación por el periodo de gracia.

También, en el documento queda muy claro que los 2,500 millones de dólares de aportación de capital son sólo una meta de las posibles inversiones que pudieran hacerse durante la vigencia del Acuerdo y su logro dependerá de la voluntad de los empresarios mexicanos y españoles en invertir y de la eficiencia en que las instituciones de ambos países logren en el desempeño de las actividades que se les han encomendado; es decir, la detección de campos y después la de proyectos específicos de inversión y su difusión por medio de seminarios, ferias, exposiciones, visitas mutuas de empresarios, etc.

Cabe señalar que sobresale en los términos del Acuerdo la voluntad política de los gobiernos de ambos países en este reciente y

amplio programa de cooperación y también la amistad de ambas regiones.

Los Acuerdos anteriores y ,principalmente ,el Tratado General de Cooperación y Amistad Hispano-Mexicano marcan pues,una nueva etapa de cooperación entre los dos países,al abrir nuevos y amplios canales de comunicación,por lo que no es de dudarse que dé como resultado un incremento sustancial del comercio y las inversiones de los dos países,así como,por medio de España,facilitar la penetración de México en el mercado de los países de la Comunidad Europea.

Sin embargo,cabría también mencionar que la voluntad no debe ser sólo por parte de los gobiernos,sino también por parte de los empresarios en el sentido de aprovechar todos estos medios y facilidades que se les proporcionan para incrementar sus volúmenes de exportación.También,sería bueno mencionar que estos instrumentos y facilidades para comerciar con otras regiones no están dirigidas exclusivamente a las empresas que ya tienen experiencia en el campo del comercio exterior,sino que ,por el contrario,están también dirigidas hacia aquellas empresas que quieren colocar sus productos en los mercados externos y que no lo han hecho por falta de recursos financieros o de créditos con baja tasa de interés y plazos de amortización relativamente largos.

#### **B) APOYOS EXISTENTES ENTRE MEXICO Y ALEMANIA.**

Al igual que en el caso de España,México y Alemania se han preocupado por darle un mayor dinamismo e importancia a su comercio

bilateral, por lo tanto, ambas naciones han proporcionado diferentes apoyos que les permitan incrementar y diversificar de manera eficiente y sostenida los intercambios de bienes y servicios entre ambas naciones.

Así pues, México y Alemania han extendido importantes líneas de crédito bilaterales con la finalidad de proporcionarle a su comunidad exportadora e importadora los recursos financieros suficientes para llevar acabo sus transacciones. Por otro lado, los dos gobiernos han firmado importantes Acuerdos que pueden propiciar de alguna u otra manera un incrementos en los intercambios comerciales entre ambas naciones.

Así pues, pasaremos a comentar y analizar cada uno de estos apoyos tendientes a conseguir el incremento y diversificación del comercio entre México y Alemania.

#### 1. LINEAS DE CREDITO BILATERALES.

Al igual que en el caso de España, la política financiera tendiente a apoyar y promover el comercio exterior con Alemania está organizada principalmente por BANCOMEXT, el cual opera como institución de segundo piso, aunque en ciertos casos efectúa sus operaciones directas con el cliente. La mayoría de las operaciones de primer piso son efectuadas por la banca múltiple.

Así pues, el principal agente financiero mexicano es Bancomer, el cual concede el 42.6% del total de créditos destinados a alentar el comercio bilateral con Alemania<sup>9</sup>.

Actualmente BANCOME XT tiene establecidas líneas de crédito por 1,857 millones de dólares con diversos bancos germanos, de los cuales 84.6 millones de dólares son para financiar, a través de cartas de crédito y hasta por 180 días las importaciones de materias primas, partes y refacciones para maquinaria y equipo procedentes de Alemania<sup>10</sup>.

Asimismo, los principales bancos acreedores con los que se han contratado los recursos son<sup>11</sup>:

- Kreditanstalt für Wiederaufbau.
- Bank für Gemeinwirtschaft.
- Bankhaus Herman Lampe.
- Bayerische Vereinsbank.
- Deutsche Genossenschaft Bank.
- Hessische Landesbank.
- Norddeutsche Landesbank.
- Westdeutsche Landesbank.
- Südwestdeutsche Landesbank.
- Bayerische Hypotheken Und Wechsel Bank.
- Commerzbank.
- Deutsche Sudamerikanische.
- Dresdner Bank.

9/ Datos de la Dirección de Promoción externa de Bancomer, noviembre 1993.

10/ *Ibidem*.

11/ Dirección General de Servicios y Coordinación con Europa, SECOFI, México, junio 1993.

-Deutsche Bank.

-Bayerische Landesbank.

El banco alemán con mayor participación en las líneas de crédito hacia nuestro país es el Deutsche Bank, el cual proporciona casi el 40% del total de créditos dirigidos a México<sup>12</sup>.

De 1987 a la fecha, los bancos alemanes han concedido a México poco más de 10,000 millones de dólares para apoyar todo tipo de importaciones alemanas. En el periodo 1991-1992, se registró una caída considerable en las líneas de crédito alemanas hacia nuestro país, debido a que Alemania se abocó a resolver primordialmente los problemas económicos que se presentaron con la unificación alemana. Cabe señalar que los créditos que se concedieron a México por parte de Alemania de 1987 a 1993, no sólo se destinaron a cubrir los gastos de las importaciones alemanas, sino que también se promovió el financiamiento de exportaciones mexicanas dirigidas a satisfacer las demandas existentes de bienes nacionales en el mercado alemán.

En 1992, el Kreditanstalt Fuer Wiederaufbau concedió a México una línea de crédito que se canalizó mediante Bancomer por 50 millones de Marcos alemanes (unos 30 millones dólares) para financiar la importación de bienes de capital alemanes.

Por su parte, México ha concedido poco más de 3,000 millones de dólares de créditos para alentar las exportaciones de productos mexicanos hacia Alemania en el periodo 1990-1992<sup>13</sup>.

También, existen actualmente apoyos crediticios para financiar nuevos proyectos de exportación, con lo cual se pretende dar una mayor

---

12/ *Ibidem*.

13/ Datos de la Dirección de Proyección Externa de Bancomest, noviembre 1993.

amplitud y diversificación a los intercambios comerciales entre ambos países.

Alemania en los últimos 7 años ha promovido importantes líneas de crédito hacia México, sin embargo, estas líneas han sido poco aprovechadas por la comunidad exportadora e importadora de cada país.

Aquí, como en el caso de España, hay que aprovechar eficientemente todos aquellos apoyos crediticios otorgados por la banca alemana y la nacional, para lograr montos más importantes dentro del intercambio comercial bilateral.

## 2. PRINCIPALES CONVENIOS DE COLABORACION ENTRE MEXICO Y ALEMANIA.

El marco normativo que regula las relaciones económico-comerciales de México con Alemania es el Comunicado Conjunto suscrito entre ambos gobiernos en septiembre de 1974 <sup>14</sup>.

Así pues, en ese mismo año se aprobó el denominado "Convenio Básico sobre Cooperación Científica y Tecnológica" <sup>15</sup> entre ambos países, y el cual consta de 12 artículos encaminados a coadyuvar a incrementar los intercambios, la capacitación y la modernización científico-tecnológica.

Por ejemplo, en el artículo 3 determina que la colaboración podrá incluir:

- a) El intercambio de información científica y tecnológica.

---

<sup>14/</sup> *Ibidem*.

<sup>15/</sup> *Ibidem*.

b) El intercambio y el perfeccionamiento de científicos y demás personal de investigación.

c) La realización conjunta o coordinada de tareas de investigación y de desarrollo tecnológico.

Así pues, este artículo es de gran importancia, ya que le permitirá a nuestro país contar con todos los apoyos tecnológicos y científicos por parte de Alemania, lo cual les ayudará a facilitar la adquisición de material, equipos, asesoría y demás elementos que le permitan renovar la planta productiva de muchos sectores de la economía mexicana.

También en 1974 se suscribieron y aprobaron dos Acuerdos importantes dentro de la relación económico comercial entre los dos países. Uno de ellos denominado "Acuerdo de Cooperación Técnica en el Desarrollo de los Sectores de Biología Marina y Técnica de Producción Pesquera", pretendía la elaboración de programas novedosos que mejoraran las técnicas de pesca y el intercambio de información y de personal capacitado para mejorar de manera eficiente el sector pesquero de cada país. El otro documento aprobado en el mismo año fue el denominado "Acuerdo sobre Servicios de Asesoría en el Fomento de las Exportaciones". Este último, tenía como propósito principal el de coadyuvar a la obtención de información sobre nichos de mercado, viajes de promoción, publicidad, ferias comerciales, defensa del comercio exterior, técnicas de producción y de comercialización; así como también, asesoría sobre obtención de créditos y preferencias comerciales que alentarán y facilitarán las exportaciones bilaterales.

A los Acuerdos anteriores les siguieron otros tales como el "Acuerdo de Cooperación Industrial" (1978), el "Acuerdo sobre Intercambio de Jóvenes Técnicos y Científicos Alemanes y Mexicanos" (1985), el "Acuerdo entre el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) y la Comunidad Científica Alemana (DFG)" (1991) y el "Acuerdo para Evitar la Doble Imposición" (1993)<sup>16</sup>, los cuales tienden al estrechamiento de la cooperación entre los dos países en diversos campos del desarrollo económico-comercial.

Sin embargo, y pese a todos estos Acuerdos que se han suscrito, no se ha podido ampliar y apoyar de manera eficiente los intercambios comerciales entre las dos naciones, por tal motivo y preocupados por dicha problemática, los gobiernos de México y Alemania intercambiaron en el segundo semestre de 1992, dos proyectos de acuerdo<sup>17</sup>:

- Acuerdo Marco de Cooperación Económica entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de Alemania.
- Convenio sobre Promoción Comercial y Económica entre Alemania y los Estados Unidos Mexicanos.

Dichos documentos, que se prevé sean aprobados en el segundo semestre de 1994, están considerados como los más importantes y relevantes de todos los ya antes suscritos en materia económica, comercial, política, científica-tecnológica, etc., ya que

<sup>16/</sup> Ibidem.

<sup>17/</sup> Ver, Secretaría de Relaciones Exteriores, "Acuerdo Marco de Cooperación Económica entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de Alemania" y "Convenio sobre Promoción Comercial y Económica entre Alemania y los Estados Unidos Mexicanos", México, 1993.

estos promoverán el desarrollo sostenido y sano de los diversos campos y aspectos que conforman la relación bilateral.

Por ejemplo, el Acuerdo Marco de Cooperación Económica entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de Alemania, está basado en el Acuerdo Marco de Cooperación firmado el 26 de abril de 1991, entre México y la Comunidad Económica Europea y consta de 9 capítulos y 24 artículos.

Dentro del aspecto económico-comercial podemos encontrar 4 apartados fundamentales que son:

- La cooperación económica.
- El de promoción del intercambio bilateral.
- El de promoción a la inversión.
- El de cooperación industrial.

En la cooperación económica, los objetivos son tendientes a conseguir la diversificación e intensificación de la cooperación económica, el fortalecimiento de los vínculos empresariales, la protección al medio ambiente, el impulso al desarrollo rural y la promoción del nivel de vida de los trabajadores de los dos países a través de la generación de empleos. Todo esto se realizará en los sectores del comercio, la industria, la agricultura, la pesca, la minería, la energía y los servicios. Para tal fin, las partes recurrirán a la implementación y fomento de diversos mecanismos que incluyan, de ser necesario, acuerdos de carácter sectorial que den como resultado la dinamización y ampliación de la cooperación económica bilateral, sin perjuicio de los demás compromisos internacionales de ambos países.

También, este capítulo pretende promover el desarrollo económico mediante la aprobación y seguimiento de proyectos conjuntos entre empresas, cámaras, asociaciones y organismos profesionales mexicanos y alemanes, así como también, se promoverá la realización de seminarios, exposiciones, coloquios y talleres encaminados a generar diversas oportunidades de negocios.

También se apoyará el establecimiento de vínculos de cooperación entre las entidades federativas mexicanas y los estados federados alemanes en sectores de interés mutuo, dando especial apoyo a las regiones con menor desarrollo económico.

Por otra parte, el capítulo referente a la promoción del intercambio bilateral hace referencia a la voluntad de las dos partes de adoptar las medidas necesarias para facilitar el acceso a sus respectivos mercados, dando prioridad al incremento y diversificación sustancial de los intercambios comerciales entre los dos países. Dichas acciones serán realizadas tomando en cuenta los principios del GATT y lo estipulado en el Acuerdo Marco de Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Económica Europea suscrito en 1991.

También, se facilitará el suministro de información necesaria para la realización del intercambio de bienes y servicios, así como la implementación de otro tipo de mecanismos de ayuda y fomento a las exportaciones de cada país.

Mientras en lo que respecta al capítulo referente a la promoción de las inversiones, se deja clara la voluntad de incrementar los montos de inversión bilaterales que coadyuvan desarrollar la economía

de ambas partes. Asimismo se extiende el compromiso de dar prioridad al fomento de coinversiones entre las empresas de cada país.

Por último, en el apartado que se refiere a la cooperación industrial se deja de manifiesto el compromiso de alentar este sector mediante políticas comunes y apoyos diversos que le permitan un desarrollo continuo.

Como se puede ver, este documento muestra un avance muy importante en relación a los otros ya aprobados con Alemania, ya que presenta aspectos nunca antes tocados y que están muy vinculados al deseo de las dos naciones por incrementar y diversificar sus vínculos políticos, económico-comerciales, científico-tecnológico, etc.,.

También, este Acuerdo representa una gran oportunidad para México de impulsar su inserción de manera eficiente a la competencia internacional.

El otro Acuerdo que representa una gran oportunidad para incrementar y diversificar los intercambios comerciales entre México y el país germano es el denominado "Convenio sobre Promoción Comercial y Económica entre Alemania y los Estados Unidos Mexicanos", el cual consta de 10 artículos repartidos en 5 capítulos.

Los objetivos que persigue este convenio son:

- a) El incremento y diversificación del intercambio comercial bilateral sobre bases institucionales convenidas, que contribuyan a facilitar los intercambios de mercancías, así como a un mejor aprovechamiento de sus recursos a fin de satisfacer la demanda de sus ciudadanos.
- b) El incremento de las exportaciones de empresas germano-mexicanas y de proyectos en terceros Estados.

déficit comercial con dicha región y, por otra parte, nos permitirá depender menos de las exportaciones de productos tradicionales tales como el petróleo o el café, los cuales están sujetos a los inesperados cambios y fluctuaciones de los precios internacionales.

Por otra parte, otro de los puntos principales para estrechar y consolidar las relaciones comerciales con la Comunidad Europea es el referente a conseguir el fortalecimiento de los nexos con mercados estratégicos que en el corto plazo brinden mayores posibilidades de diversificación.

Dentro de este contexto, España y Alemania se postulan como los más adecuados para conseguir tal objetivo. El primero es el principal comprador de nuestro país, aunque adquiere fundamentalmente petróleo. Sin embargo, existen en la actualidad perspectivas favorables para comercializar productos petroquímicos y otros derivados de hidrocarburos. También, España se encuentra históricamente más ligado a México que cualquier otro país de la Comunidad, lo cual ha llevado a ambos gobiernos a mantener una relación que va más allá de los intereses puramente económicos, además, el país ibérico es el único dentro de los doce que forman el Mercado Comunitario que comparte el mismo idioma.

Alemania, por su parte, es el principal proveedor de México entre los países de la Comunidad y sus compras de productos mexicanos han crecido lenta pero constantemente durante los últimos 18 años. Es, además, la economía más poderosa dentro de la Comunidad Europea.

Para Alemania, el comercio con México tiene poca relevancia, pero para nuestro país ese mercado representa el segundo socio comercial en Europa, además, el mercado alemán, ya de por sí

tecnología y el intercambio de información sobre programas estatales de investigación y desarrollo.

Por lo tanto, y en base a lo descrito anteriormente, podemos decir que México cuenta con los suficientes apoyos para mejorar su relación económico-comercial con Alemania, ya que el acuerdo y el convenio que se prevé serán ratificados a mediados de 1994, constituyen un medio importante para conseguir el fortalecimiento e intensificación de las relaciones y los intercambios comerciales entre ambos países.

## CONSIDERACIONES FINALES.

En materia de política económica, a México se le presenta una buena oportunidad de colocar sus exportaciones efectivamente dentro de la Comunidad Europea mediante la consolidación de sus productos dentro del mercado alemán, ya que aunque España se postula como una opción importante, Alemania representa por sí sola la vía más adecuada para tal fin.

Alemania, tal y como se pudo ver, es una potencia económica y comercial muy importante a nivel mundial e intracomunitario, además sus normas de calidad les permiten tener productos y servicios altamente competitivos mundialmente y dentro de la misma Comunidad.

Por estas razones, es lógico pensar que la consolidación y aceptación de nuestros productos dentro del mercado alemán nos llevará no sólo a conquistar un mercado importante, sino que nos permitirá explorar con efectividad los demás mercados que conforman la Europa Comunitaria, ya que al ser aceptado nuestros productos en un mercado tan estricto y competitivo como éste, se estará demostrando la calidad y eficiencia de nuestros bienes, los cuales sin duda podrán incursionar con facilidad a cualquier otro mercado.

Actualmente, existen posibilidades importantes para que una serie de productos mexicanos penetren con efectividad al mercado alemán. Dichos productos que pueden incursionar con éxito en el país teutón son: frutas de cáscara blanda, muebles de madera tallados a mano, artesanías, calzado y artículos de piel, tabaco y materiales para la construcción.

Dichos productos, constituyen importantes nichos de mercado que se deben aprovechar para lograr poco a poco una mayor diversificación de nuestras exportaciones.

Por su parte, dentro de las importaciones que recibimos de Alemania, podemos decir que las ventas alemanas más importantes despues de las partes para automóvil fueron las de productos electronicos, máquinas para la industria textil y del cuero y la de productos de hierro. Estos productos se han consolidado dentro de nuestro mercado, ésto debido al gran apoyo por parte de los empresarios alemanes para lograr el incremento en el corto plazo de sus exportaciones.

Sin embargo, no son los únicos productos mediante los cuales se pueden incrementar las ventas de Alemania hacia nuestro país. Así pues, las exportaciones que pueden incursionar de manera importante dentro de nuestro mercado son: maquinaria para la industria del papel y editorial, productos intermedios de acero, leche en polvo, material de ensamble para automóviles y aparatos de telecomunicación.

Asimismo, los intercambios comerciales entre ambas naciones se pueden incrementar mediante la consolidación de importantes acuerdos comerciales. En este sentido, México y Alemania han suscrito importantes acuerdos de todo tipo; sin embargo, éstos no han sido lo suficientemente importantes para consolidar los intercambios bilaterales.

Por tal motivo, los dos gobiernos han elaborado dos importantes acuerdos comerciales, los cuales se han constituido como los más importantes en este sentido.

Dichos acuerdos son: el Acuerdo Marco de Cooperación Económica y el Convenio sobre Promoción Comercial y Económica. El primero se constituye como el más importante, ya que se asemeja al Acuerdo Marco firmado entre nuestro país y la Comunidad Europea en 1990, por lo que presenta grandes expectativas para ser todo un éxito, de ser aprobado, dentro del campo de la cooperación económica, comercial, tecnológica, etc.

Por su parte, el Convenio sobre Promoción Comercial y Económica, representa otra gran oportunidad de darle un mayor impulso a los intercambios bilaterales, ya que contiene artículos importantes que promoverán el comercio, y que le darán un mayor impulso a las exportaciones e importaciones de ambos países.

Cabe mencionar que además de estos importantes acuerdos, que se espera sean ratificados a mediados de 1994, los productos mexicanos cuentan con un apoyo importante por parte de Alemania, ya que más de 500 fracciones arancelarias se encuentran bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) Alemán, lo cual le permite a muchos exportadores colocar sus productos en el mercado germano con cierta facilidad y a bajo costo. Sin embargo, aún prevalece la ignorancia dentro de los empresarios mexicanos sobre los beneficios de dicho sistema, lo cual nos hace desaprovechar importantes ventas dentro del mercado alemán.

Así pues, México y su comunidad exportadora deberán enfocar sus esfuerzos a conseguir la inserción y aceptación de sus proyectos comerciales dentro del mercado teutón, con la finalidad de llegar a la consolidación de una política comercial estable y eficiente con una de las potencias comerciales más efectivas del mundo. La

consolidación de dicha política, nos permitirá explorar otros mercados con la misma eficiencia y competitividad con la cual se le haga frente al país germano. Asimismo, nuestro país deberá enfocar su atención a aprovechar de manera eficiente todos aquellos apoyos, preferencias y acuerdos comerciales que surjan de la relación bilateral, con la finalidad de incertar eficiente y competitivamente nuestros productos dentro del mercado alemán.

Finalmente, la consolidación de políticas y proyectos encaminados a establecer un comercio México-Alemania más amplio y competitivo nos dará la pauta para consolidar exitosamente nuestra presencia comercial hacia el resto de los demás países de la Comunidad y del resto del mundo, esto sin menospreciar la importancia que también representa la consolidación de la presencia de nuestros productos dentro del mercado español, el cual se presenta como una opción importante para lograr la presencia efectiva y diversificada de nuestros bienes dentro de la Europa Comunitaria.

## CONCLUSIONES.

1) La Comunidad Europea se postula como una importante región económica mediante la cual México puede diversificar sus mercados y, además, puede darnos la pauta para intentar con eficiencia la ya necesaria diversificación de nuestras exportaciones.

2) En la actualidad la Comunidad se sitúa como el segundo mercado en importancia para nuestro país y la opción más viable en los bloques económicos para diversificar nuestro comercio.

3) Un mercado clave para buscar la penetración de las exportaciones mexicanas dentro de la Comunidad Europea es, sin duda, el español. Así pues, México debe aprovechar las buenas relaciones que mantiene con el país ibérico para poder incetarse con claridad y rapidéz al Mercado Común. España reviste gran importancia para nosotros en el sentido de que es el país comunitario más ligado histórica y culturalmente al nuestro. lo cual puede tomarse como una ventaja importante para que se dé un estrechamiento generalizado de las relaciones comerciales de nuestro país con el resto de la Comunidad. Dentro de ésta, España representa nuestro primer comprador; sin embargo, dichas compras se siguen basando en su mayoría en la adquisición de un sólo producto, el petróleo. Por tal motivo, se cae en la necesidad de darle mayor impulso a otro tipo de productos mexicanos para conseguir un intercambio más sano y equilibrado con el país ibérico.

4) Sin embargo, el mercado más importante para México en cuestión de política económica es el alemán, ya que la importancia de éste radica en la potencialidad de su economía y de su comercio. Así pues, Alemania se constituye como el principal puente de entrada de las exportaciones mexicanas hacia el resto del Mercado Comunitario, ya que la posición económica que tiene este país dentro de la misma y sus altos y estrictos controles de calidad hacen que cualquier producto que se inserte eficientemente en este mercado pueda extender su presencia en los demás países comunitarios, ya que dichos productos que son aceptados dentro del mercado alemán contarán con una gran recomendación y con la garantía de que son productos que satisfacen las más altas normas de calidad y precio.

5) Los apoyos por parte del gobierno mexicano basados en el establecimiento de importantes acuerdos comerciales, representan una buena oportunidad para intentar exportar con mayor eficiencia hacia la Comunidad Europea. Asimismo, la consolidación de importantes convenios comerciales con países estratégicos como España y Alemania, brindarán grandes oportunidades de incrementar los intercambios de mercancías entre estos países y el nuestro y hacerlo extensivo hacia el resto de los integrantes de la Comunidad.

## BIBLIOGRAFIA.

- 1) JACEVEDO GARAY, MANUEL, "ESTADO DEL COMERCIO ENTRE MEXICO Y ESPAÑA", BANCOMEXT, MEXICO, 1987.
- 2) ALVAREZ SANCHEZ-FALLETE, JOSE N., "LA POLITICA COMERCIAL DEL MERCADO COMUN", Ed. Mc GRAM HILL, ESPAÑA, 1992.
- 3) ASOCIACION IBEROAMERICANA DE CAMARAS DE COMERCIO, "COMO HACER NEGOCIOS CON EUROPA", BOGOTÁ, COLOMBIA, 1991.
- 4) BANAMEX, "TALLER DE TRABAJOS DE LA INDUSTRIA PETROQUIMICA ANTE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA", MEXICO, 1991.
- 5) BANCOMEXT, "COMO EXPORTAR A ESPAÑA", MEXICO, 1990.
- 6) BANCOMEXT, "COMO EXPORTAR A ALEMANIA", MEXICO, 1990.
- 7) BANCOMEXT, "CONVENIO DE COLABORACION ICEX-BANCOMEXT", MEXICO, 1990.
- 8) BANCOMEXT, "ESPAÑA, INFORMACION ECONOMICA", MEXICO, 1989.
- 9) BANCOMEXT, "ALEMANIA, INFORMACION ECONOMICA", MEXICO, 1989.
- 10) DIAZ LEAL, EDUARDO, "LA MENTALIDAD EXPORTADORA", EDICION ESPECIAL PARA BANCOMEXT, TERCERA EDICION, MEXICO, 1993.
- 11) DIRECCION GENERAL DE NEGOCIACIONES DE SERVICIOS Y COORDINACION CON EUROPA, "LAS RELACIONES ECONOMICAS MEXICO-ALEMANIA", MEXICO, JUNIO 1993.
- 12) FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, "ESTADISTICAS SOBRE EL COMERCIO MUNDIAL", 1992.
- 13) INSTITUTO DE RELACIONES EUROPEO-LATINOAMERICANAS, "EL MERCADO UNICO EUROPEO Y SU IMPACTO EN AMERICA LATINA", MADRID, 1993.
- 14) MILTIADES, CHACOLIADES, "ECONOMIA INTERNACIONAL", Ed. Mc GRAM HILL, MEXICO D.F., 1993.
- 15) MORALES, EDUARDO Y GALICIA, ANTONIO, "EL PROCESO DE ADMISION DE ESPAÑA A LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA", BANMICO, MEXICO, 1990.
- 16) PORTER, MICHAEL, "LA VENTAJA COMPETITIVA DE LAS NACIONES", Ed. VERGARA, PRIMERA EDICION, BUENOS AIRES, ARGENTINA, 1991.
- 17) PUBLI, FEDERICO Y SOLIS, BENITO, "MEXICO HACIA LA GLOBALIZACION", Ed. DIAMA, PRIMERA EDICION, MEXICO D.F., 1992.
- 18) SECOFI, "PROGRAMA PARA PROMOVER LA COMPETITIVIDAD E INTERNACIONALIZACION DE LA INDUSTRIA DE LA CURTIDURIA Y EL CALZADO", MEXICO, 1992.
- 19) SECOFI, "MEXICO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL", MEXICO, 1990.
- 20) SERRA PUCHE, JAI ME, "LAS RELACIONES COMERCIALES DE MEXICO CON EL MUNDO", SECOFI, MEXICO 1990.
- 21) TAMAMES, RAMON, "ESTRUCTURA ECONOMICA INTERNACIONAL", Ed. ALIANZA UNIVERSIDAD, DUODECIMA EDICION, MADRID ESPAÑA, 1988.

HEMEROGRAFICAS.

- 22) BASAGOITI, JOSE MARIA, "PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD", EL FINANCIERO, MARTES 21 DE ABRIL DE 1992, AÑO XI, PÁG. 27A.
- 23) COMUNIDADES EUROPEAS, "EL MERCADO UNICO EN MARCHA", LUXENBURGO, 1992.
- 24) COMUNIDADES EUROPEAS, "LA COMUNIDAD EUROPEA DE 1992 EN ADELANTE", LUXENBURGO, 1992.
- 25) COMCHELO, JOSE, "BLOQUES COMERCIALES IMAGINARIOS", EL FINANCIERO, MARTES 25 DE AGOSTO DE 1992, AÑO XI No. 2772, PÁG. 36.
- 26) EL ECONOMISTA, MEXICO, DIVERSOS NUMEROS DE FEBRERO Y MARZO DE 1990.
- 27) EL FINANCIERO, MEXICO, DIVERSOS NUMEROS DE FEBRERO Y MARZO DE 1990.
- 28) EXCELSIOR, MEXICO, DIVERSOS NUMEROS DE FEBRERO Y MARZO DE 1990.
- 29) MANSSELL CARSTENS, CATHERINE, "LAS NUEVAS FINANZAS EN MEXICO", INSTITUTO TECNOLOGICO AUTONOMO DE MEXICO, PRIMERA EDICION, MEXICO D.F., 1992.
- 30) MARTINEZ CORTES, JOSE, "LA DIVERSIFICACION DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO", EL FINANCIERO, LUNES 16 DE JUNIO DE 1992, AÑO XI, No. 2711, PÁG. 31A.
- 31) PERALDIA, TOMAS, "LAS RELACIONES ECONOMICAS DE MEXICO CON EUROPA", EN COMERCIO EXTERIOR, VOL. 41, NUM. 4, MEXICO, ABRIL DE 1991.
- 32) RIVERO MORALES, SAMUEL, "EL CONOCIMIENTO DEL MERCADO, BASE DE LA MEJORA CONTINUA", EL FINANCIERO, LUNES 21 DE SEPTIEMBRE DE 1992, AÑO XI, No. 2191.
- 33) SALINAS, ANTONIO, "EL COMERCIO DE MEXICO CON LA CEE: 15 AÑOS DE AVANCES Y RETROCESOS", EN COMERCIO EXTERIOR, VOL. 40, NUM. 6, MEXICO, JUNIO DE 1990.