

1
2ej.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

**"LAS RELACIONES ECONOMICO-COMERCIALES
MEXICO-REPUBLICA FEDERAL ALEMANA,
1988-1992"**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES
P R E S E N T A :
LAURA GABRIELA AGUILERA ARIAS



CIUDAD UNIVERSITARIA, D. F.

AGOSTO DE 1994

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



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.

*A la Máxima Casa de Estudios de México,
la Universidad Nacional Autónoma de México,
por todo lo que en ella aprendí en el aspecto
profesional, académico y personal otorgándome
valores que forman parte de mi personalidad, y que
perdurarán a través del tiempo para servir a mi nación mexicana.*

TESIS

Las relaciones económico- comerciales

México- República Federal Alemana,

1988- 1992.

Ciudad Universitaria, julio de 1994.

INDICE

Introducción

CAPITULO I.- LA APERTURA ECONOMICA DE MEXICO, 1988- 1992... 1

<i>1.1 Comienzos de la apertura económica en México</i>	
1.1.1. Política comercial 1982-1988.....	2
1.1.2 Política comercial mexicana 1988-1992.....	7
<i>1.2 El empuje a la liberalización</i>	
1.2.1 Control y reducción de la inflación en México	8
1.2.2 Renegociación de la deuda externa mexicana	13
1.2.3 Privatización de las empresas públicas y desregulación económica en México	15
1.2.4 Inversión extranjera directa en México, 1988- 1992	17
1.2.5 Liberalización comercial en México	22
1.2.5.1 Promoción de las exportaciones mexicanas	25
1.2.5.1.1 Programas de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX)	25
1.2.5.1.2 Devolución de impuestos de importación a los exportadores (Draw-back)	27
1.2.5.1.3 Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) 27	
1.2.5.1.3.1 Los esquemas de promoción en el área comercial y de inversión	31

CAPITULO II.- ALEMANIA: ASPECTOS ECONOMICOS, 1989-199234

<i>2.1 Política económica alemana</i>	
2.1.1 Continuidad de la política económica alemana	35
2.1.2 Política comercial con los países en desarrollo	39
<i>2.2 Situación económica en la República Federal Alemana, 1989-1992 ... 41</i>	
2.2.1 Los años subsecuentes a la Unificación Alemana	42
2.2.2 El proceso de integración alemana	43
2.2.3 La situación económica alemana en 1991	44
2.2.3.1 Demanda y crecimiento de la producción alemana	45
2.2.3.2 El mercado de trabajo: Disminución del desempleo en la parte occidental de Alemania- caída del empleo en la región germano- oriental	49

2.2.3.3 Aumento de los costos y los precios	49
2.2.4 Situación del comercio exterior alemán, 1989-1992	50
2.2.5 Mecanismos para salvaguardar la economía alemana	52
2.2.5.1 Política fiscal en la Alemania Unificada	52
2.2.5.2 Transferencias públicas de los nuevos estados federados alemanes	52
2.2.6 Situación económica alemana para 1992	53

**CAPITULO III.- LAS RELACIONES ECONOMICO- COMERCIALES MEXICO-
REPUBLICA FEDERAL ALEMANA (1988- 1992)** 66

3.1 La relación en términos comerciales	
3.1.1 Panorama general	71
3.1.2 Las relaciones comerciales bilaterales durante los ochenta .	72
3.1.3 Las relaciones comerciales bilaterales 1989-1992	73
3.1.4 Promoción comercial de productos mexicanos al mercado alemán: Bancomext	80
3.1.4.1 Proyectos comerciales de México en Alemania	81
3.1.4.2 Proyectos de inversión de Alemania en México	83
3.1.4.3. Ferias en Alemania de interés para México	83
3.1.4.4 Eventos en México con participación alemana	86
3.2 Inversión alemana en México, 1989-1992	87
3.2.1 Tendencias de la inversión alemana en México	88
3.2.2 Volkswagen de México	90
3.2.3 Mercedes-Benz México	92
3.2.4 Basf	93
3.2.5 Química Hoechst de México	93
3.2.6 Lufthansa Airlines	94
3.2.7 Otros proyectos	95
3.2.8 Beneficios de la inversión alemana en México: capacitación	96
3.3 Relaciones financieras México- Alemania 1992	
3.3.1 Líneas de crédito bilaterales	98
3.3.1 Relaciones Bancomext con la banca alemana	99

3.4 Comisión México- Alemania 2000	
3.4.1 Origen de la Comisión Mixta México- Alemania 2000	100
3.4.2 Funciones de la comisión mexicano-alemana	100
3.4.3 Avances de la Comisión	101
3.4.4 Resultados preliminares de la Comisión México- Alemania 2000	104

Conclusiones

Anexos

Bibliografía y Hemerografía

INTRODUCCION

En el desarrollo de la presente investigación, partimos del supuesto de que a las relaciones comerciales entre México y la República Federal Alemana les respalda una gran tradición, a pesar de la distancia geográfica y lo diferente que son ambos países en el aspecto cultural, lingüístico e histórico, ambos países se han esforzado por mantener e incrementar la colaboración en todos los campos posibles.

Asimismo, estamos concientes de que del volumen total del comercio exterior de México alrededor del 70% se concentra con los Estados Unidos, y el 30% restante se encuentra atomizado con varios países entre, los cuales destacan los mercados europeos y el japonés. Dentro de dicha atomización se pretende demostrar que Alemania es uno de los socios comerciales y de inversión con más proyección para México. Por lo tanto se buscará comprobar que Alemania puede llegar a convertirse en el segundo socio comercial de México y el tercero como inversionista foráneo después de la Unión Americana y el Reino Unido.

Un tercer factor a demostrar es el importante papel que Alemania juega en las relaciones económicas internacionales, no sólo por su potencial económico y comercial- por ser el segundo exportador del mundo y también el segundo importador- sino por su contribución política en el proceso de desmantelamiento del bloque socialista por un lado (al fungir como enlace entre países occidentales y orientales), y en el de integración europea por otro.

Después de la caída del muro de Berlín, el 9 de noviembre de 1989, y más aún, después de la unificación económica, monetaria y social, mucha parte de la demanda adicional germana se ha cubierto con importaciones. Esto puede significar, sin duda, la creación de interesantes posibilidades comerciales para México, además de que Alemania representa la puerta a los mercados de Europa Central y del Este.

La unificación alemana en 1990 produjo efectos importantes, ya que existen casi 17 millones de personas adicionales que consumen más de los que producen pudiendo aprovecharse este momento para penetrar al mercado alemán con productos que sean susceptibles de demanda en la región germana y que respondan a los gustos no sólo del consumidor alemán, sino de los estándares europeos.

Por otra parte, la presencia de inversión alemana en México, además de promover el desarrollo del aparato productivo nacional, impulsa beneficios adicionales como la capacitación a los trabajadores de las empresas germanas establecidas en nuestro país, que si bien dichas filiales germanas no son las únicas en presentar estas características en nuestro territorio, sí son altamente representativas en esta modalidad.

Es importante señalar que, a pesar de que Alemania comercializa principalmente con los países de la Unión Europea, no ha descuidado sus relaciones económicas con México, esta situación habrá de analizarse durante el presente trabajo, así como el por qué nuestro país puede resultar un socio interesante para los empresarios germanos.

Cabe mencionar que en los últimos 8 años, México ha sufrido un cambio estructural en su política económica. El giro hacia la apertura económico-comercial se ha impulsado de forma particular desde 1989 bajo el gobierno de Carlos Salinas de Gortari; este cambio ha propiciado un ambiente de confianza de forma general en todos nuestros socios comerciales e inversionistas.

Para demostrar las afirmaciones anteriormente expuestas, la presente investigación se ha dividido en tres capítulos:

En el primer capítulo, con el fin de señalar las oportunidades que México presenta a los alemanes como socios potenciales de comercio e inversión, se muestra la situación económica y comercial de nuestro país de 1988-1992, las políticas que se han llevado durante este periodo para seguir el modelo de apertura económica en todas las áreas de desarrollo productivo, reducción de la inflación, renegociación de la deuda externa mexicana, desregulación, liberalización comercial, etc.

En el segundo capítulo se presenta el impacto económico que ha sufrido la República Federal Alemana desde su unificación en 1990 hasta 1992, así como cuál ha sido la estrategia del gobierno alemán para mantener su status económico-social y su plan de desarrollo. Esto en virtud de observar el potencial económico con el que la RFA cuenta a pesar del costo económico sufrido por la incorporación de la ex-RDA; además de contemplar el panorama económico germano como parte integral del conocimiento que debe tener México de su contraparte comercial.

El tercer capítulo muestra una semblanza de las relaciones económico-comerciales entre Alemania y México de 1988 a 1992, cómo ha sido el intercambio comercial en esos años en términos de valor y de estructura, así como cuál es la situación de la inversión alemana en el desarrollo del aparato productivo mexicano, en este aspecto, su importancia y trascendencia.

Al término de los tres capítulos, se ofrecen las conclusiones generales donde se destacan los hechos más relevantes, derivadas del estudio y análisis de las relaciones económico-comerciales entre México y Alemania de 1988 a 1992; así como sus perspectivas a corto y mediano plazo.

Finalmente, se presentan tres anexos que enlistan la participación de las empresas alemanas en México; los encuentros de empresarios alemanes con empresarios mexicanos en el marco del Foro Agroindustrial México- Comunidad Europea 1992; y los principales proyectos de inversión germana en nuestro país.

***Laura Gabriela Aguilera Arias.
Julio de 1994.***

CAPITULO I

LA APERTURA ECONOMICA DE MEXICO, 1988- 1992

El proceso de apertura económica en México, comienza propiamente con la implantación del proceso de liberalización comercial en 1985. Se entiende que la apertura comercial es una herramienta para el proceso de desarrollo económico, por lo cual se propone la eliminación de "...relaciones proporcionales entre los bienes relativos de bienes y servicios originadas esas proporciones no en el mercado de según las posibilidades de producción de una determinada economía con determinados gustos, factores de producción y tecnología, sino originadas en decisiones del aparato estatal".¹

La liberalización comercial requiere indiscutiblemente de un alejamiento del Estado en las decisiones de qué es lo que se debe producir, cómo y con quien. Estas decisiones son tomadas por las fuerzas del mercado de cada país, según sus propias posibilidades, gustos, factores de la producción y tecnología.

México, necesita capital, y para ello, la política de liberalización acrecienta la rentabilidad de los sectores exportadores pues, entre otras cosas, a través de ella, se reasignan los recursos de la administración pública a la producción exportable.

Como ya se menciona, el proceso de apertura comercial en México comienza propiamente en 1985, cuando el ambiente económico mexicano enfrentaba una severa crisis inflacionaria y la balanza de pagos abrazaba un notorio deterioro.

Anteriormente se había seguido con una política de sustitución de importaciones. La convicción era que protegiendo a la planta productiva nacional, se crearía invariablemente un sector empresarial lo suficientemente fuerte para competir en los mercados internacionales. Esto es, protegiendo la mayor parte de los sectores productivos impidiendo la entrada de productos que se fabricaran en suelo mexicano, se aseguraría un mercado interno lo que, necesariamente, daría pie a la reinversión y por tanto a la modernización.

Sin embargo, este proceso no arrojó los resultados esperados y más bien, el arraigado paternalismo del gobierno provocó que los sectores y empresas protegidos no crecieran, y si lo hicieron, fue en condiciones muy poco competitivas. Además en lugar de alcanzar niveles internacionales de eficiencia, la industria protegida perdió terreno con respecto a las innovaciones tecnológicas de los países avanzados.

¹ RODRIGUEZ, Miguel A. "Reflexiones acerca de la liberalización comercial" en Políticas para el Fomento a las Exportaciones: la experiencia Internacional, Bancornext/ Itam. México, 1986 p.266

A esto se agrega que el proteccionismo transfirió recursos de los sectores privados al sector público, eliminando de este modo la oportunidad de incrementar la oferta exportable mexicana a mejores niveles.

En 1982 la economía mexicana enfrentaba una gran caída. En febrero de ese año, las reservas de dólares para pagar la deuda corrían el riesgo de agotarse. Como respuesta a este suceso se acordó retirar al Banco de México del mercado cambiario. La moneda sufrió una devaluación y el proceso de desarrollo nacional se detuvo.

Ante la devaluación, se redujo el gasto público, se implantaron nuevamente los controles a las exportaciones, se acordaron medidas de precios y tarifas del sector público y se elevaron las tasas de interés para defender el ahorro de la moneda nacional. Además, a todo esto se agregó la situación internacional en la que imperaba el desorden económico.²

A continuación se describe el proceso de apertura económica en México a partir de 1986 bajo la presidencia del Lic. Miguel De la Madrid y su repunte durante los primeros cuatro años de gobierno del presidente Carlos Salinas De Gortari.

1.1. COMIENZOS DE LA APERTURA ECONOMICA EN MEXICO

1.1.1 Política comercial 1982-1988.

Al inicio del sexenio del Presidente Miguel De la Madrid, el panorama de la economía mexicana era sombrío: desplome de la producción, hiperinflación, empleo decreciente, aumento del déficit público y del circulante, caída del ahorro, devaluación aguda del peso mexicano, agotamiento de las reservas internacionales, una deuda externa de dimensiones considerables y la suspensión de pagos a los acreedores internacionales. Esta última situación trajo como consecuencia la suspensión de las relaciones económicas con el exterior.³

El período 1982-1983 fué un período realmente difícil: el producto nacional se vino abajo y se llevó consigo el empleo, la inflación se triplicó y el peso se devaluó en seis ocasiones⁴. A esto se agregó la inestabilidad comercial internacional que influyó en la baja de la demanda y del precio del petróleo.

Como una medida inmediata a este problema se propuso ampliar el mercado interno y obtener un equilibrio entre la política económica y la de fomento industrial. Estas políticas tenían como fin impulsar la producción para el consumo popular, apoyar el crecimiento autosostenido, fomentar las exportaciones y propiciar una empresa nacional dinámica y eficiente.

² QUINTANA Adriano, Elvira C. *El Comercio Exterior de México. Marco jurídico, estructura y política*. Pormis/UNAM. México, 1989 pag. 134

³ *Ibidem*

⁴ *Ibidem*

La protección de la planta productiva se dirigió principalmente a bienes básicos, bienes de capital, productos químicos, petroquímicos y de exportación. Para evitar la importación de ciertos bienes de capital se crearon comisiones mixtas para abastecer a las principales empresas públicas, enfocándose principalmente a las compras de maquinaria y equipo de origen nacional.

Una de las medidas más importantes fué el fomento de la promoción de exportaciones, principalmente las no petroleras. Esta fue la medida por medio de la cual se orientó la política de protección a la industria nacional de acuerdo a la economía internacional en este periodo.

La idea de fomentar las exportaciones no petroleras y, promover la sustitución de importaciones provocó que 2 840 fracciones arancelarias quedaran exentas de permiso previo de importación al igual que 2 713 fracciones de la Tarifa General de Exportación. Lo anterior representaba el 88% de las exportaciones totales.⁵

El programa de apoyo a las exportaciones no petroleras contemplaba: la eliminación del permiso previo de la exportación en un 94% del total, simplificando la importación temporal para exportación, quedando sujetas a permisos solamente 186 fracciones arancelarias. Los trámites de comercio exterior se simplificaron y se fortaleció el apoyo financiero y crediticio.

Para 1984 la economía mundial resentía la inflación y la recesión : inestabilidad en el mercado de materias primas, cambios bruscos en los precios de los energéticos, contracción del mercado mundial, el renacimiento del proteccionismo y la inestabilidad de las tasas de interés.

En México, las importaciones de alimentos registraron un aumento importante de exportaciones en la producción de granos básicos: maíz, frijoles, arroz y trigo. El sector industrial registró un crecimiento del 6% en la rama manufacturera.

Para compensar el cúmulo de importaciones que sucedió a estas medidas, se puso en marcha el Programa Nacional de Artículos Industriales de Fabricación Nacional, a través de éste, dichos artículos podían participar en el mercado fronterizo y de zonas libres.

Así, se ponía en marcha el proceso de apertura comercial derivado de los beneficios económicos que se recibían cada vez que se avanzaba en esta política. Se buscaba fundamentalmente relacionar la actividad productiva del país a las corrientes comerciales y a los procesos de reconversión industrial. Para lograrlo se debía recurrir a la promoción de la modernización de la planta industrial y del mejoramiento de sus niveles de calidad y eficiencia, así como, evitar que los sectores productivos ineficientes interfirieran la producción competitiva en el mercado mundial con altos precios y baja calidad.

⁵ *Ibid.*, pág. 136

En 1985, se implementaron dos programas muy conocidos de fomento a las exportaciones: El Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIE), y el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE).

El PRONAFICE se instrumentó en agosto de 1984 y en él se plantea la eliminación de los subsidios a las importaciones, aunque no a las exportaciones. Se estipulan aspectos como los siguientes⁶:

- Fomento tecnológico de la planta productiva.
- La racionalización gradual y programada de la protección, el uso racional de las divisas.
- El apoyo a la especialización de la industria exportadora conforme a la ventaja comparativa.
- El impulso a los proyectos de infraestructura que beneficien el proceso de exportación.
- La expansión de los sectores prioritarios a través de la asignación creciente de crédito.
- Una mejor localización industrial, y
- Mediante una mejor política de precios que fomente la oferta y proporcione mayor estabilidad en los precios.

Por otra parte, en abril de 1985 se dió a conocer el PROFIE sus objetivos son diferentes a los que se plantea el PRONAFICE pues se pretende principalmente organizar la oferta exportable, diversificar mercados, brindar apoyos a instituciones y financiamiento para fomentar la producción, ampliar la información y asesoría al exportador y toda la gama ya tradicional.

En este sentido, los principales cambios se refieren al tratamiento fiscal tanto de las importaciones como de las exportaciones.

El objetivo principal del PROFIE es hacer rentable la actividad exportadora a través de un sistema de incentivos automáticos y pragmáticos que haga rentable la exportación y que permita articular a las grandes empresas, a las medianas y a las pequeñas, para lo cual se contempla⁷:

- Eliminación de permisos previos y la reestructuración arancelaria.
- El fomento y apoyo a la producción a través del Instituto Mexicano de Comercio Exterior, Bancomext y FOMEX.
- Estímulos fiscales a las exportaciones (devolución del IVA, deducción anticipada del impuesto sobre la renta y de impuestos por gastos en el extranjero, etc.)
- La expedición de Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS)
- Estímulos a la investigación y venta en el extranjero de tecnologías y servicios de ingeniería y construcción.
- Actividades promocionales en el interior y exterior del país.

⁶ORTIZ, Wadgyamar, Arturo. Introducción al Comercio Exterior de México, 2ª Edición Corregida y Aumentada. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. Editorial Nuestro Tiempo. México, 1990. pp. 148-151

⁷ibidem.

- Apoyos financieros conforme a los lineamientos del PRONAFICE, BANCOMEXT Y FOMEX.
- Fomento a la producción en franjas fronterizas y zonas libres, otorgando los mismos estímulos a las empresas que exporten.
- Diversificación en las maquiladoras, enfocándose prioritariamente a maquila pesada, microelectrónica, comunicaciones, energía y biotécnica, etc.

Este programa presenta acciones adicionales que le fueron incorporados en virtud de los buenos resultados que presentó:

- El fomento a la formación de empresas de comercio exterior.
- Mejor concentración de las dependencias y entidades del sector público con empresas exportadoras.
- La devolución del IVA en la venta de bienes y servicios al extranjero de algunos productos y la aplicación de la "tasa cero" a las empresas de comercio exterior.
- Ampliación de los apoyos financieros de BANCOMEXT hacia las empresas exportadoras.
- Apoyos a exportadores directos e indirectos mediante la carta de crédito doméstica.
- La expedición de la póliza conjunta de garantía y seguros de crédito a la exportación.
- Implantación de un mecanismo de cobertura a corto plazo de riesgos cambiarios (FIORCA).
- Acciones para agilizar el transporte de productos de exportación requeridos por empresas de comercio exterior y exportadores, tanto terrestre como aéreo, marítimo y multimodal, principalmente.

En 1986, México ingresó al GATT (Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio), este hecho marca un paso fundamental en el proceso de liberalización comercial, ya que éste rige todo aquello vinculado con la política de globalización económica. El centro de decisiones en materia de comercio internacional, fuente de los beneficios, rescoldo de la conciliación de las necesidades y problemas de los países que han comprendido el significado de la interdependencia económica internacional.

Al formar parte del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), México tiene la oportunidad de participar como miembro pleno en las negociaciones comerciales internacionales así como de combatir de forma más efectiva las prácticas desleales y el proteccionismo de otras naciones que, perjudican a las exportaciones mexicanas. Ante esta situación, nuestro país se enfrenta también, a la dura competencia por los mercados internacionales, por lo que necesariamente se ve obligado a elevar los niveles de eficiencia y productividad.

El GATT funciona a través de los Códigos de Conducta, los cuales son necesarios aunque no obligatorios adoptarlos totalmente:

- i. Sobre las adquisiciones gubernamentales. El gobierno no debe proteger a la industria nacional adquiriendo para sus compras sólo lo producido internamente, sin que se abra a la competencia del exterior.

ii. **Derechos e Impuestos Compensatorios.** Quien lo suscribe se obliga a no subsidiar sus exportaciones ni seguir prácticas desleales de comercio, o de lo contrario se le pueden aplicar impuestos compensatorios.

iii. **Valoración aduanal.** consiste en aceptar la nomenclatura arancelaria del GATT, uniforme para todos los países y con base en el valor del producto en aduana. "Sistema armonizado".

iv. **Barreras administrativas al comercio.** Se opone a trabas burocráticas que lo obstaculizan.

v. **Licencias.** Mecanismos administrativos diversos comunes a todos, en especial para tramitar automáticamente licencias para importación y exportación.

vi. **Cláusula de la Nación más favorecida.** Las concesiones arancelarias otorgadas a un país, se hacen extensivas a todos.

En 1987 se había anunciado ya el proceso de reconversión de la industria petrolera, eléctrica, siderúrgica, azucarera, naval y de fertilizantes. El excesivo proteccionismo había sido desplazado casi en su totalidad, la industria nacional estaba "...protegida por un tipo de cambio adecuado, una estructura arancelaria en un marco legal actualizado y un aparato administrativo que permite a los productos mexicanos defenderse de las prácticas desleales de comercio."⁸

Poco a poco se dejaba entrever el desapego del aparato estatal como "padre protector" de la economía nacional: la desincorporación de las entidades públicas no estratégicas y prioritarias fué una de las primeras muestras de este alejamiento.

Sin embargo, México seguía enfrentando problemas producto de la falta de disponibilidad de crédito externo y de los pagos de la deuda privada; la inflación subió hasta 105% como resultado de la presión de los costos, el deslizamiento cambiario con respecto al dólar controlado se enfrentó a la escasez de divisas y, la tasa de interés sólo subió 23 puntos debido a la poca disponibilidad de recursos.

Nuevamente existieron presiones inflacionarias y se elevó el déficit financiero. Sin embargo en los primeros siete meses de 1987, se observó una recuperación progresiva debido a tres aspectos fundamentalmente:⁹

- Las exportaciones no petroleras alcanzaron buenos niveles de competitividad debido al tipo de cambio y a la mayor apertura comercial (cerca de 10 mmd).
- El mercado interno se consolidaba, había aumento de empleo y de los salarios contractuales.
- Reactivación selectiva de la inversión pública.

⁸ QUINTANA Adriano, Elvira C. El Comercio Exterior de México. Marco jurídico, estructura y política. Porrúa/UNAM. México, 1989 pág.140

⁹ *Ibid.*, pp. 140-141

Con estas medidas, el primer semestre de 1987, México registró 4 760 millones de dólares como superávit comercial y 3 122 millones de dólares de superávit en la balanza de cuenta corriente. Las reservas monetarias del Banco de México tenían 14 597 millones de dólares el día anterior al informe.¹⁰

El sector externo financió durante 1987, con divisas no petroleras el 100% de las importaciones totales en este mismo período, en este sentido, Bancomext aplicó el Programa de Créditos y Garantías como apoyo al fomento de las exportaciones no petroleras.

Al finalizar el sexenio 1982-1988, la caída de las cotizaciones bursátiles del mundo, causó la especulación contra el peso en los mercados cambiarios, provocando el incremento inflacionario. Ante esto se acordó el Pacto de Solidaridad Económica (firmado el 15 de diciembre de 1987) a través del cual se concertaron los intereses de los diferentes sectores productivos del país: obreros, campesinos y empresarios, quienes pactaron controlar el aumento de los precios y salarios. El Pacto señalaba también, la desgravación arancelaria, así que, a fines de 1988 el 96% de las importaciones estaba libre de requisito de permiso previo y los aranceles aplicables estaban entre el 0 y el 20%, favoreciendo la importación de insumos y bienes finales, conteniendo así, las prácticas monopólicas y las presiones inflacionarias, sin eliminar la protección de las principales ramas productivas.

1.1.2 Política comercial mexicana 1988- 1992.

Durante el sexenio 1982-1988, sucedieron los cambios estructurales de la política comercial mexicana. El proceso de liberalización surge a la mitad del sexenio y sigue una trayectoria paulatina y ascendente. Sin embargo, los cambios políticos internacionales que suceden al iniciarse la década de los noventa: desmantelamiento del bloque socialista, desmembramiento de la Unión Soviética y de países ex-socialistas, el surgimiento de teorías como la del Fin de la Historia de Francis Fukuyama, o la de la Globalización Económica, hacen que la sociedad internacional mire a la ventana del mundo y se dé cuenta del innegable fenómeno de la "Interdependencia económica".

A pesar de que, para 1992, existen bloques económicos bien identificados como el de la Comunidad Europea (con una estructura muy bien definida) y el de la Cuenca del Pacífico, esto no significa que, como grupo, debían concentrarse sólo al interior de su zona de libre comercio. La economía extiende sus brazos más allá de una zona geográfica determinada, y el proceso de liberalización comercial y globalización económica son conceptos que reconocen y adoptan un número cada vez mayor de naciones de todas partes del mundo.

En México, al iniciarse la década de 1990 se cuenta ya con instrumentos y estrategias que deberán cumplir con los requisitos del comercio internacional, ya que, ahora ninguna medida interna es suficiente para incorporarnos al desarrollo.

¹⁰ *Ibid.* pág. 141

Así, a partir de diciembre de 1988, bajo la administración del Presidente Carlos Salinas de Gortari, se ha observado que el gobierno ha fortalecido el proceso de apertura económica, por tanto, la instrumentación de la liberalización comercial se ha acelerado.

Durante dicha administración, el gobierno mexicano, a través de sus diversas instituciones, ha creado todos los instrumentos necesarios en un esfuerzo por que México camine a la par de otras naciones que participan de los beneficios de esta política. Para ello, también las decisiones gubernamentales han sido en favor de facilitar los canales administrativos que pudieran ser obstáculos para la consecución de los objetivos planteados en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 1988-1994.

En lo que va del presente sexenio: se ha incrementado el dismantelamiento de las barreras al comercio, promoviendo la competitividad de la industria nacional, minimizando el papel del Estado en las decisiones económicas y, modernizando la economía mexicana, al mismo tiempo en que se busca su inserción al modelo de globalización mundial.

1.2 EL EMPUJE A LA LIBERALIZACION

Durante el período 1988-1992, el Estado Mexicano instrumentó una estrategia económica resumida en los siguientes puntos:

- Control y reducción de la inflación
- Renegociación de la deuda externa
- Privatización de empresas públicas
- Desregulación económica
- Fortalecimiento y mayores estímulos a la inversión extranjera directa
- Liberalización comercial

Los principales objetivos de la política económica ejercida por el Presidente Carlos Salinas de Gortari según el Plan Nacional de Desarrollo son: control y reducción de la inflación, reducción de la deuda y liberalización comercial.

1.2.1 Control y reducción de la inflación en México.

Una de las nuevas y más importantes estrategias para el desarrollo de la economía mexicana es abatir la inflación y conservar la estabilidad de precios a un nivel semejante al de los países desarrollados. Lo anterior con el fin, de que el proceso de avance tenga una característica estable y perdurable.

Para lograr lo anterior, la estrategia del gobierno mexicano llevó de forma gradual el fomento a la actividad económica evitando así, el rebote del proceso inflacionario. De esta forma, durante el periodo 1989- 1992 se siguieron las siguientes líneas de acción:

- Reforzamiento de la política de financiamiento al desarrollo
- Mayor profundidad en los cambios estructurales
- Ampliación selectiva de la industria prioritaria de capital
- Institucionalización de la concertación
- Modernización de los sectores productivos

En diciembre de 1987 se implementó en México, un programa de estabilización que agrupaba a los tres sectores productivos del país: el sector obrero, el gobierno y la comunidad empresarial. El programa se llamó en un principio " Pacto de Solidaridad Económica" (PSE). Al finalizar ese año, el panorama económico mexicano se había mostrado positivo, la bolsa de valores registraba un superávit considerable, y se observó un crecimiento real en la actividad económica, el empleo se mantuvo constante, las exportaciones de manufacturas aumentaron las reservas internacionales, etc.

Sin embargo a principios de 1988, se registró una nueva caída en el mercado de valores y la inflación se situó nuevamente a la alza. Fue entonces cuando se decidió la firma del PSE.

Dicho Pacto condujo al diseño de estrategias de ajuste en las finanzas públicas, devaluación gradual del tipo de cambio controlado, apertura comercial y política monetaria restrictiva.

El Pacto estableció además un aumento inmediato de los salarios del 15% y en 20% más para enero de 1988; además de mantener los precios de garantía en el campo.

El Pacto se dividía en dos fases: una de corrección en los inevitables costos inflacionarios y que abarcaría hasta marzo de 1988 y, la segunda de desinflación desconcertada y sostenida.

Durante el primer trimestre de 1988 se observaron altas tasas de interés de hasta 154.8% en enero y, del 80% en marzo, con inflación de 6%. En base a esto se decidió prorrogar el Pacto hasta el 31 de diciembre del mismo año.

Los resultados habían sido muy positivos, la inflación mensual fue del 1% en los últimos meses de 1988, llegando hasta el 0.6% en septiembre del mismo año. La evolución de las finanzas públicas fue muy positiva, con superávit del 8% y las exportaciones no petroleras continuaron creciendo.¹¹

¹¹ ROSALES, Vega Gabriel. México en el comercio internacional. Centro de Servicios al Comercio Exterior, Bancomext. México, 1990. Pág. 60

Al iniciar la administración del Presidente Carlos Salinas de Gortari, se prorrogó nuevamente el Pacto hasta julio de 1989. El 18 de junio del mismo año, se firmó su extensión para marzo de 1990. Lo anterior por los resultados positivos arrojados hasta ese momento: tasa de inflación reducida, producción industrial dinámica, crecimiento de la inversión, superávit comercial, y finanzas públicas satisfactorias. El Pacto se renovó con las siguientes condiciones: continuación de la disciplina presupuestaria del gobierno, aumento de un peso diario en el tipo de cambio, con el propósito de estabilizarlo al vencimiento de la concertación; continuación de la libertad para negociar los aumentos salariales y nuevas medidas de concertación y modernización en el campo, en materia de desregulación, asuntos ecológicos, etc.

La lucha contra la inflación es un medio para apoyar de manera sólida el crecimiento económico. La tasa anual de crecimiento en el índice de precios al consumidor, que a principios de 1988 era de aproximadamente 180%, para 1990 esta cifra había disminuído al 30% y en 1992 a 12%.

Por otro lado el Producto Interno Bruto (PIB) aumentó del 1.1% en 1988 a 2.9% en 1989, continuó creciendo a una tasa anual del 3.2% en 1990, 3.5 en 1991, y 2.6 en 1992.

Las decisiones de política económica han sido encausadas directamente a la consolidación del Pacto antes mencionado, sin embargo se presentaron algunos inconvenientes como: una tasa de inflación mayor a la esperada, mayores tasas de interés y cierta baja en la actividad económica.

Por lo anterior se hizo necesario ajustar ciertos precios de productos del sector público y privado que habían sido rezagados, se debía evitar posibles presiones en las finanzas públicas o en el riesgo de escasez de bienes y servicios. La flexibilización en el esquema de control de precios tuvo como metas: la reducción de subsidios del Gobierno Federal y, estimular el abastecimiento de bienes del sector privado sujetos a control de precios.

Es por esto que la tasa de inflación de 1990 fué mayor que la registrada en 1989, sin embargo, el proceso estabilizador presentaba resultados muy alentadores, cosa que no hubiera sido posible si el control de precios hubiera permanecido fijo.

El éxito del PECE puede ser constatado en el siguiente cuadro donde se observa el comportamiento de la inflación de 1990 a 1992:

CONCEPTO	1990	1991	1992
Inflación, incremento %	29.9	18.8	11.9

Fuente: Grupo de Trabajo INEGI-SHyCP- Banco de México, marzo de 1993

El nuevo PECE busca enfáticamente el abatimiento de la inflación a ritmos de un dígito y desenfata la búsqueda de crecimiento a tasas del 5.5-6% planeado para el trienio 1992-1994, de ahí el cambio de nombre a Pacto para la Estabilidad y Crecimiento Económico. Para 1993 las metas de inflación y crecimiento eran de 7 y 3% respectivamente.

La nueva cara del Pacto ha evitado incrementos bruscos en precios y servicios del sector público, eliminando la posibilidad de que se presentara la típica estacionalidad de precios al finalizar el año. Esto fue una realidad debido al esfuerzo de los sectores productivos por adquirir la mayor parte de los incrementos que en anteriores concertaciones habían sido efectuados por el gobierno, y que en estos momentos en nuestra economía, hace posible la existencia de un número mayoritario de precios liberados y muy cerca de los niveles internacionales. Sin embargo, se debe señalar que esta situación está dentro de un marco en el que no existen precios controlados y que hay niveles de abastecimiento adecuados (la estimación para septiembre de 1992 del porcentaje de abasto de los productos que integran la canasta básica fue de 98.3).

La desinflación del crecimiento se refiere al pragmatismo de las autoridades cotejadas con la debilidad de la recuperación de la economía mundial. Sin embargo, en términos inflacionarios podemos decir, que 1992 es el año que marca el final de un largo período de inflaciones elevadas y el comienzo de una nueva etapa en la estabilidad de precios. A lo largo de dicho año y a pesar de la inestabilidad de los mercados financieros y la desaceleración económica, el gobierno se dedicó a abatir a fondo la inflación.

Para lograr lo anterior se conjuntaron menores presiones de costos como, menor deslizamiento bancario, contención de incrementos salariales, apertura comercial que permitió importar insumos a precios internacionales, menores presiones por el lado de la demanda, desaceleración económica, superávit en las finanzas públicas y restricción de la política monetaria.

Para 1992, y a través del Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE), se pudo alcanzar una reducción significativa del índice inflacionario. Así, la inflación acumulada en los primeros nueve meses de 1992 fue de 8.7%, esto es, tres puntos porcentuales menos que la alcanzada en el mismo lapso de 1991.

Por otra parte, el aumento del índice de precios al consumidor de la canasta básica fue de 5.8%, cifra satisfactoria si se compara con el 9.8% de 1991 en este mismo renglón.

Sin embargo, el crecimiento de la actividad productiva de México fue inferior en 1992 con respecto a 1991. De esta forma en los primeros seis meses de 1992 el Producto Interno Bruto (PIB) tuvo un crecimiento de 2.8%. Este desacelere fue consecuencia de un contexto internacional más desfavorable que el previsto, además de las políticas fiscal, cambiaria y monetaria utilizada para llevar a cabo la estrategia anti-inflacionaria.

De este modo, los principales elementos que dieron pie al incremento de la actividad productiva en México fueron la inversión privada y las exportaciones, en particular las manufactureras.

Por sectores, durante el primer semestre de 1992, los servicios registraron la mayor tasa de crecimiento, como resultado de la desregulación que a su vez ha permitido desaparecer las restricciones y disminuir los costos de operación y los tiempos de entrega, especialmente en los servicios de transporte, almacenamiento y las comunicaciones que en total crecieron 7.6%.

Durante enero a junio de 1992, el sector industrial presentó un incremento de la producción de 2.5%, fundamentado principalmente en el crecimiento de la industria de la construcción (4.9%), de la generación de energía eléctrica, gas y agua (3.8%), así como de la industria manufacturera (2.1%), minerales no metálicos) excepto derivados del petróleo (6.8%) y otras industrias manufactureras (8.5%).¹²

Al finalizar agosto de 1992 el total de recursos captados por concepto de la desincorporación de entidades federativas y depositados en el Fondo de Contingencia fue de 55.3 billones de pesos.

Por otra parte, con la firma del PECE en octubre de 1992, se decidió ampliar la banda de flotación en el tipo de cambio, a través del incremento del precio máximo de venta del dólar a 40 centavos diarios, con el fin de evitar presiones especulativas sobre las tasas de interés y las reservas internacionales, así como favorecer el fortalecimiento de la balanza de pagos mediante el incremento de la competitividad de los bienes y servicios comerciales de fabricación nacional en los mercados interno y externo.

De enero a agosto de 1992, en la balanza comercial registró un saldo negativo por 13 mil millones de dólares, sin tomar en cuenta los ingresos por concepto de la industria maquiladora. Así, la tasa de crecimiento de las exportaciones durante este periodo fue de 1.4%, este corto crecimiento se dió debido a un fuerte descenso de las exportaciones en el sector extractivo, agropecuario y petrolero, en 36.9, 16.2 y 1.1%, respectivamente.

En cuanto a los ingresos por concepto de bienes manufacturados en el exterior, éstos mantuvieron una trayectoria ascendente, al presentar un aumento de 7.3% y alcanzar un monto de 11 mil millones de dólares. Lo anterior confirma el grado de penetración de la industria mexicana en los mercados internacionales, a pesar de la desaceleración del ritmo del crecimiento económico internacional. La industria maquiladora registró ventas externas por un monto de 3 mil millones de dólares, superior en 19% con respecto al año anterior.

En términos de importaciones, éstas sufrieron un incremento en el sector de bienes de capital e intermedios por 35.7 y 22.7%, respectivamente, de enero a agosto de 1992. En este mismo periodo, el déficit en la cuenta corriente ascendió a 14 mil millones de dólares, y estuvo dominada por la dinámica de las cuentas externas de bienes intermedios y de capital necesarios para la modernización de la planta productiva

¹²SALINAS De Gortari, Carlos. CUARTO INFORME DE GOBIERNO. 1992. pág. 18

nacional; por su parte; la cuenta de capital arrojó un superávit de 14 mil millones de dólares, lo cual refleja el ingreso al país de importantes corrientes de ahorro externo atraídos por las favorables perspectivas de la economía, y ayudando en el financiamiento para la llamada reconversión de la planta productiva interna y contribuyendo además a que la reserva bruta del país creciera en mil millones de dólares. Destaca también el flujo de inversión extranjera directa y en cartera, que en este periodo ascendieron a 4 mil y 8.6 mil millones de dólares, respectivamente.

1.2.2. Renegociación de la deuda externa mexicana.

El éxito logrado en la negociación de la deuda externa de México ha liberado recursos para la inversión, fomentándose de este modo, la estrategia de modernización.

A partir de 1981, la caída de los precios internacionales del petróleo y la política anti-inflacionaria de algunos países desarrollados, provocó el incremento de las tasas de interés en México debido a la disminución de ingresos por petróleo, y llevó a elevar la deuda externa mexicana a niveles internacionales.

El presidente mexicano, Carlos Salinas de Gortari, al inicio de su gestión, planteó cuatro premisas básicas para llevar a cabo la renegociación de la deuda:

- Reducir la deuda histórica
- Disminuir la transferencia de recursos frescos al exterior
- Lograr un financiamiento multinacional
- Disminuir la relación entre deuda externa y producción nacional.

Para marzo de 1989 la deuda externa total era de 97 339 millones de dólares, de los cuales, el sector público representaba el 80% (78 288 md.) el Banco de México 5%, el Sector Privado 7% y la Banca Comercial 8%. Dicha deuda fue contratada en un 67% con la Banca Comercial (52 436 md), organismos multilaterales 12%, bilaterales 11%, Bonos y colocaciones 5% y otros 5%.¹³

En marzo de 1989 México logró el apoyo del Plan Brady, promovido por el secretario del Tesoro de los Estados Unidos, Nicholas Brady; ello aunado a la Carta de Intención del Fondo Monetario Internacional (FMI) firmada por el gobierno mexicano y apoyada por la comunidad internacional (en mayo del mismo año), llevó a México a recibir un préstamo por 1 960 md del Banco Mundial. Además, se obtuvo un acuerdo multinacional con el Club de París, con el que se renovaron vencimientos de 1989 a abril de 1992, por un total de 2 600 md. eximiéndose de esta forma un pago de 1 830 md en esos tres años.

La reestructuración de la deuda a mediano y largo plazo por 48 mil millones de dólares abolió la disminución de transferencias de recursos respecto al Producto Interno Bruto (PIB).

¹³ *Ibid.* pág. 62

En julio de 1989 se llegó finalmente a un Acuerdo con la Banca Comercial y el 5 de febrero de 1990, se firmó en la Ciudad de México el Acuerdo Final de la Renegociación de la Deuda ante los máximos representantes de la comunidad financiera internacional. La renegociación de la deuda externa mexicana la reduciría en 20 495 millones de dólares (md), respecto al monto de 100,384 md que tenía al inicio de la administración del presidente Salinas de Gortari en diciembre de 1988; de esta forma el saldo económico neto es de 79 889 md, que constituyen el 40% del PIB¹⁴.

Dicho acuerdo consistió en la restructuración de la deuda externa mexicana bajo tres niveles: reducción del principal se optó en 41%, reducción de la tasa de interés en 47%, y nuevos financiamientos multianuales en un 12%.

La renegociación de la deuda garantizó también créditos extras, en caso de que ocurriera una caída en los precios del petróleo. Se obtuvieron también recursos del FMI, del Banco Mundial, del gobierno de Japón, y otros por 7 mmd que apoyarían al gobierno mexicano en las operaciones de reducción de la deuda externa, utilizando también la emisión de bonos cupón "cero".

Así, la estructura de la deuda al 15 de febrero de 1990 quedó como sigue¹⁵:

Bonos a la par	22,500 md (47%)
Bonos a descuento	20,000 md (41%)
Dinero nuevo	6,000 md (12%)
Total	48,500 md

Esto trajo consigo considerables beneficios para México, ya que, en lugar de transferir pagos al exterior en un promedio del 50 ó 60% de su PIB, como había sucedido desde 1982 hasta 1988, durante los siguientes cuatro años sería una salida menor al 40% del PIB por concepto de deuda pública externa, con un endeudamiento neto al final del sexenio de 34 mmd en vez de los 53 mmd contemplados al finalizar 1989.

Lo anterior significa que el 41% de los bancos comerciales internacionales optaron por la reducción de capital, 47% por la reducción en las tasas de interés fija, y el porcentaje restante prefirió la provisión de productos frescos.

El valor histórico de la deuda externa disminuyó en más de 20 mmd.

¹⁴ EL UNIVERSAL. 6 de febrero de 1990. Primera Plana

¹⁵ *Ibid.* pág. 63

Acuerdo sobre la Renegociación de la Deuda

Bancos Comerciales

- 41% Reducción del capital
Ahorro anual de 675.5 millones de dólares
- 47% Reducción de la tasa de interes
Ahorro anual 790.7 millones de dólares
- 12% Nuevos créditos anuales por 363 millones de dólares

Fuente: Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP) con datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

El pago anual de intereses disminuyó 1 629 millones de dólares; se obtuvieron recursos frescos de 1 440 millones de dólares; se difiere el pago principal en 2 154 md; y se reduce al exterior en 4%. El Banco Mundial otorgó a México un crédito adicional por 2 010 md.

En el caso de reducción de intereses por el pago de la deuda, además de prorrogarse a 30 años, el interés quedó fijado en 6.25% sobre el valor de la deuda.

1.2.3 Privatización de empresas públicas y desregulación económica en México.

En México, al iniciar la gestión del Presidente Salinas en 1988, se puso en vigor un ambicioso programa de desregulación económica con el fin de aumentar la competitividad. Se entiende por desregulación económica, la implementación de la política liberal en el sistema económico productivo, es decir, en todas aquellas actividades que generan divisas para el desarrollo del país: industria, minería, agricultura, pesca, etc..

En el caso de México, las áreas claves de desregulación son:

- Inversión extranjera en la economía mexicana
- Sector financiero
- Empacadoras y embotelladoras
- Transportes de carga por carretera
- Industria petroquímica
- Azúcar, cocoa y café
- Agentes aduanales
- Carga de Contenedores
- Telecomunicaciones

Se ha abolido o simplificado un gran número de reglas y procedimientos administrativos que no permitían el desarrollo de la actividad económica. Asimismo, se observa progreso en la liberalización del transporte de carga; ha habido reclasificación en los petroquímicos básicos, cediéndose varios de ellos a la iniciativa privada. También han surgido cambios en la regulación de ciertos mercados como el del azúcar, cocoa y café, así como simplificación de procedimientos aduanales, apoyo a las industrias, pescaderías y transportación turística fronterizas.¹⁶

Por otro lado, a partir de 1982 México ha realizado un gran esfuerzo por disminuir la excesiva intervención gubernamental en la economía. El número de entidades gubernamentales ha disminuído de 1 169 en 1982 a 746 en 1989, y a menos de 300 al finalizar 1990¹⁷.

En el siguiente cuadro se muestra la evolución de la privatización de empresas pública mexicanas de 1988 a 1991:

PRIVATIZACION DE EMPRESAS PUBLICAS MEXICANAS

TOTAL	PARCIAL
- VEHICULOS AUTOMOTORES(1985)	- MINERIA (1989)
- FARMACEUTICOS (1986)	- ACERO (1989)
- BEBIDAS GASEOSAS (1983)	- AZUCAR(1990)
- APARATOS ELECTRICOS (1985)	- TELEFONOS (1990)
- PAPEL (1988)	- TELECOMUNICACIONES (1989)
- AEROLINEAS (1990)	- CONSTRUCCION DE INFRAESTRUCTURA (1990)
- HOTELES (1982-1990)	
- PETROQUIMICA SECUNDARIA (1988)	
- TABACO (1988)	
- QUIMICA BASICA (1988)	
- BANCOS COMERCIALES (1991)	

Fuente: CEESEP (Centro de Estudios Económicos del Sector Privado) con datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Documento Interno. México, 1991.

Esto significa que el sector público se ha retirado completamente de industrias como la textil, bebidas gaseosas y bienes de carácter duradero. El resultado ha sido una reducción de transferencias reales (ó subsidios) y su participación en el PIB quitando así presiones en el gasto público.

A partir de 1990 hubo un progreso mayor en el cambio estructural de la economía mexicana con la decisión de privatizar la Compañía Teléfonos de México (TELMEX), el sistema Bancario Comercial y la concesión de compañías privadas para el desarrollo de proyectos de infraestructura.

¹⁶ La modernización de la economía mexicana. Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, México, 1992. Pag. 7

¹⁷ibidem

1.2.4 Inversión extranjera directa en México, 1988-1992.

La inversión extranjera directa, es hoy en día, indiscutiblemente uno de los pilares más importantes para el desarrollo económico de un país. La inversión significa entrada de capital, creación de nuevas fuentes de empleo, y la posibilidad de transferencia de tecnología.

El fenómeno de la globalización de la economía internacional rebasa las fronteras y puede significar el desarrollo y avance productivo. Por consiguiente, los beneficios potenciales de la inversión extranjera se ven favorecidos por la apertura comercial representando un complemento potencial de la inversión nacional.

El Plan Nacional de Desarrollo en México, 1988-1994 señala la importancia de la inversión extranjera directa para lograr los objetivos de desarrollo, así como la forma en la que habrán de orientarse los reglamentos y procedimientos aplicables a dicha inyección de capitales.

Así, en el Plan se señala que la IED es benéfica por cuatro razones básicas:

- Genera empleos directos e indirectos, permanentes y remunerados
- Provee al país de recursos frescos para el financiamiento de las empresas
- Aporta tecnologías modernas a la planta industrial
- Alienta el esfuerzo exportador del país

La promoción de la inversión extranjera es una característica intrínseca de los países desarrollados ó que se encuentran en un acelerado proceso de industrialización. Este es un elemento que conduce invariablemente al aumento de capital y al desarrollo, ya que alienta a la competitividad por el mercado y en condiciones equitativas en una economía liberal.

Debido a lo anterior, "...la inversión extranjera directa será incrementada mediante la simplificación de los reglamentos, normas, trámites que inciden directa ó indirectamente en el establecimiento ó expansión de empresas de inversión extranjera."¹⁸

Estas modificaciones a los reglamentos y procedimientos tendrán como tarea:¹⁹

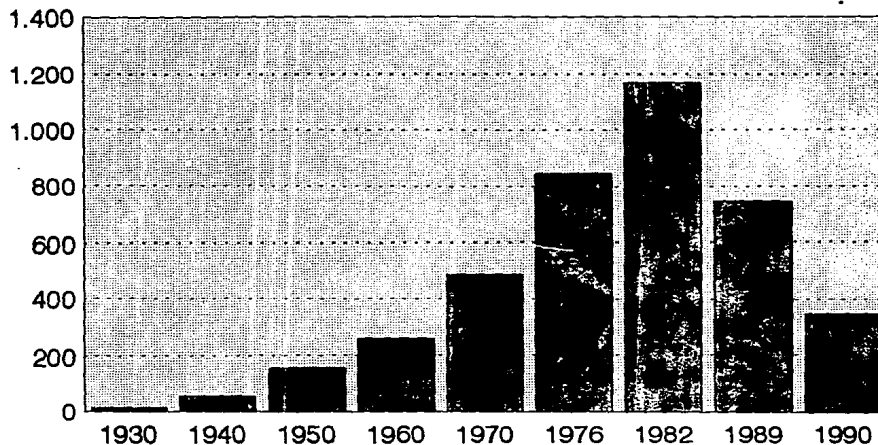
- Guardar que los procedimientos de autorización de las nuevas inversiones permitidas por la Ley, sean automáticas, expeditas y transparentes.
- Simplificar trámites, definir requisitos con precisión y dar fluidez institucional a los procedimientos.
- Aprovechar en la mayor medida posible la aportación tecnológica y el acceso a los mercados de exportación de la inversión extranjera

¹⁸ "Ampliación de la Inversión" en el Plan Nacional de Desarrollo, 1988-1994

¹⁹ *ibidem*

REDUCCION DEL ROL EMPRESARIAL DEL GOBIERNO

(Privatización de empresas gubernamentales)



■ No. empresas gubernam.

Fuente: CEESP con datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 1991.

- Crear los mecanismos necesarios para que la inversión extranjera no provoque presiones adicionales a los mercados financieros nacionales.

En cumplimiento con los objetivos del PND, en mayo de 1989 se establecieron nuevas reglas para promover la inversión extranjera, permitiendo de este modo el establecimiento de procedimientos más libres y transparentes.

Para 1989, las nuevas reglas y garantías para la inversión extranjera eran:

- Nuevo marco legal para la IED
- Nuevas regulaciones para la protección de la propiedad intelectual

El 16 de mayo de 1989 se publicó en el Diario Oficial de la Federación, el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. Este Reglamento implicaba un régimen novedoso para la IED. Los cambios contemplados son los siguientes:

- Permite la participación en cualquier proporción de la IED (hasta en un 100%) en forma automática en todas las actividades que no estén incluidas en la clasificación anexa al Reglamento, siempre y cuando se cumpla con ciertos requisitos.

- Es permisible, sin necesidad de autorización a los inversionistas extranjeros adquirir en cualquier proporción acciones de sociedades establecidas o en el acto de su constitución, siempre que las empresas operen o se constituyan para realizar actividades de maquila y en otras áreas comerciales o industriales de exportación.

- Se permite, sin requerir autorización, la ampliación de la actividad de las empresas con inversión extranjera establecidas a través de la apertura de nuevos establecimientos o la operación en nuevos campos de la actividad económica y la fabricación de nuevos productos en casos en los que la inversión sea realizada por empresas maquiladoras altamente exportadoras o de comercio exterior y, además se cumpla con ciertos requisitos.

- Establece la cláusula "*Afirmativa Ficta*" que señala que después de 45 días hábiles a partir de que se integre el expediente para la autoridad en la materia, si el plazo ha sido vencido y aún no ha sido resuelta la solicitud presentada, se considerará aprobada automáticamente.

Bajo esta nueva ley, las normas básicas establecidas para las actividades no reguladas no requieren autorización específica. Esta ley, establece un mecanismo mucho más dinámico y termina con los trámites excesivos.

Este Reglamento tiene una característica distintiva: Se permite la inversión de hasta el 100%, esto significa que existirán empresas constituídas netamente con capital foráneo, y por consiguiente con alta tecnología. Sin embargo, para evitar ciertos riesgos de este tipo de inversión, la participación total está sujeta a ciertos requisitos:

1) El capital invertido, en la primera etapa no debe exceder a los 100 millones de dólares.

2) El proyecto de inversión debe ser financiado con capital fuera de México.

3) La instalación industrial se debe localizar fuera de las ciudades de México, Guadalajara y Monterrey.

4) El proyecto debe mantener una estabilidad en la acumulación de ganancias durante los primeros tres años de operación.

5) El proyecto de inversión debe crear fuentes de trabajo permanentes, y establecer programas de entrenamiento y desarrollo personal para empleados.

6) Debe usar tecnología adecuada y observar las leyes de protección ambiental.

Los proyectos que no cumplan con alguna o varias de estas especificaciones, serán sujetos de restricciones parciales, y sometidos a la autorización de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera.

De esta forma el Reglamento presentaba las siguientes ventajas:

- Certidumbre, permanencia, y seguridad jurídica a la inversión productiva;
- Actualización y consolidación la rectoría del Estado, proporcionando una regulación mucho más eficiente y competitiva sobre la IED;
- Regulación la inversión extranjera sin permitir que su participación sea indiscriminada, promoviendo, al mismo tiempo la complementación del ahorro nacional.

A raíz de esta disponibilidad en la atracción de capital externo, México se fue convirtiendo en un atractivo centro de nueva inversión extranjera directa. El gobierno de este país autorizó entre enero y octubre de 1991, 8.3 billones de dólares. La IED acumulada durante 1989- 1992 alcanzó los 13.3 miles de millones de dólares.

Cabe señalar además, que desde 1990, el área de inversión comenzó a tener una mayor e importante participación en la balanza de pagos, pues constituyó en 1991, el 60%.

El mercado mexicano fue creciendo y eso fue representando ventajas innegables para los inversionistas. La entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica se presenta como el mayor mercado en el mundo, con 350 millones de personas aproximadamente. A esto se agregó la gran estabilidad política en México de esos años, que dió confianza al inversionista extranjero sobre nuestro país.

A continuación se especifica la competencia del Estado mexicano, productores nacionales e inversionistas extranjeros en las actividades económicas del país derivado del Reglamento para la Inversión Extranjera Directa de 1989:²⁰

I. Actividades reservadas al Estado:

- Extracción de petróleo, actividades sobre petroquímica básica, gas natural y refinación del petróleo
- Extracción y/o uso de uranio y minerales radioactivos
- Tratamiento del uranio y uso de combustibles nucleares
- Emisión de monedas
- Generación, transmisión y suministro de energía eléctrica
- Transporte ferroviario
- Telégrafo
- Bancos, Fondos y Fideicomisos financieros

II. Actividades reservadas a los Mexicanos:

- Explotación de bosques, montes, selvas y plantíos
- Venta al consumidor de gas líquido
- Transporte de carga y pasajeros
- Transportación de costera y servicios de remolque costeros y en altamar
- Servicios de transportación aérea en aviones y aerotaxis con registro mexicano
- Instituciones de crédito distintas de bancos, fondos y fideicomisos financieros
- Servicios de: corredores de bolsa, compañías de intercambio de valores, instituciones de seguros y bonos, así como fondos privados de pensiones
- Transmisión de programas de radio y televisión
- Notarios, agencias aduanales y representaciones
- Administración de puertos

III. Inversión Extranjera hasta el 34%:

- Explotación y/o uso del carbón y minerales con contenido de hierro
- Extracción y/o uso de roca fosfórica y sulfuro

IV. Inversión Extranjera hasta el 40%:

- Petroquímicos secundarios
- Manufactura y ensamble de partes y accesorios de automóviles

²⁰ "Inversión Extranjera" en Mexico and its economic era. Bancomext. México 1991 pags. 88-96

V. Inversión Extranjera hasta el 49%:

- Pesca y desarrollo de especies pesqueras
- Extracción y/o uso de minerales metálicos sin contenido de hierro, diferentes del uranio y minerales radioactivos
- Extracción y/o uso de minerales no metálicos distintos de la roca fosfórica y el sulfuro
- Manufactura y comercio de armas de fuegos artificiales
- Administración de puertos internos, así como servicios de transportación en ríos y lagos
- Servicios de telecomunicación incluyendo teléfono y excluyendo telégrafo
- Agencias de arrendamiento

VI. Inversión Extranjera del 100% que requiere autorización del Comité para la Promoción de la Inversión Extranjera:

- Agricultura, como tala de árboles y recolección de productos del campo
- Instituciones de crédito distintas de bancos, fondos y fideicomisos financieros
- Servicios de: corredores de bolsa, compañías de intercambio de valores, instituciones de seguros y bonos, así como fondos privados de pensiones
- Transmisión de programas de radio y televisión
- Notarios, agencias aduanales y representaciones
- Administración de puertos

Como resultado de la liberalización el 51% de los proyectos de inversión extranjera desde 1989 se autorizaron de forma automática. Durante los primeros cinco meses de 1991, 90% de la inversión extranjera recibió este tipo de autorización. En este sentido, las empresas que decidan incertarse al proceso productivo mexicano no sólo competirán con los mexicanos, sino además con los americanos, alemanes, canadienses, holandeses, etc.

Todas las políticas seguidas hasta ahora, son elementos que atestiguan el fenómeno de apertura económica en México durante el periodo descrito en la presente investigación.

Una de las características más importantes por las que México es un lugar atractivo para la inversión es el bajo costo de la fuerza de trabajo, acto seguido, el potencial del mercado doméstico.

A lo anterior, se suman:

- La proximidad a los Estados Unidos para el mercado, insumos, tecnología y capital
- La facilidad para obtener materias primas
- La puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica

Sin ser rígidos en los criterios, son 15 los sectores industriales que ofrecen las mejores oportunidades de inversión en México:

- Manufacturas de autopartes
- Producción electrónica
- Materiales de construcción
- Ropa
- Minería
- Productos eléctricos
- Muebles
- Infraestructura
- Bienes de Capital
- Acuicultura
- Petroquímica
- Procesamiento de alimentos

1.2.5 Liberalización comercial en México.

La liberalización comercial es la medida más importante hasta ahora tomada en el modelo de apertura económica. Mientras que en 1982 el valor de todas nuestras importaciones se encontraban bajo el control de permisos oficiales, para 1991 menos del 20% necesitaban permisos previos de importación; el arancel máximo había disminuído de un 100% a un 20% y el arancel promedio ponderado era del 10%.

EVOLUCION DE LA POLITICA COMERCIAL 1982-1989

	1982	1986	1989
Número de artículos importados	8008	8206	11838
Arancel Máximo	100%	50%	20%
Arancel promedio	27.0%	22.6%	13.1%
Arancel promedio ponderado	16.4%	13.1%	9.5%
Número de tarifas	16	11	5
Artículos que requieren permiso	8008	555	290
% de las importaciones con permiso	100.0	27.0	20.0

Fuente: Secofi

Con esta liberalización el sector externo se ha expandido. En años anteriores a 1986, el crecimiento en exportaciones no petroleras había sido apoyado por una baja demanda externa y una subvaluación del tipo de cambio. Actualmente, el factor liberalización comercial aunado al cambio estructural ha conducido al sector privado a ser más competitivo y que las exportaciones no petroleras sean constantes, produciendo de este modo, un cambio radical en la estructura de las exportaciones con respecto a otros años.

Al inicio de la presente gestión presidencial se hizo patente el hecho de que la política de protección era excesiva y, que esto debilitaba la posición de los productores nacionales ante la competencia externa. Además, esta política que hacía ineficiente la asignación de los recursos nacionales, propició una concentración del ingreso al favorecer las actividades menos intensivas en el empleo de mano de obra. Esto significaba, que los beneficios de los monopolios y oligopolios se traducían en cargas al consumidor reduciendo a su vez el bienestar de las mayorías.

En los últimos siete años, México se hizo consciente de la necesidad de un cambio en la política comercial, comenzó a reducir la protección al comercio, sustituyendo los permisos previos por aranceles, además de comenzar con la inmediata disminución de estos últimos.

El proceso de apertura de la economía mexicana a la competencia es irreversible, esto significa que el actual empresario mexicano deberá actuar rápidamente y aprovechar al máximo las oportunidades de la apertura y la modernización. Su éxito depende directamente de su capacidad para producir y para organizar la producción y el comercio.

La dinámica del comercio beneficia directamente a la actividad económica, ya que de ello se desencadenan otros fenómenos como: la creación de empleos, desarrollo de tecnologías modernas y una generación permanente de divisas.

La actual política mexicana de apertura en la industria y comercio exterior sienta las bases de la promoción del aparato productivo, para que surja la eficiencia y la productividad. De este modo, los lineamientos comerciales tienen los siguientes objetivos: " fomentar las exportaciones no petroleras; alcanzar una mayor uniformidad en la protección efectiva a las industrias; continuar con la eliminación de las distorsiones provenientes de las restricciones no arancelarias al comercio; garantizar el acceso de nuestras exportaciones a los mercados mundiales; y buscar que la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y el acceso a los recursos externos, contribuyan a los propósitos de política comercial del país".²¹

²¹ "Ampliación de la Inversión" en el Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994

Para lograr lo anterior debían seguirse los siguientes lineamientos:²²

- Alentar la inversión privada, nacional y extranjera;
- Procurar la modernización tecnológica de la industria nacional, con la protección a la propiedad intelectual, vinculación a la oferta de tecnología nacional con la demanda de los diferentes sectores productivos;
- Aprovechar las ventajas geográficas;
- Fomento de exportaciones aplicando diferentes instrumentos de promoción existentes (GATT actual Organización Económica Mundial, diseños de esquemas de devolución del IVA a los exportadores, etc.);
- Concertar medidas de promoción a las exportaciones y la inversión;
- Avanzar en el sistema de sustitución de permisos previos por aranceles, manteniendo una estructura arancelaria de acuerdo al proceso de modernización del país;
- Procurar el camino de la desregulación económica al paso de la liberalización comercial;
- Simplificación administrativa en todos los trámites concernientes a las dependencias gubernamentales;
- Asegurar una canalización suficiente de crédito para el sector exportador;
- Mejorar el aprovechamiento del Sistema General de Preferencias aplicado a México por sus diferentes socios comerciales;
- Utilizar las negociaciones bilaterales, para asegurar un acceso permanente a los diferentes mercados y evitar la desviación del comercio internacional que pueda provocar la formación de bloques regionales en integración;

Se creó entonces el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990-1994, mismo que se dió a conocer en el Diario Oficial de la Federación el 20 de enero de 1990. Dicho programa reafirma la situación de las relaciones económicas internacionales en un marco de globalización e interdependencia, reconoce además los efectos que la política de sustitución de importaciones ha producido. Asimismo, el plan propone una serie de medidas que incorporan la liberalización comercial y que conducen al desarrollo económico de México, tales medidas son:

- Promocionar el crecimiento de la industria nacional, a través del fortalecimiento del sector exportador con altos niveles de competitividad;
- Lograr un desarrollo industrial *ad hoc*;
- Promoción y difusión de los intereses comerciales de México;
- Creación de empleos productivos e incremento del bienestar de los consumidores;

En este sentido, las estrategias a seguir son:

- Internacionalización de la industria nacional;
- Desarrollo tecnológico;
- Mejoramiento de la productividad con calidad sujeta a la competencia;
- Desregulación de las actividades económicas;
- Promoción de las Exportaciones.

²² *ibidem*

1.2.5.1 Promoción a las exportaciones mexicanas.

Habiendo considerado los aspectos generales de la actual política comercial en México, se propone la observancia en específico de la Promoción de Exportaciones llevada a cabo por el gobierno mexicano, pues la labor que a través de este instrumento se realiza, favorece en mucho la concertación de intercambios comerciales.

En relación con lo anterior, la promoción de exportaciones se delimita en base a una política establecida en planes o programas que después desarrollan las diversas instituciones tanto públicas como privadas que colaboran en la labor de promoción comercial mexicana.

En este sentido, el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEIX), como se menciona anteriormente, plantea el hecho de que las empresas mexicanas deben ser capaces de competir por los mercados internacionales a partir de que cada empresa practique la eficiencia, la rentabilidad y la permanencia en sus operaciones con el exterior. De este modo, el Gobierno de la República ha diseñado mecanismos que permitan "... a las empresas productoras de bienes destinados a la exportación adquirir insumos y maquinaria de importación sin las cargas fiscales que fueron establecidas para gravar el consumo interno.." ²³.

De acuerdo a lo anterior, estamos hablando de los programas de importación temporal y de devolución de impuestos de insumos destinados a la producción exportable. Esto es, el PITEX ó Programas de importación temporal para producir artículos de exportación y, la devolución de impuestos a los exportadores ó DRAW-BACK.

1.2.5.1.1. Programas de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX).

El sistema de importación temporal establecido en la Ley Aduanera de México, "... permite la entrada y permanencia de mercancías al país por tiempo limitado para cumplir con una finalidad específica" ²⁴. En este sentido, está permitida la importación temporal debienes que volverán a su país de origen generalmente, en el mismo estado en el que entraron al territorio nacional, en este sentido son, los que son utilizados para exposiciones o bienes destinados a la producción exportable.

De este modo, el 9 de mayo de 1985 fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el Decreto que establece los programas de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX), ampliado el 19 de septiembre de 1986.

²³ Programas de importación temporal para producir artículos de exportación. SECOFI. Noviembre, 1987. México, pp.43

²⁴ ibidem

Este mecanismo da la oportunidad a los empresarios de elegir sus proveedores tanto nacionales como extranjeros para adquirir bienes de buena calidad, precio y buenas condiciones de abastecimiento. Esto es tanto a exportadores directos como indirectos. (es decir, el proveedor del exportador directo).

Así, los exportadores directos o indirectos que estén interesados en destinar sus productos a los mercados internacionales cuando menos el 10% de sus ventas totales o bien, 1 millón de dólares al año tienen el derecho de importar temporalmente, sin pagar impuestos: materias primas e insumos, envases y empaques, combustibles, lubricantes, materiales auxiliares, refacciones y cualquier otro bien que se utilice para producir mercancías de exportación.

De forma general, los programas de importación temporal tiene las siguientes peculiaridades:

- El plazo de las mercancías importadas es de un año, con uno más de prórroga.
- La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial puede autorizar la venta al mercado nacional de los productos elaborados con mercancías importadas al amparo del PITEX hasta por el 20% del valor de las exportaciones que realice la empresa; con la variación de que puede incrementarse hasta el 30% a las empresas que realicen ventas en las franjas fronterizas

Además, las empresas que exporten el 30% de sus ventas totales tienen la facilidad de importar maquinaria y herramienta destinada al proceso productivo bajo los siguientes lineamientos:

- Plazo para permanecer en el país por tres años, con derecho a prórroga ilimitada, siempre y cuando la empresa cumpla con las condiciones establecidas en la autorización del programa.
- Las empresas beneficiadas no pierden el derecho a los estímulos para el fomento del empleo y la inversión en actividades prioritarias y el desarrollo regional.
- Se autoriza la importación de refacciones necesarias para garantizar el buen funcionamiento del equipo.

A todo lo anterior, se agrega que todas las empresas suscritas al PITEX tienen las siguientes facilidades:

- No necesitan permiso previo de importación, ni de autorizaciones administrativas adicionales, salvo en el caso de regulaciones específicas en el área de salud, seguridad nacional o fitosanitarias.
- La exportación de los productos objetos del programa, puede efectuarse en cualquiera de las aduanas del país, independientemente de las aduanas en las cuales se realice la importación temporal.

1.2.5.1.2 Devolución de impuestos de importación a los exportadores (DRAW-BACK)

Las empresas que integren materias primas e insumos extranjeros a los productos destinados a los mercados internacionales pueden obtener la devolución de impuestos pagados por tales importaciones.

Al igual que el PITEX, el DRAW-BACK es un mecanismo que puede ser aprovechado tanto por los exportadores directos como por los indirectos. Este estímulo está regulado por el Decreto que establece la devolución de impuestos de importación a los exportadores, publicados en el Diario Oficial de la Federación del 24 de abril de 1985, reformado en el Decreto publicado el 29 de julio de 1987.

A través de éste sistema se puede obtener la devolución del impuesto de importación (arancel) y los adicionales (el 5% para el fomento de las exportaciones), que la empresa halla pagado por la importación de materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales incorporados físicamente a las mercancías de exportación.

El monto total de la devolución de impuestos estará determinado por el equivalente en dólares de EU, del importe en pesos mexicanos (M.N.) cubierto a la fecha de importación, con objeto de que la empresa tenga el valor real o actualizado en dólares de la cantidad pagado, evitando de este modo el efecto del deslizamiento del tipo de cambio.

1.2.5.1.3 Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).

La consolidación de negocios comerciales y de inversión entre empresas mexicanas e internacionales desempeña un papel de importancia fundamental para la etapa económica que vive nuestro país; etapa en la que deben cristalizarse las oportunidades que se derivan de la apertura económica experimentada en los últimos siete años.

En relación con lo anterior, cabe mencionar que los negocios son en esencia, una actividad entre particulares, es decir, se constituyen con decisiones que corresponden a quienes de manera directa participarán con sus recursos y experiencia en la formación y desarrollo de nuevos centros productivos o de servicios. No obstante, el Estado puede contribuir activamente a su consolidación a través de una promoción "activa", entendida como la colaboración de los diversos organismos del sector público en la detección de oportunidades potenciales de negocio; en la identificación de socios adecuados para llevar esas oportunidades a la práctica, y en la facilitación de las condiciones en que los proyectos habrán de concretarse.

La importancia de esta promoción fue acogida en el marco del Programa Nacional de Promoción Externa, el cual, a su vez, reconoce que la labor de promoción de las diversas instituciones en México como SECOFI, BANCOMEXT, NAFIN, el Consejo Mexicano de Inversiones y Asociaciones Empresariales ha carecido de una coordinación efectiva, lo que ha significado escasa comunicación entre los organismos promotores, falta de una estrategia común, duplicidad de esfuerzos, reflejada en la existencia de diversas carteras de proyectos muy similares, y en una promoción generalizada a cualquier tipo de iniciativa, calificada o no.²⁵

Es necesario concientizarse de que la presente etapa económica en México, requiere de una nueva forma de promover las oportunidades de negocio. En este sentido, la promoción debe ser especializada, enfocándose a proyectos concretos con viabilidad económica y financiera, realizándose de forma sistemática, con el fin de asegurar su oportunidad y eficiencia.

" Bancomext es la institución encargada por el gobierno mexicano para otorgar créditos y garantías a la exportación y servicios de asesoría para promover el comercio exterior de México".²⁶ Si bien es cierto que la promoción al comercio exterior se lleva a cabo a través de diversos organismos tanto privados como públicos se pretende ejemplificar la capacidad de una institución en específico encargada de la actividad promocional hacia los mercados externos, sin destacar la necesidad de una función coordinada de dichos entes.

A continuación se observan las actividades que en materia de comercio exterior le confieren al Banco Nacional de Comercio Exterior. Esta institución trabaja con inversionistas privados de México y del resto del mundo en la identificación de oportunidades comerciales y de inversión que benefician a la economía mexicana.

Además de otorgar créditos a los exportadores, una de las actividades de mayor importancia para Bancomext es la promoción del comercio exterior, responsabilidad que le fué asignada por el gobierno mexicano en 1986, mediante la cual se absorbió las principales actividades desarrolladas por el IMCE (Instituto Mexicano de Comercio Exterior), disuelto en diciembre de 1985. Estas actividades son:

- Identificación de Oferta Exportable Mexicana
- Organización y Participación en Exhibiciones, Ferias y Misiones Comerciales de México hacia el exterior.
- Estudios de Mercados y de Productos en otros países.
- Información y Asesoría a exportadores e importadores sobre aspectos internacionales

Para la realización de sus actividades, el Banco se auxilia de las oficinas centrales en la Ciudad de México, por representaciones regionales en 8 ciudades principales del país, y cuenta con 29 Consejerías Comerciales en el mundo.

²⁵ Programa Nacional de Promoción Externa. México, abril de 1993

²⁶ México and it's new economic era. Bancomext, México 1990, pag. 11

A pesar de que la presencia de un producto en un mercado determinado requiere de tiempo para observar resultados, la actual estructura de Bancomext, como organismo de promoción, ha contribuido de manera importante en el comercio exterior y en la atracción de inversión extranjera a México.

La actividad desarrollada en el periodo de 1988 a 1992, por las Consejerías de Bancomext en el exterior ha repercutido directamente en la exportación mexicana a los mercados mundiales de alimentos y bebidas, productos textiles, prendas de vestir y calzado, materiales para la construcción, autopartes, muebles, productos químicos y farmacéuticos, manufacturas eléctricas, y servicios de ingeniería, entre otros.

El monto de exportaciones apoyadas entre 1990 y 1991 se estima en 1,090 millones de dólares - de acuerdo con los informes de las Consejerías Comerciales-, destacando el apoyo que se ha otorgado a exportadores medianos y pequeños para colocar sus productos en los mercados internacionales.²⁷

Por ejemplo, entre 1990 y 1991 en el sector de alimentos, las consejerías coadyudaron para que empresas mexicanas exportaran 22 millones de alimentos frescos y procesados al mercado estadounidense a través de una firma en Atlanta. A Francia se ha exportado langosta y filete de pescado por aproximadamente 1.2 millones de dólares, mientras que con empresas de los Países Bajos y Bélgica se han establecido contratos cercanos a los 2 millones de dólares para la venta del mango.²⁸

Los servicios promocionales son los siguientes:

- A través del Centro de Servicios al Comercio Exterior (CSCE), se pretende detectar y difundir las oportunidades comerciales por medio de: diagnóstico de comercio exterior en este renglón ; consultas técnicas sobre los regímenes comerciales y aduaneros de México y de otros países, precios internacionales, empaque y embalaje, sistemas de transporte internacional, etc.

- Consejerías Comerciales de Bancomext: Estas cubren de forma estratégica los mercados de destino de las exportaciones mexicanas. Ellas se localizan en Norteamérica, en la Comunidad Europea, América Latina y El Caribe, Asia y Oceanía. De esta forma se busca facilitar el acceso de los productos mexicanos a los bloques regionales del mundo.

De manera general, las funciones de las Consejerías Comerciales de México en el exterior son las siguientes:

- Promoción de alianzas estratégicas e inversión con empresarios establecidos en las ciudades y/o países que cubre su área de adscripción, análisis de mercados internacionales, detección de la demanda, promoción de oferta y definición de estrategias de comercialización con la región que cubren.

²⁷ Programa de apoyo integral a la industria de autopartes. Bancomext. México, mayo de 1993.

²⁸ La nueva estrategia de Bancomext para la promoción en el exterior. Bancomext- Dirección Ejecutiva de Promoción Externa. México, octubre de 1992. pag. 1

- Identificar y apoyar oportunidades de coinversión con socios extranjeros potenciales, establecidos en su "zona de influencia", que representan ventajas en materia tecnológica, capacitación y/o comercialización.
- Detectar oportunidades de subcontratación en su área de influencia para la fabricación de partes y componentes mexicanas para sectores con capacidad instalada ociosa.
- Proporcionar información a los empresarios mexicanos que lo soliciten sobre los mercados de tecnología: oferentes, modalidades de cooperación, tendencias y requisitos, así como estándares de calidad internacional.

Además, Bancomext apoya la participación de empresas mexicanas en diversos eventos promocionales que se llevan a cabo tanto en el país como en el extranjero, con el propósito de impulsar la oferta exportable de dichas empresas. En este sentido, el Banco promueve la presencia nacional en: Ferias y exposiciones internacionales, Misiones de compradores extranjeros, Muestras de productos mexicanos en el exterior.

Es interesante observar que, en muchos casos, las exportaciones promovidas se han traducido en la incorporación de nuevos productos de México en los mercados internacionales. A pesar de que, en un principio la participación es muy pequeña cuenta con oportunidades muy promisorias, tal es el caso de las exportaciones a los países asiáticos de productos como: el abulón, pepino de mar y langosta, entre otros.

Una de las principales prioridades de las Consejerías de Bancomext es la promoción de la inversión extranjera en México, con particular impulso a las coinversiones. De esta forma, Bancomext colabora con la SECOFI y el Consejo Mexicano de Inversión en el desarrollo de estrategias para lograr los objetivos planteados, esta labor ha conducido a la identificación de intereses, organización de foros, seminarios, mesas de trabajo y coordinación de misiones de inversionistas extranjeros hacia México.

Con el apoyo de las Consejerías de Bancomext en el exterior, empresas extranjeras concretaron de 1989 a 1991, 126 proyectos de inversión a nuestro país en las áreas de productos eléctrico-electrónicos, textiles y confección, metal-mecánica, química farmacéutica, agro-alimentaria, automotriz, petroquímica y servicios. El monto total de los proyectos de inversión asciende a 963 millones de dólares, representando el 7% del flujo de inversión directa acumulada en el período 1989-1991.²⁹

²⁹ *Ibid.*, pág. 2

1.2.5.1.3.1. Los esquemas de promoción en el área comercial y de inversión.

Para el desarrollo de los negocios internacionales, Bancomext cuenta con una estrategia que consiste en la promoción selectiva por medio del desarrollo de proyectos específicos y de inversión.

Como resultado del énfasis que se ha dado a la labor promocional desde 1991 con base en proyectos específicos, las consejerías comerciales trabajaban para 1992, 106 proyectos, de los cuales 18 son de inversión extranjera directa.

La cartera de proyectos coordinada por BANCOMEXT se concentra principalmente en los sectores : alimentos frescos y procesados, textil- confección y rama metal-mecánica. Además cuenta con proyectos de obras de infraestructura, sector químico-farmacéutico, construcción, sector automotriz (de autopartes) y proyectos de artesanías y regalos. Por área geográfica, el 37.6% de los proyectos se ubican en Norteamérica, 24.6% en Europa, 23% en Latinoamérica y 14.6% en Asia y Oceanía.³⁰

Sin embargo, "A pesar de los avances en los últimos años, es evidente que, después de tres décadas de experiencia, con la estructura de las Consejerías Comerciales, los problemas que enfrenta en el ámbito de promoción de negocios en el extranjero, tienen mucho en común con los que se experimentan en organismos homólogos en el exterior"³¹.

De acuerdo con estudios elaborados por el Banco Mundial, la Cámara de Comercio Internacional y distintos organismos distribuidos en más de 60 países en todo el mundo, los servicios y apoyos que ofrecen las entidades encargadas de actividades promocionales al comercio exterior (como bancos, instituciones gubernamentales ó privadas especializadas en este tipo de funciones) y la inversión extranjera han tenido un impacto limitado en el crecimiento de las exportaciones y de la inversión en los respectivos países en donde se hacen este tipo de promociones.³²

De manera general, los estudios de estos organismos han detectado como principales factores de ineficacia:

- El hecho de que arrastran vicios desde su creación, con la pesada herencia de la política de sustitución de importaciones

- Tienen un alto grado de ambigüedad en las actividades que desempeñan y su ubicación funcional de organismo público se ha reflejado en la falta de objetivos claros, y suelen brindar más servicios y apoyo al gobierno que a las empresas.

- La orientación de "bien público" los ha hecho reactivos, dispersos y poco selectivos al apoyo de empresas y productos. Al no cobrar los servicios, las empresas muchas veces no los aprecian, pues es común confundir la promoción con el subsidio.

³⁰ *Ibid.* pág. 4

³¹ *Ibid.* pág. 5

³² *Ibidem*

- Han concentrado sus esfuerzos en apoyar a las empresas en la última etapa del proceso de exportación, en el mercadeo y la venta; en lugar de ayudar a resolver problemas estructurales que enfrentan las empresas exportadoras, como el desarrollo de la oferta exportable y la adecuación de la oferta a los mercados tradicionales.

- Inconstancia en los programas de trabajo año con año.

En cambio, los estudios revelan que los organismos que han conseguido el desarrollo de acciones de promoción exitosas tienen las siguientes características:

- Se desenvuelven conforme a un entorno macroeconómico apropiado, cuya principal característica es la existencia de una economía abierta donde se estimula el crecimiento de la planta productiva y la actividad exportadora.

- Se establecen objetivos precisos y se definen criterios de selectividad para apoyar desde el principio a los mercados, empresas y productos con grandes posibilidades de éxito. Para lograr esto, se diseñan programas y proyectos específicos; no tienen miedo a discriminar.

- Se establecen estrategias principalmente orientadas a superar problemas de desarrollo de oferta exportable y adaptación del producto a las exigencias de la demanda. Esta orientación empresarial y no burocrática se basa en el apoyo integral que va desde la producción hasta la comercialización.

- Comparten con las empresas la responsabilidad de exportación y los gastos que ello implica.

Bancomext, que ya generaba sus recursos de forma propia a través de su operación financiera en 1992 inició una nueva etapa para hacerse de recursos por medio de la venta de recursos especializados. Alemania dedica entre en 0.007% y el 0.08% del monto total de sus exportaciones a las labores de promoción. México, considerando el presupuesto de las Consejerías en el exterior, dedica un monto equivalente al 0.035% de sus exportaciones para promover su actividad.

La nueva estrategia promocional de Bancomext abarca los siguientes aspectos:³³

- Énfasis en el desarrollo de la oferta exportable: Anteriormente se daba prioridad al desarrollo de los mercados, siendo que la oferta exportable es necesaria para la adecuación de las necesidades y preferencias del cliente en calidad, precio, diseño y volumen, aspectos fundamentales para la expansión del comercio exterior mexicano. La estrategia de promoción en base a la demanda externa responde a los requerimientos de los países con un alto grado de desarrollo.

- Selectividad y orientación de negocios internacionales

³³ *ibid.* pp. 7-10

- Integración del binomio promoción- financiamiento: Tomando en cuenta las características de los mercados, se desarrollan diferentes estrategias. Así por ejemplo, en Europa, los cambios que han ocurrido en el interior de este continente y la creación de un mercado único han determinado que las acciones de promoción mexicana se orienten a consolidar la presencia ganada en estos mercados y ampliarla de manera sólida y estable. Lo anterior, a través de alianzas estratégicas y aprovechando los esquemas de cooperación económica de México en el exterior en un marco que reconozca las diferencias de estructura entre los países de Europa del Este y los Occidentales.

La necesidad de desarrollar una labor de promoción cada vez más efectiva y redituable para México exige revisar constantemente la labor de las consejerías y la conveniencia de permanecer en algunos mercados -considerando periodos razonables para que madure el proyecto que se tiene en cada mercado- así como la pertinencia de reforzar la presencia de dichas consejerías.

Las características y evolución de la oferta exportable de México obliga al análisis de las ventajas competitivas de nuestro país, así como de los sectores, productos y mercados que en contexto del esfuerzo por la diversificación, merezcan una concentración de apoyo y de recursos.

Finalmente, el dinámico proceso de cambio de la economía mundial y de los mercados, requiere, necesariamente un diagnóstico periódico de la estrategia mexicana de promoción en el exterior a largo plazo.

CAPITULO II

ALEMANIA: ASPECTOS ECONOMICOS, 1989- 1992

" La cooperación se basa en una comprensión mutua, comprensión,... que debe conocer las condiciones industriales y la situación económica de todo socio potencial."¹

La cita anterior se explica por sí misma, para mantener e incrementar las relaciones económicas bilaterales con cualquier socio comercial se requiere necesariamente del conocimiento previo de las condiciones económicas de dicha contraparte. Por este motivo, el presente capítulo se referirá a las condiciones económicas de la RFA, cuyo análisis se dividirá en dos áreas: política económica, y la interpretación de los principales indicadores económicos.

La unificación alemana puede considerarse como uno de los sucesos más espectaculares de principios de la presente década, ya que este acontecimiento va acompañado de una amplia gama de repercusiones tanto en el ámbito político, como económico y social, que no sólo repercuten en Alemania, sino, además en el resto de los países europeos. Después de la Unificación Alemana se ha incrementado la importancia de éste como socio comercial, ya que, el suceso histórico se tradujo en un aumento de 17 millones de consumidores alemanes.

En 1990, Alemania se consolidó como el segundo exportador mundial y el segundo importador del mundo convirtiéndose así en el mercado más dinámico del orbe (después de Estados Unidos). A pesar de que la moneda alemana tuvo variaciones marcadas con respecto al dólar el hecho de que las importaciones de la parte occidental de Alemania crecieran en el año de la unificación un 27% con respecto a 1989, habla por sí mismo. Así, las compras alemanas pasaron de 269 en 1989 a 341 millones de dólares en 1990, permitiendo de este modo, satisfacer una parte importante de la demanda repentina de los nuevos consumidores, vía importaciones.

¹ Exportar a la República Federal Alemana. Indicaciones para exportadores extranjeros. Colonia, Alemania. Oficina Federal de Información para el Comercio Exterior. Quinta edición., 1988 pag. 1

2.1 POLITICA ECONOMICA ALEMANA

2.1.1 Continuidad de la política económica alemana

La República Federal Alemana es uno de los siete grandes países industrializados del mundo. Por su rendimiento económico global para 1992, se sitúa en el lugar número cuatro del mundo; es además el segundo exportador e importador a nivel mundial.

Después de la Segunda Guerra Mundial se habló del "milagro económico alemán", sin embargo, los alemanes afirman que la reconstrucción se logró con ayuda de los mismos ciudadanos.

El sistema económico que practica la República Federal Alemana se traduce en un orden económico de gestión global basado en los principios de la "economía social de mercado".² La Ley Fundamental o Constitución garantiza la libertad de la iniciativa privada y la propiedad privada, sin embargo estos derechos fundamentales están sometidos a ciertas condiciones. En este sistema económico, el Estado asume una función ordenadora, esto es, establece las condiciones en que se desarrolla la actividad mercantil; la cuestión sobre qué y cuántos bienes se producen, y quién recibe qué parte de los mismos, se decide en los mercados. De este modo, el Estado renuncia casi por completo a la intervención directa en los precios y salarios, las decisiones sobre el tipo y la cuantía de las inversiones, los métodos y magnitudes de la producción, la venta y la distribución, así como la adjudicación de pedidos y la colaboración con empresas extranjeras son de la competencia exclusiva del empresario privado o de los directivos representantes de los inversionistas.

Para el buen funcionamiento del mecanismo de mercado, mencionado anteriormente, existe un elemento fundamental: la competencia, la cual es una condición *sin equa non*. La competencia en Alemania es dura para todos los empresarios, sin embargo ellos tratan de realizar acuerdos entre competidores o mediante la fusión de empresas para eliminarla. Para contrarrestar esta disposición, existe una ley contra las prácticas restrictivas de la competencia (1957) que impiden los intentos de frenar a la misma, prohibiendo acuerdos y contratos que perjudiquen la economía de mercado: la oferta y la demanda determinan los precios.

Existen algunos sectores donde resulta dudosa la obtención de los beneficios esperados, y por tanto algunos sectores económicos no se adhieren totalmente al sistema, como la agricultura, parte del sector transportes y la minería hullaera.

² "El orden económico" en La actualidad alemana. Societäts-Verlag, Germany, 1992 pag. 185

Un ejemplo de lo anterior podría ser lo que sucede con las antiguas empresas públicas de la ex República Democrática Alemana. Estas son administradas por una entidad llamada Agencia Fiduciaria, (más adelante se dará una explicación más concreta acerca de sus funciones) la cual está encargada de integrarlas a la economía de mercado. Una vez que cumpla su objetivo, el Estado fungirá en la misma forma que en el resto de los antiguos Estados Federados (Länder). Los Ferrocarriles Federales Alemanes y los antiguos de la ex-RDA, la administración del Correo y Telecomunicaciones pertenecen al Estado, pues los beneficios que de estas instituciones se obtienen no deben ser el objetivo principal, sino el servicio a la colectividad. Los ferrocarriles están obligados a aplicar tarifas sociales a pesar de que, en muchas ocasiones, dichas tarifas no cubren los gastos de estas instituciones.

En cuanto a la vivienda, por ejemplo, se ha liberalizado en cierta medida, pero el Estado regula que la competencia no se traspole a niveles socialmente insostenibles. El Gobierno da protección legal a los arrendatarios, subsidia a los ciudadanos con pocos niveles de ingreso, se encarga de la promoción de la construcción y de la rehabilitación de las viviendas.

Es interesante observar también que en algunas profesiones para las que rige el principio de la libre competencia, la ley supedita el ingreso al mercado bajo ciertas condiciones: por ejemplo, los artesanos y los minoristas deben acreditar su cualificación personal para poder abrir un establecimiento.

En el aspecto laboral, cabe señalar que los trabajadores y empresarios tienen negociaciones libres en cuanto a convenios colectivos, regulaciones de salarios, jornadas laborales, vacaciones, etc. En este sentido, para los alemanes, los sindicatos y las organizaciones patronales tienen un papel clave en la vida económica, pues además de representar los intereses de sus miembros, saben que sus negociaciones colectivas pueden repercutir seriamente en el funcionamiento del sistema económico. La estabilidad económica, en este aspecto es, en mucho, mérito suyo. El tipo de organización sindical surgido en Alemania Occidental después de la Segunda Guerra Mundial sigue vigente. Los sindicatos alemanes son "Sindicatos Unitarios" en dos aspectos: división por industrias, es decir, representan a los trabajadores de todo un sector económico (no sólo de una profesión u oficio determinado) y, son "multilaterales" desde el punto de vista partidista, pues no están divididos en distintas corrientes, lo cual les evita antagonismos y los convierte en pilares de la estabilidad social.

En la República Federal Alemana, existe además una completa red de seguridad social que protege a los trabajadores, por ejemplo, el sistema social cubre los costos financieros de situaciones diversas como: la vejez, enfermedad, accidentes, desempleo, cierre de la empresa o readaptación profesional. Este sistema es valorizado por toda la población alemana al representar una garantía para todos los habitantes, pues los ciudadanos saben de antemano que serán beneficiados en el momento en el que lo necesiten. Además, este sistema social, no solo protege a los trabajadores sino también a los hijos de los trabajadores; incluye los subsidios de vivienda ya mencionados, asistencia social para personas necesitadas, etc. En 1990 los gastos de la seguridad social representaron en la antigua RFA casi la tercera parte del Producto Nacional Bruto (PNB).³

Sin embargo, hay que hacer notar también que la economía de mercado tiene sus contradicciones, en este sentido, el Estado interviene con el fin de contrarrestarla a través de políticas presupuestarias, fiscales y sociales, para lo cual, cuenta con la Ley para la Estabilidad Económica de 1967, mediante el cual se establece que deben asegurarse los precios estables, un alto nivel de empleo, y un equilibrio entre la economía exterior con un crecimiento económico sostenido y adecuado. A pesar de esto, pocas veces se han alcanzado los objetivos de manera simultánea. El Banco Federal Alemán (Deutsche Bundesbank), a cargo de la política monetaria, tiene una gran responsabilidad en el equilibrio económico al tener que cuidar la masa de circulante con respecto a las variables económicas como tasa de empleo, producción nacional, inflación, etc.

Para coordinar la política económica y financiera en Alemania, intervienen los siguientes órganos:

- Consejo de Análisis Presupuestal del Sector Público; constituido por ministros federales de economía y hacienda, un miembro de cada gobierno regional y representantes de los municipios. Su tarea consiste en unificar la actuación de todos los que estén dentro de la política presupuestal.
- El Consejo de Planificación Financiera; tiene una composición similar y se encarga de coordinar la estrategia financiera en la Federación, los Länder y los municipios a través de planes presupuestarios con proyección a varios años, con el fin de ajustar los ingresos y gastos públicos a las posibilidades y prioridades de la economía nacional.
- El Consejo de Asesores para el seguimiento de la actividad global de la economía; se compone de cinco expertos independientes que cada otoño presentan un informe de la actividad económica global.

³ *Ibid.* pág. 190

El Gobierno Federal presenta en enero de cada año, un informe a la Cámara Baja (Bundestag) la cual representa al pueblo alemán y al Consejo Federal (Bundesrat) que es la representación de los 16 estados federados alemanes, en dicho informe se contiene una exposición de los objetivos económicos y financieros del gobierno para el año en curso, las pautas a seguir en la política económica y una valorización del dictamen del Consejo de Asesores Económicos.

La RFA es un país de salarios muy elevados y por tanto de un alto nivel de bienestar, por lo que es muy importante un ajuste constante en el desarrollo de la ciencia, la tecnología y la evolución de los mercados mundiales.

El problema del desempleo es una de los principales retos a resolver. En 1991 se registraron alrededor de 5 millones de trabajadores sin empleo más que en 1983, sin embargo, la elevada cifra de desempleados sigue siendo un problema serio. A esto se suma el gran peso del relanzamiento económico de los nuevos estados federados. Con el fin de dar solución a este problema se pretende el aumento de las inversiones en territorio alemán. En este sentido, a pesar de que, el Estado procura estimular el rendimiento individual para asegurar la rentabilidad adecuada en las inversiones y de que se han eliminado reglamentaciones que perjudican el desenvolvimiento de los mercados, el Estado tiene un campo de acción muy limitado en la economía.

La RFA está a favor del libre comercio internacional, y como exporta casi la tercera parte de su PNB, depende de los mercados abiertos. Es por ello que para los alemanes es muy importante ampliar el Mercado Único Europeo, y en cuanto a su actividad comercial fuera de la Unión Europea (UE), se esfuerza por mantener los mercados existentes y abrirse paso a otros nuevos. Al formar parte de la UE, Alemania es parte también de una serie de normas, impuestos de importación, reglas y percepciones técnicas, prescripciones de embalaje y etiquetaje que respetan y siguen una misma línea de acción con los demás países partes.

En el sistema de "economía social de mercado" por debajo de una clase dirigente con gran poder económico que representa aproximadamente el 2% de la población, se ha cristalizado una "sociedad nivelada de clases medias". Alrededor de la 4/5 partes de los alemanes viven total o predominantemente de su trabajo, en tanto que sólo una pequeña minoría puede vivir de las rentas de su patrimonio.⁴

Más de 40 años de este sistema ha sugerido que más de la mitad de los trabajadores tengan casas o viviendas en propiedad. La mayoría de los hogares en los que laboran ambos conyuges cuentan con automóvil, bienes de consumo y aparatos electrodomésticos.

⁴ *Ibid.*, pág. 200

El nivel de vida no sólo depende de los ingresos sino también de los precios, la estabilidad de los mismos es una prioridad. Desde mediados de 1990 se aceleró la tendencia a la alza como consecuencia de la guerra del Golfo y de las medidas financieras y la demanda añadida en los nuevos estados federados. En 1991, la alza se situó en un 3.5% por encima del nivel del año anterior. Los precios en la RFA están sujetos al libre mercado.

2.1.2 Política comercial con los países en desarrollo

La política alemana de comercio exterior está basada en el convencimiento de la necesidad de desarrollar cada vez más y continuamente, la división internacional del trabajo así como en la medida de lo posible, el tráfico de capitales y mercancías libremente, sin restricciones. El tráfico comercial alemán con países extranjeros está por lo regular libre de trabas, a excepción de las limitaciones impuestas en virtud de la Ley sobre Comercio Exterior. El gobierno germanofederal pugna a nivel internacional por la liberalización de los mercados, advirtiéndose los peligros del proteccionismo y oponiéndose, en el marco de sus posibilidades, a toda restricción comercial; sin embargo, como miembro de la Unión Europea (UE), la República Federal de Alemania está obligada a ciertas prescripciones y procedimientos que la UE ha previsto para ciertos grupos de productos.

Las decisiones en materia de comercio exterior dentro de la Unión Europea son tomadas de manera conjunta por los doce países miembros y llevadas a la práctica a través de la Comisión Europea (órgano ejecutor de la UE), la cual ha señalado que el objetivo central del Mercado Único Europeo es el de promover un sistema internacional en el orden del libre comercio.

En el artículo 113 del Tratado de Roma, modificado por el Tratado de la Unión Europea queda establecido que la Unión Europea establecerá una política comercial común en relación con terceros países. En este sentido, la UE busca aplicar el concepto de reciprocidad, es decir, que se espera recibir un trato similar al que la Unión Europea brinde a los empresarios de sus socios comerciales. Sin embargo, el artículo 8 señala que esta reciprocidad no se refiere solamente al hecho de que todos sus socios comerciales necesitan tener concesiones idénticas, o que se les exijan condiciones a todos ya que el tratamiento comercial debe ser de acuerdo con las posibilidades de cada quien.⁵

Por otra parte, los principales aspectos en los que la política comercial de la Unión Europea puede repercutir en las importaciones de sus socios comerciales son:

- medidas de salvaguardia
- dumping

⁵ MARTINEZ Cortés, José Ignacio. "Las relaciones comerciales de México con la Unión Europea: Oportunidades y retos del Mercado Único Europeo" en *De la Comunidad a la Unión Europea. (del Acta Único a Maastricht)* Rosa María Piñón (Compiladora). Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. UNAM, Centro de Relaciones Internacionales. México, 1994. pág. 74.

- y normas de origen.⁶

En cuanto a medidas de salvaguarda, con ellas se pretende preservar el destino de los productos importados, reservando de este modo el principio de la libre circulación de mercancías elaboradas dentro de la UE.

Por otra parte, las medidas antidumping son aplicadas a través de los reglamentos de la Comisión (si son provisionales) o del Consejo (en el caso de ser definitivas). Estas medidas imponen el derecho especial de anular el cargo sufrido por un empresario comunitario a consecuencia de la práctica del dumping seguida por exportador determinado de un tercer país.

Las normas de origen establecen un lugar específico de procedencia de las mercancías exportadas a la UE.

De esta forma se observa que la UE ofrece ventajas para los empresarios de terceros países, sin embargo, los productos provenientes de éstos deben estar en óptimas condiciones además de cumplir con condiciones específicas de normas, nacionales o comunitarias (reglas sanitarias, normas de calidad, certificados de origen, etc.), para ser compradas en el Mercado Único Europeo.

El Mercado Único Europeo detenta con Estados Unidos y Japón el liderazgo industrial del mundo. Las exportaciones de vehículos de la Unión Europea hacia terceros países está muy por debajo de las alcanzadas por Japón. Lo anterior a pesar de que la producción ha disminuído en los últimos tiempos.

Por ejemplo, la producción de automóviles de la UE en 1970 representaba el 42% de la producción mundial, misma que descendió al 39% para 1987. Los cinco grandes productores de automóviles en la Europa Comunitaria son: *Alemania con el 33%*, Francia 23.5%, Italia 13.5%, España 11% y Reino Unido 9%.⁷

Además son cinco los países que concentran el 80% de la producción de acero comunitario: *Alemania (29%)*, Italia (18%), Francia (14%), Reino Unido (13.5%), y España (9%). Por otra parte, la industria de componentes eléctricos: semiconductores, circuitos integrados, etc., que muestra un fuerte dinamismo, del 85% del total, 35% *corresponde a Alemania*, 21% a Francia, 19% a Reino Unido, y el 9% a Italia.⁸

La elevada eficacia y dinámica del sector industrial alemán llevó sobre todo, a los productos tecnológicos de alta calidad- a una orientación pronunciada de las exportaciones. Por otra parte, la economía alemana depende en gran medida de las importaciones, tanto en lo que se refiere a productos agrícolas y primarios como también en los productos semiterminados, estos últimos de importancia creciente, los elementos de fabricación y los bienes de consumo.

⁶ibidem

⁷PIÑÓN ANTILLON, ROSA MARIA. *De la Comunidad a la Unión Europea. (del Acta Única a Maastricht)* Rosa María Piñón (Compiladora). Facultad de Ciencias Políticas y Sociales.

⁸ibidem

Más del 35% del producto social bruto corresponde a las exportaciones. Con ello y según los cálculos del Fondo Monetario Internacional (FMI) para 1992, Alemania es el segundo país exportador del mundo con un total de 442 271 miles de millones de USD, después de Estados Unidos (447 474 miles de millones de USD). Las exportaciones alemanas suelen superar a las importaciones. El superávit del comercio exterior fue de 19 830 miles de USD para 1992. El esfuerzo que había venido realizando la República Federal de Alemania por reducir este superávit mediante el incremento de las importaciones era especialmente válido en lo que se refiere al comercio con los países en desarrollo no exportadores de petróleo.

Desde 1980, las importaciones de productos terminados de países en desarrollo han aumentado continuamente. Los países en desarrollo no son sólo proveedores de materias primas para la República Federal Alemana, sino que constituyen cada vez más importaciones de productos terminados y semiterminados.

2.2 SITUACION ECONOMICA EN LA REPUBLICA FEDERAL ALEMANA, 1989- 1992

La situación económica para Alemania ha ido cambiando desde los años retomados en el presente trabajo (1988-1992). En el marco de la reunificación, la economía alemana ha resentido rápidamente la adaptación de dos zonas económicas con dos sistemas de producción totalmente diferentes. Las políticas de integración han girado alrededor de dos premisas fundamentales: la primera, acelerar la reconstrucción económica en los cinco nuevos estados federados y proveer un nivel social adecuado a los habitantes de los mismos; y la segunda, salvaguardar la estabilidad financiera interna.

La débil estructura económica de la ex República Democrática Alemana, terminó con el modelo de producción que había llevado hasta 1989. Sin embargo, romper con estos esquemas significaba el incorporarse súbitamente a un alto nivel de competitividad internacional por los mercados del mundo, con un alto tipo de cambio en relación con su anterior moneda y, significaba también fusionarse con un país cuyas características principales eran la eficiencia y los altos ingresos. Esto tenía por consecuencia una elevada presión sobre los salarios, entre otras consecuencias que mencionaremos más adelante. A todo esto se unió el desplome del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), este suceso significó un colapso económico para la economía de Alemania del Este, pues trajo como resultado un shock en la producción y el empleo. Para evitar un derrumbe económico total, la única salida era la transferencia masiva de capital. Durante la primera etapa de la unificación gran parte del apoyo financiero y crediticio se utilizó para atender las demandas de productos de Alemania Occidental.

El siguiente cuadro muestra el incremento de los precios al consumidor en Alemania desde 1990, año que puede considerarse como representativo de la zona occidental

anterior a la caída del muro de Berlín, mientras que 1991 y 1992 señala la situación de la república germana unificada.

El incremento inflacionario se duplicó en 1992 con relación a 1990, lo que indica la disminución que ha sufrido la población alemana en términos de poder adquisitivo, durante el proceso de ajuste de la incorporación de la región este-alemana a la ex-República Federal de Alemania:

ALEMANIA- INFLACION 1990-1992

CONCEPTO	1990	1991	1992
Inflación, Incremento %	2.7	4.8	4.5

Fuente: Estadísticas Financieras Internacionales, FMI marzo 1993

2.2.1 Los años subsiguientes a la Unificación Alemana.

En 1991, la producción de Alemania Unificada señala un avance positivo. En el este, apesar de que existe la tendencia al desarrollo, se considera un lento avance a causa de la excesiva caída de la producción sufrida previamente. En la parte occidental, la producción tuvo un repunte entre abril y septiembre de 1991; fue 5% mayor que la de 1990. Al finalizar el año se observa un retroceso con la debilitación de las exportaciones reales, el bajo consumo privado derivado de la introducción de los "impuestos solidarios", y la actividad de inversión moderada en respuesta a la depresión de las expectativas de negocios y a la presión de las ganancias.⁹

Durante 1991 la contracción en la producción de los cinco nuevos estados federados se estima en más del 30% con respecto a 1990; mientras que los estados occidentales presentaron un incremento del casi 3.5% en el Producto Interno Bruto (PIB). El rápido incremento en la fuerza de trabajo en la parte occidental, y los cambios ocurridos en la balanza de cuenta corriente, modelaron las presiones económicas a la alza, y la tendencia en los costos fue realmente alta. Esto se reflejó en un importante crecimiento de la productividad del trabajo en la parte occidental sin eliminar dificultades en las negociaciones salariales. El desempleo se incrementó en los estados alemanes del este, mientras disminuyó en la parte occidental.

1992 fué un año difícil para las dos partes que componen la República Federal Alemana, pues aunque la producción se estimuló fuertemente en los estados del este, el desempleo aumentó, provocando un considerable retraso en el proyecto de desarrollo y, contribuyendo de este modo a establecer con carácter prioritario, medidas destinadas al crecimiento de la productividad. En este sentido, los impulsos se dirigieron a la actividad en la construcción, tanto pública como privada.

⁹ OECD Economics Surveys. Germany 1991/1992. Paris, France 1992 pags. 9-10

En la parte occidental alemana se esperaba, para 1992, la recuperación de las exportaciones, sin embargo, dicha recuperación fué más lenta de lo estimado. Uno de los problemas a resolver de mayor importancia es el equilibrio entre el desarrollo de los salarios en la parte alemana del este con la estabilización presupuestaria. A pesar de este panorama, la situación se torna favorable si se compara con el hecho de que el declive de la producción en 1991 fué mayor que la obtenida en el primer cuarto de 1992. Con el subsidio de la demanda doméstica en crecimiento, la inflación debía moderarse y el déficit de cuenta corriente debía ser menor. Ante esto, el desempleo podía crecer en los antiguos estados federados, mientras que la fuerza de trabajo podía disminuir en los estados del este de Alemania.

2.3.2 El proceso de integración alemana.

Durante 1992, se observaron dificultades en la estabilización de las finanzas en la parte occidental alemana, así como, una drástica caída en la producción y en las oportunidades de empleo de los nuevos estados federados. Para el mejor entendimiento de los altos costos financieros y sociales que ha traído la unificación alemana y, a su vez, tener una buena apreciación de los resultados económicos alcanzados, es necesario tener en cuenta dos aspectos básicos: por una parte, las circunstancias históricas únicas en las que dos economías totalmente distintas tienen que acoplarse y, por la otra, el precio que, a largo plazo, han tenido que pagar las dos Alemanias para desarrollar y abastecerse de las demandas. De forma más explícita, en primer lugar, las economías de los nuevos estados federados se han sometido a tres shocks sin precedentes:¹⁰

- El primero es la revaluación del marco en Alemania del Este, aunado a una repentina competencia internacional y dentro de la misma República Federal Alemana, lo cual implicó que gran parte del capital de la ex-RDA se volviera, económicamente insalvable. La competencia se tornó, aun peor, pues debían equilibrarse los salarios de la parte alemana del este con los de la parte occidental. El éxodo laboral hacia Alemania Occidental fue incontrolable.
- En segundo lugar, el potencial económico de Alemania Occidental fue dañado a consecuencia de la incorporación de Alemania del Este y del consecuente apoyo de inversiones en respuesta a la creación del nuevo mercado doméstico.
- En tercer lugar, por el lado de la demanda, todos los componentes de los gastos generados por los nuevos estados federados, se tradujeron en apoyo con entrada masiva de insumos y de transferencia de capital de la parte occidental alemana a la oriental, pero tenía también tres limitaciones importantes: los alemanes de la ex-RDA rechazaron virtualmente sus propios productos, el comercio con los países del CAME se colapsó y, los gastos de inversión se recortaron en virtud de la inestabilidad en los derechos de propiedad y los impedimentos administrativos.

¹⁰ *ibid.* pág. 12

Dada la falta de competitividad en la capacidad de producción de los nuevos estados federados (Länder), la experiencia económica de la parte occidental alemana se ha traducido en el apoyo de una demanda bastante significativa desde la unificación: además de los ya mencionados estímulos de inversión, se suman los enormes créditos y financiamientos demandados por los estados del este de Alemania. El excesivo incremento en la demanda de los productos alemanes occidentales de bienes y servicios se ha dado en diversos sentidos, de esta manera se observa el incremento en la capacitación y en la capacidad de uso, recursos masivos para la importación y diversificación de exportación de los mercados tradicionales del este de Alemania, aunado a un excedente limitado y de altos precios.

2.2.3. La situación económica alemana en 1991.

Para la Alemania Occidental el resultado de la demanda agregada, la producción y la inflación en 1991, fué ligeramente superior a la estimada en 1990. Como lo muestra el siguiente cuadro, el Producto Nacional Bruto real (PNB) creció al 3.1% en relación con el promedio establecido de los diez años anteriores (2.4%) y, el deflactor del PNB creció menos de la mitad estimada. Del mismo modo, la sorpresa más grande de 1991 fue la fuerza de la inversión privada del exterior, dejando atrás la fuerte expansión de la misma durante los años precedentes. El total de las exportaciones que incluye ventas de la Alemania del Este fue menor al total estimado, mientras que las importaciones crecieron un poco menos

PROYECCIONES Y RESULTADOS DE LA PARTE OCCIDENTAL DE ALEMANIA EN 1991 Cambios porcentuales

	1990	1991* Proyecciones OECD	1991 Resultados
Consumo privado	4.7	2.5	2.5
Consumo público	2.1	2.0	0.8
Inversión	8.8	5.5	6.7
Inversión pública	2.5	-2.0	1.2
Inversión extranjera privada	7.8	7.25	9.0
Inversión nacional privada	10.5	3.25	4.1
Demanda doméstica total	4.5	3.25	3.0
Exportaciones	11.0	11.25	12.1
Importaciones	11.6	13.0	12.6
PNB	4.5	2.75	3.1

Deflación del PNB	3.4	4.0	4.4
--------------------------	------------	------------	------------

Fuente: OECD, *National Accounts: an Economic Survey of Germany*, July 1991

2.2.3.1. *Demanda y crecimiento de la producción alemana*

La expansión de la demanda en los países industrializados, en particular, de bienes de capital se debilitó durante 1991, y el comercio del este de Alemania con los países miembros del CAME se colapsó. La post-unificación surge del interés por el consumo privado en los nuevos estados federados (parte germano-oriental), la cual se detiene a mediados de 1991, frenada por políticas económicas restrictivas.

La fuerte contracción del PNB en la ex-RDA no puede atribuirse solo a la falta de demanda doméstica, sino, más bien, a la falta de productividad. La creación de la unión económica, social y monetaria de las dos Alemanias, hizo que la ex-RDA fuera altamente incompetitiva. Como resultado, los clientes se exacerbaron por el incremento de la demanda en los bienes producidos en la parte occidental de Alemania, y por el colapso en la demanda de los productos de los países del CAME. La drástica caída de la demanda podría ser combatida con una alta transferencia de recursos financieros de los antiguos estados federados (parte germano-occidental). Así, las transferencias del sector público llegaron a ser casi 120 mil millones de marcos alemanes al finalizar 1991, permitiendo, de este modo, que el total de los recursos de Alemania del Este fuera dos veces más que el PNB.¹¹

Después del crecimiento acelerado de la economía alemana durante 1989 y 1990, la expansión de la demanda agregada en la economía de Alemania Occidental fue particularmente lenta en 1991. Para el primer semestre de 1991, el efecto del lento crecimiento de la actividad económica mundial se unió a las transferencias de divisas de la región occidental alemana destinadas a los nuevos estados federados de la parte oriental. A pesar de que la actividad económica se mostró positiva de enero a abril, el resto del año se fue debilitando de tal modo que la demanda de los estados germano-occidentales fue cubierta con el los impuestos sujetos a altas tasas de interés.

Durante 1991, la Alemania Unificada tuvo una expansión real del consumo privado mucho menos vigorosa que la de 1990. Sin embargo aun se seguía reflejando una desaceleración en el crecimiento de los insumos disponibles, incrementos excesivos del consumo privado, pero ahora se dejaba entrever un ligero aumento en el crecimiento del ahorro familiar.

Por otra parte para 1991, en Alemania Occidental continuó el incremento del empleo y de los salarios, pero en términos de poder adquisitivo, este había decaído por la inflación y los impuestos que se mostraron a la alza. "El "impuesto solidario" (efectivo desde julio de 1991) y el incremento de las contribuciones salariales (de abril de 1991) habían absorbido 23 mil millones de marcos y el incremento de impuestos por energía (julio de 1991) reembolsaron cerca de 6 mil millones de marcos."¹²

¹¹ *Ibid.* pág. 15

¹² *Ibid.* pág. 16

Además, el ingreso real disponible continuó creciendo y, el consumo fue soportado otra vez por impuestos derivados de los ahorros.

La formación de capital ha sido la principal fuente de expansión de la demanda. En los nuevos estados federados, los gastos de inversión relativos al uso de los recursos domésticos finales fueron menores a los de los estados occidentales (20% comparado con el 24%), hablando en términos per cápita, sólo representaron la mitad con respecto a los estados occidentales. La inversión del sector público en la infraestructura ha obtenido ganancias rápidamente después de la unificación; mientras que la inversión privada alemana se ha levantado lentamente; sin embargo, en 1991 el gobierno alemán tomó una serie de medidas para apoyar el clima de inversión al sector privado. A pesar de ello la actividad de la inversión del sector privado en la región germano-oriental se ha visto obstaculizada por diferentes razones, entre las cuales se cuentan:

- Una deficiente infraestructura pública
- Inseguridad en los derechos de propiedad
- Oferta insuficiente de espacios de oficina, lugares de construcción, y sitios de producción, para los cuales, en la mayoría de los casos, se piden rentas muy altas.
- Administración local deficiente
- . Daños ecológicos hechos anteriormente.

De todas formas, el total de la inversión fue del 20% superior al de 1990, con una tercera parte de la inversión con ventajas para el sector privado.

En la parte occidental de Alemania, la demanda de negocios de inversión se vio estimulada por la repentina expansión del mercado doméstico durante la segunda mitad de 1991; sin embargo, este repunte se vio nuevamente debilitado debido a la conexión que hay entre las dos regiones alemanas para fomentar su desarrollo: la sensibilidad que presentan las exportaciones en los mercados tradicionales no fue compensada por la demanda sugerida de los estados del este, creciendo las presiones sobre los costos que fueron repercutiendo en las ganancias de las compañías, de ahí que las capacidades de autofinanciamiento, y la utilización de la capacidad - aunque todavía con niveles históricos- fueron regresando cada vez más a sus niveles normales; además, la previsión de una recuperación de la demanda internacional fue evaluada de manera muy pesimista. La inversión en maquinaria y equipo disminuyó más que la de la construcción. Sin embargo, a pesar del decremento sufrido durante 1991, la participación de la inversión en el PNB fue del 22.5% en 1991, el nivel más alto desde 1983, cuando alcanzó el 24.5%.

En el siguiente cuadro observamos las principales empresas industriales de la República Federal Alemana, cuyas inversiones en la región germano-oriental apoyan de manera importante el desarrollo del aparato productivo de esta zona:

LAS PRINCIPALES EMPRESAS INDUSTRIALES DE LA RFA (1991)

EMPRESA, sede	RAMO	VALOR DE NEGOCIOS (MDM)*	EMPLEADOS
Daimler-Benz AG. Stuttgart	Automóvil, material eléctrico y electrónico	94 660	375 300
Volkswagen AG Wolfsburg	Automóvil	77 000	266 000
Siemens AG Munich	Material eléctrico y electrónico	73 000	402 000
Veba AG Düsseldorf	Energía, química	60 000	116 500
RWE AG, Essen	Energía, construcción	49 900	102 200
Hoechst AG Frankfurt	Química, productos farmacéuticos	47 200	179 300
BASF AG Ludwigshafen	Química, energía	46 600	129 400
Bundespost Telekom. Bonn	Telecomunicaciones	43 200	250 000
Bayer, AG Leverkusen	Química, productos farmacéuticos	42 400	164 200
Thyssen AG Duisburg	Acero, maquinaria	36 600	148 400
Bosch GmbH Stuttgart	Material eléctrico y electrónico	33 600	148 600

Fuente: La actualidad de Alemania, Societäts- Verlag, Germany, 1992

* millones de marcos

El desarrollo de las exportaciones totales, en términos contables, repercutió notablemente en el total de la producción de 1991, en este sentido, en los estados del este de Alemania, las exportaciones cayeron drásticamente, en especial durante la primera mitad del año. Este decaimiento en el comercio ocurrió al mismo tiempo que en la entonces Unión Soviética y en los demás países miembros del CAME. En cambio, los volúmenes de exportación de Alemania Occidental, las cuales incluyen las destinadas a los estados alemanes del este, tuvieron un notable incremento del 12%.

A pesar del incremento de las exportaciones, estas crecieron muy poco. En efecto, en la Alemania Unificada, las exportaciones de mercancía se habían estancado desde mediados de 1990, reflejando por un lado la debilidad de la demanda internacional, en especial de los bienes de capital, que es donde están especializadas la mayoría de las firmas alemanas, y por otro lado, la dura competencia de firmas extranjeras, que revisten la débil generación de utilidades.

En el siguiente cuadro se observan las variaciones semestrales que han tenido las exportaciones de la ex- RFA de bienes y servicios durante 1990 y 1991. En este sentido, podemos mencionar que las exportaciones totales han disminuído de manera general, sin embargo las exportaciones germano-occidentales a la parte oriental de

Alemania se han mantenido a la alza, mientras que la disminución se ha presentado al resto del mundo.

CUADRO NO. 1

CAMBIOS EN LAS EXPORTACIONES TOTALES REALES DE BIENES Y SERVICIOS, ALEMANIA OCCIDENTAL

En porcentajes del PNB, cambios en relación al año anterior

	1990 I	1990 II	1991 I	1991 II
Total	-1.1	+1.3	+0.9	-0.5
Alemania del Este	+0.7	+5.3	+6.7	+2.3
Resto del Mundo	-1.8	-4.0	-5.8	-2.8

Fuente: Deutsche Bundesbank, 1992

Las estimaciones hechas para 1991 por el Instituto Alemán para los Asuntos Económicos (Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung) estimaban que la producción alemana mejoraría en relación a 1990. Esto, sin embargo, no fue así, ya que el PNB del occidente de Alemania creció sólo 3.4% en relación al 4.7% de 1990 y, la parte del este de Alemania registró una caída del 34% en su PIB a diferencia del 15% registrado en 1990.

Por otra parte, la caída de la producción alemana durante 1991 ha tenido consecuencias negativas. Como lo muestra el siguiente cuadro, los estados alemanes occidentales han resentido la disminución del PIB en diferentes áreas de la producción; por ejemplo, la producción manufacturera ha disminuído, mientras que se registraron fuertes aumentos en el comercio, los servicios y la construcción.

Del mismo modo, el siguiente cuadro ilustra las diferencias en el ritmo de crecimiento productivo de las dos regiones que ahora conforman la Alemania Unificada. Como se observa el valor del Producto Nacional Bruto en la parte occidental de Alemania es mucho mayor que el de la parte germano-oriental. El PNB per cápita y el PIB por empleado, al igual que el promedio mensual de salarios es mucho mayor en Alemania Occidental, que en la zona oriental; lo que nos demuestra el lento pero firme avance de la recuperación económica germana.

ESTADÍSTICAS COMPARATIVAS: ESTE Y OCCIDENTE DE ALEMANIA, 1991

En marcos alemanes

	Alemania del Este	Alemania Occidental	Relación (este/oeste) %
PNB (miles de mio)	193	2 615	7.3

PNB (per cápita)	12 000	41 000	29.2
PIB (por empleado)	25 500	89 100	28.6
Promedio mensual de salarios	1 850	3 980	46.5

Fuente: Statistisches Bundesamt, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Fachserie 18

2.2.3.2. El mercado de trabajo: Disminución del desempleo en la parte occidental de Alemania- caída del empleo en la región germano-oriental.

Desde 1989, la creación de empleos en la parte occidental de Alemania ha sido mucho más fuerte que en la década precedente: el empleo se elevó súbitamente a 2 millones de nuevos puestos de trabajo, aproximadamente el número de desempleos que había en 1988. Sin embargo, como la fuerza de trabajo ha aumentado en cerca de 1 millón y medio, el declive del desempleo se limitó a cerca del medio millón. Aproximadamente, 60% de la demanda de trabajo adicional se debe a la aparición de los "nuevos alemanes"; 25% de los cuales se encuentran desempleados; y el resto son inmigrantes de otros países.

Aunado al colapso en la producción de la región este-alemana durante 1991 se presentó el aumento en el nivel de desempleo. Esto es, mientras que en la primera mitad de 1990 se tenían 9 millones de empleados laborando, para finales de 1991 se tenían sólo 6.75 millones, es decir, se perdieron cerca de 2 millones y medio de empleos.

2.2.3.3. Aumento de los costos y los precios.

En 1991, el desarrollo de los precios y los costos se alejó de los objetivos planteados de estabilidad de precios, debido a razones diversas en las dos partes de Alemania. En los estados del este de Alemania, el índice de importe al consumidor para diciembre de 1991 fue 21% más alto que el alcanzado en el mismo periodo en 1990, el desarrollo del valor de los productos estuvo fuertemente influenciado por los ajustes y las altas tarifas de los subsidios en los niveles del libre mercado; desde 1990, cada año se han incrementado las tarifas en un 11%, en el sector energético se han elevado los costos en 236%, y en los seguros de automóvil, servicios postales y rentas 309%. En cambio, el valor de los trámites industriales se ha mantenido estables.

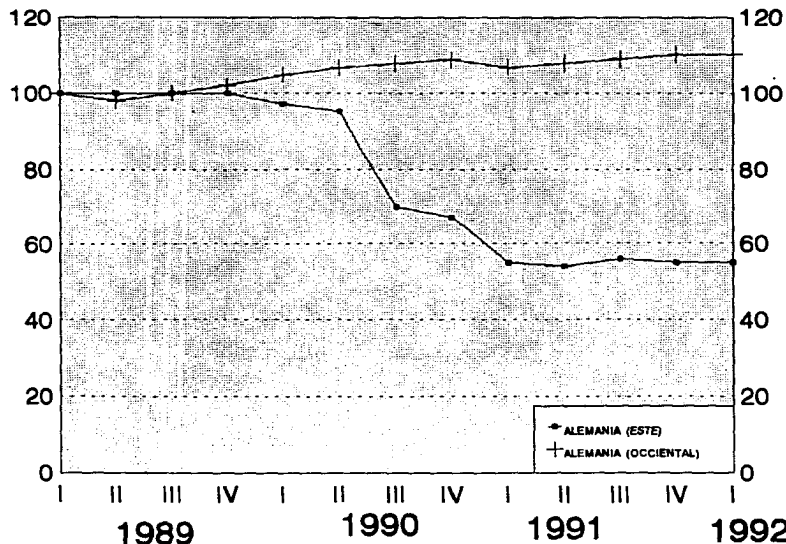
Algunas de las razones por las que se han incrementado los precios en Alemania son:¹³

- Mientras que la competencia internacional se agudiza y se ha mantenido estable el aumento de precios en 2.5%, la habilidad para salvaguardar los costos en los precios se ha dirigido específicamente en el sector doméstico, especialmente en la construcción y los servicios.
- Los precios de importación cayeron lentamente en relación a 1990, en 1991, el índice del costo de vida se aceleró en 2.7% en el primer cuarto del año, y casi 4% en el segundo cuarto.

¹³ ibid. pp. 23-25

PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) EN EL OCCIDENTE Y ORIENTE DE ALEMANIA, 1989-1991.

(Base 1989)



Fuente: Deutsche Bundesbank, Statistische Beihefte, Reihe, and Ifo-Institute.

La reciente aceleración en los salarios se debe en parte a la reacción del debilitamiento de la participación salarial en el insumo nacional de la década de los ochenta, el cual alcanzó su más bajo nivel en 30 años, esto, en respuesta a las necesidades de restauración que requieren los márgenes de ganancia. sin embargo, en parte la reducción de la participación salarial se debe a las moderadas contracciones salariales sufridas entre 1983 y 1989 en la ex-Alemania Federal.

2.2.4. Situación del comercio exterior alemán 1989-1992.

En 1988, el crecimiento del comercio mundial fue de 8.5%, llegando a los 2 840 mil millones de USD. Por tercer año consecutivo, Alemania fué el más grande exportador, con 323 mil millones de USD participando de este modo con el 11.4% del comercio mundial.¹⁴

El éxito de las exportaciones alemanas se debe en mucho a que sus productos pueden competir con productores que tienen menores costos además de que, nadie duda de la calidad de sus productos, especialmente aquellos correspondientes a bienes de capital, sector que representa casi la mitad del total exportado.

En 1990 Alemania fué el primer exportador y el segundo importador mundial. Debido a su papel fundamental en el comercio mundial, Alemania representa un atractivo mercado para los oferentes extranjeros. Sin embargo, es un hecho que es también un mercado muy competido, ya que se caracteriza por ser un mercado estable, en el que los importadores y agentes buscan tener relaciones comerciales de largo plazo con sus oferentes.

A continuación se observa que con la unificación alemana muchos de los productos demandados por los 17 millones de alemanes del este tuvieron que ser surtidos vía importaciones, lo que provocó un crecimiento sin precedente en las importaciones de éste país, mismas que ascendieron en 72 mil millones de dólares, pasando de 269 mil millones a 346 mil millones de dólares de 1989 a 1990; y de 390 mil millones de USD en 1991 a 402 mil millones de USD en 1992. Este fuerte crecimiento de las importaciones, aunado a una disminución en la tasa de crecimiento de las exportaciones, debido principalmente al fortalecimiento del dólar frente al marco, está propiciando que el tradicional superávit comercial alemán que en 1989 fué del orden de 71.5 mil millones de USD, haya bajado en 1990 a 63.9 mil millones de USD, mientras que para 1991, fue de casi 13 mil millones de USD y en 1992 como se menciona anteriormente fue de 19. 8 miles de millones de USD.¹⁵

¹⁴ *Estadísticas Financieras Internacionales*. Fondo Monetario Internacional. Octubre, 1993. pp. S64-S65

¹⁵ *ibidem*

BALANZA COMERCIAL DE LA REPUBLICA FEDERAL ALEMANA

En miles de millones de dólares (MMD)

CONCEPTO	1990	1991	1992
Exportaciones de Bienes (MMD)	410.1	402.9	422.3
Exportaciones (% PIB)	27.4	25.6	28.2
Importaciones de Bienes (MMD)	346.1	390.0	402.5
Importaciones (% PIB)	23.1	25.0	22.7
Balanza Comercial (MMD)	64.0	12.9	19.8
Balanza de Servicios (MMD)	14.6	14.5	-26.48

Fuente: Estadísticas Financieras Internacionales. Fondo Monetario Internacional, mayo 1993

El declive en los gastos nacionales- reflejado en los incrementos de créditos financieros en las transferencias públicas- y el repunte simultáneo de la participación de las inversiones de toda Alemania, se reflejaron en la cuenta corriente provocando un cambio de excedente a un déficit moderado: de un excedente de 47 mil millones de USD (3% del PNB) en 1990, se pasó a un déficit de 20 mil millones de USD (1.25% del PNB) en 1991. De todos los costos derivados de la competitividad, los más importantes fueron el crecimiento de la demanda doméstica en Alemania (que fue mayor que en el resto de sus socios comerciales), la diversificación del comercio, para incrementar la oferta en el mercado del este de Alemania y una cifra significativa de transferencias oficiales. A todo esto se unen las altas contribuciones hechas a la Comunidad Europea; las obligaciones derivadas del acuerdo para el retiro de tropas soviéticas (2.5 miles de millones de marcos) y las contribuciones hechas por la Guerra del Golfo Pérsico (12 mil millones de marcos) sumaron un total de 48 mil millones de marcos por concepto de transferencias oficiales.¹⁶

El excedente en la balanza de servicios se fue eliminando virtualmente, en especial por el excesivo déficit en el sector turístico.

¹⁶ *ibidem* pag. 29

2.2.5 Mecanismos para salvaguardar la economía alemana.

Desde la unificación todos los aspectos de la economía política-fiscal, monetaria y estructural- se intensificaron notablemente. La política elegida desembocó en una serie de programas que debían elevar el nivel de desarrollo y productividad.

2.2.5.1 Política fiscal en la Alemania Unificada.

La situación de pobreza económica en la que se encontraba la ex-RDA se fue revelando poco a poco, pues pronto se empezó a observar que las tareas de la integración del este de Alemania al resto de la región no podía ser solventada únicamente con los impuestos establecidos a los habitantes de la parte occidental de Alemania. La inevitable primera fase de la reconstrucción no podía ser manejada sin asistencia material:¹⁷

- Las provisiones fiscales a la estabilización de las instituciones de los nuevos estados federados
- La infraestructura pública debía modernizarse y extenderse en la zona oriental
- Debían redoblar esfuerzos para incrementar la inversión y productividad de Alemania del Este
- La entrada de capital y la transferencia del mismo debía utilizarse para satisfacer las expectativas de los este-germanos y de los propósitos del Tratado de Unidad Alemana

El 1° de julio de 1991 se estableció el "impuesto solidario", que consistía en incrementar en 7.5% los impuestos ya establecidos, durante los siguientes 12 meses del año, de esta manera se recaudaban cerca de 10.5 mil millones de marcos. Se aumentaron los impuestos en aceites minerales en casi 25%, y en seguros (del 7 al 10%) obteniendo cerca de 7 mil millones de marcos, por este concepto.

2.2.5.2 Transferencias públicas a los nuevos estados federados alemanes.

El estado de la infraestructura de la parte este de Alemania, dejaba mucho que desear en comparación con la de la parte occidental.

El grueso de los recursos financieros destinados a los nuevos estados federados fueron de cerca de los 218 mil millones de marcos en 1992, más que los 170 mil millones de 1991, esto corresponde al 6.5 y 5.5% del PNB, respectivamente. Aunado a los impuestos federales y la contribuciones de seguridad social, las transferencias netas fueron de 180 mil millones en 1992. El diagrama que se muestra en la página siguiente, señala las principales fuentes y usos de las transferencias a la parte este de

¹⁷ *ibidem* pag. 30

Alemania. El principal contribuyente es el gobierno federal, con el 50% de la participación, el Sistema Social de Seguridad contribuye con el 20% y, el resto viene del Fondo para la Unidad y de otras fuentes.¹⁸

Además del sistema de seguridad social, el desempleo es una de las principales áreas a las que se destina la transferencia de recursos. Con el incremento del desempleo y el despliegue masivo de medidas para el mercado de trabajo, las transferencias netas al este de Alemania se tradujeron en cerca de 25 mil millones de marcos en 1991 y, eran esperados cerca de 30 mil millones de marcos para 1992.

2.2.6 *Situación económica alemana para 1992.*

En el tiempo que ha transcurrido después de la unificación alemana, se puede observar que el desarrollo de la economía alemana ha sido muy lento, y más difícil de lo que se esperaba en 1990. Los equipos de las empresas de la ex RDA eran muy anticuados, casi todos calificados como "chatarra", el principal objetivo era construir de nuevo la infraestructura económica, además muchas de las empresas de la RDA causaron severos daños al medio ambiente, cuyo saneamiento requerirá sumas muy importantes de miles de millones de marcos. Se suma a esto el derrumbe de los principales mercados de la RDA y, en un orden muy importante, a la vez que originario de muchas dificultades es, la discrepancia entre salarios y productividad. En 1991, los salarios tarifarios colectivo-laborales de los alemanes orientales equivalían al 65% de los salarios occidentales, además, la productividad era de un tercio en comparación con la de la parte occidental.

Una de las consecuencias más importantes de la readaptación al nuevo sistema de economía social de mercado en la parte este de Alemania, es el drástico incremento del desempleo -motivados por la desaparición de muchos puestos de trabajo, sostenidos a base de subvenciones que con el tiempo contribuyeron a la ruina financiera del estado este-alemán.

Para 1992, la situación económica de los nuevos estados federados (de la zona oriental) variaba de una región a otra y de un ramo a otro. Por ejemplo, existe un avance significativo en el sector de la construcción, en muchos de los establecimientos artesanos, mientras que la situación en la industria se torna difícil, a pesar de las masivas inversiones directas realizadas por empresas germano-occidentales. El volumen de inversiones de empresas privadas en 1992 fue de 44 mil millones de marcos.¹⁹

Según cifras del Instituto Federal de Estadísticas de Wiesbaden, el PIB de los nuevos estados federados en 1992, fue de sólo un tercio en relación con el de la parte occidental. En comparación con el primer semestre de 1991, descendió 11.4%.

¹⁸ *Ibidem* págs. 36-37

¹⁹ *Estudio de la Unificación Económica de Alemania*. BPA-Spezial. Ministerio de Asuntos Económicos y Comerciales, Bonn Alemania, 1992.

Con las transferencias de inversión que se han destinado al territorio del este de Alemania, se han impulsado áreas como sectores de obras de tráfico, construcciones de vivienda, protección medioambiental y enseñanza superior, de esta forma se intenta elevar el nivel de vida en esta parte del territorio germano.

A finales de 1992, el gobierno federal elaboró la concepción del "Pacto de Solidaridad", con los nuevos estados federados, lo anterior, se pretende utilizar un empréstito de inversión a cubrir por los contribuyentes con mayores ingresos.

Al principio del presente capítulo, se habló de una agencia fiduciaria (Treuhandanstalt), que se encarga, del manejo y supervisión de la privatización y venta de empresas obsoletas de la ex RDA. Esta empresa, registra considerables progresos en la tarea que realiza, ya que para 1992, se habían privatizado más de 9 mil empresas y secciones de empresas, entre ellas, 2 695 empresas sólo en el primer semestre de 1992, 800 más que el mismo periodo en 1991.

Para marzo de 1993, se encontraban pendientes de privatización 3 810 empresas manejadas por esta agencia. Los ingresos obtenidos hasta ahora por las privatizaciones ascienden a 32 900 millones de marcos, vinculadas al compromiso de mantener 1 261 525 puestos de trabajo, y de llevar a cabo inversiones que ascienden a un total de 150 mil millones de marcos.

Para el financiamiento de su trabajo, la agencia fiduciaria quiere emitir un empréstito de diez años por un monto de 8 hasta 10 mil millones de marcos. Con la gestión de este organismo, se pretende contribuir a un cambio de tendencia de los volúmenes de negocios de sus empresas, que en opinión de la presidenta de la Treuhandanstalt, Birgit Breuel, serán del 20 al 30% inferiores a los de 1991.²⁰

La creación de un sector empresarial privado es, junto a las inversiones, el segundo pilar de la estructuración de una economía de mercado eficiente en el este de Alemania. La privatización de las empresas estatales de la desaparecida Alemania Oriental, a cargo de la Treuhandanstalt, se considera todo un éxito. En un primer momento, esta agencia tenía como labor principal, convertir en empresas privadas y competitivas a las empresas estatales,

Debido a diversas situaciones, como por ejemplo, el hecho de que en algunas empresas estatales de Alemania Oriental operaban en diferentes sectores a la vez, estas fueron divididas en varias empresas individuales, por lo que finalmente, para principios de 1993, la agencia tenía que encargarse de 11 500 empresas, de las cuales, 4 988 se habían privatizado totalmente y, 530 de forma parcial, 1 213 empresas fueron reprivatizadas, es decir, devueltas a sus antiguos dueños y 262 pasaron a propiedad municipal. Cerca de 2 340 tuvieron que ser liquidadas por falta de perspectivas económicas.²¹

Los éxitos cosechados por la Treuhandanstalt, no pueden, sin embargo, hacer olvidar que las grandes empresas industriales que todavía tiene a su cargo, pertenecen a ramos

²⁰ *ibidem*

²¹ *ibidem*

en los cuales las dificultades de ajuste son particularmente serias, debido a su dependencia de los tradicionales mercados de Europa Oriental o al hecho de estar expuestos a una seria competencia internacional en cuanto a precios y calidad.

El propósito fundamental tanto de la Treuhandanstalt como del gobierno federal es el de habilitar la continuidad y modernización de núcleos industriales inclusive en las difíciles condiciones que conlleva la reconversión de una economía de corte dirigista como lo fue la RDA. En el momento de evaluar el saneamiento de una empresa, la Treuhandanstalt no se guía solo por la situación coyuntural, sino por las expectativas a mediano plazo. Después de un análisis detallado, se fija un lapso de tiempo, por lo general un año, para que la empresa en cuestión entre en reconversión. En esta etapa, la privatización es un objetivo a seguir, siempre y cuando no ponga en peligro el objetivo del saneamiento.

El objetivo específico es privatizar la economía planificada de la ex RDA en su conjunto, tanto por razones de orden político como económico. En este sentido, los inversionistas no sólo aportan recursos a la parte este de Alemania, sino, además conocimiento y experiencias que de los que carece en gran medida la mayoría de las empresas estatales de la RDA. La llegada de nuevas técnicas de producción y nuevos productos, una administración eficaz y el aprovechamiento y puesta en marcha de modernas redes de distribución mejoran considerablemente las expectativas de éxito de las empresas privatizadas.

En estos momentos, sigue siendo prioritaria la recuperación de las empresas privadas del este de Alemania, sin embargo, en muchas ocasiones el destino de las inversiones de las empresas privadas de Alemania Occidental, están encaminadas al mejoramiento de la infraestructura, con el fin de atraer inversiones, que más tarde repercutan positivamente en el crecimiento de la productividad, del desarrollo económico, y por consiguiente del nivel de vida de la población este-germana. De este modo, se construye en la parte este de Alemania, la red de telecomunicaciones más moderna del mundo. A través de la llamada "obra conjunta pro-relanzamiento del este", la federación había invertido en 1992, 4 900 millones de marcos para la ampliación de la red de tráfico.²²

Para los alemanes, el proceso de transformación exige sacrificios en su nivel de vida, sin embargo, subsiste firmemente la idea de que las actuales transferencias son inversiones para el futuro de Alemania, y a su vez, para el futuro de toda Europa.

Dos años y medio después de la unificación del 3 de octubre de 1990, el declive de la actividad económica de Alemania del Este, "ha tocado fondo", y actualmente se encuentra en un proceso de recuperación. Lo anterior, en base a la construcción de numerosas obras a lo largo de esta parte del territorio alemán. Alemania oriental tiene muchas posibilidades de convertirse dentro de pocos años en el emplazamiento industrial más moderno de Europa, y con la posibilidad de ofrecer a los inversionistas una infraestructura cuya capacidad de rendimiento responda a los niveles de exigencia internacionales. En el este de Alemania, se han logrado avances en la infraestructura.

²² La Economía Remonta la Pendiente. Alemania Oriental dos años después de la Unificación.
4029S/O: Information für der Bundesregierung. Telex, octubre, 1992.

La ampliación de las redes de comunicaciones, carreteras, vías férreas, avanzan a un ritmo bastante aceptable. El funcionamiento de los nuevos centros de producción y numerosos servicios del sector terciario y de comercio, están caminando.

En 1991, las inversiones de Alemania Oriental representaron el 47% del PIB, lo que supone un récord absoluto (estas cifras no se dieron ni siquiera durante los años del llamado "milagro económico", después de la Segunda Guerra Mundial). Esto es una muestra alentadora de que la disposición del gobierno federal y del sector privado están haciendo un importante esfuerzo para consolidar la actividad económica de la región este-alemana.²³

En lo que se refiere al "Pacto Social" entre el estado y los sectores sociales, las empresas alemanas se han comprometido a seguir colaborando en la ayuda para el despegue económico de Alemania Oriental. Están en la mejor de las disposiciones para que se consolide el volumen actual de compras, que asciende a 25 mil millones de marcos, cifra que pretende duplicarse para 1995. A pesar de la débil coyuntura, que en términos generales está afectando a Alemania, tanto como a los demás países industrializados, las empresas de germano-occidentales se mantienen en sus importantes planes de inversión en en la parte oriental alemana y los llevan adelante.

Los éxitos alcanzados hasta la fecha en la reconversión de la economía del este de Alemania, son considerables y patentes en muchos lugares. Sin embargo, no debe dejar de admitirse, que la grave crisis estructural desatada a raíz de la apertura de las fronteras y el establecimiento de un espacio económico y monetario está aún muy lejos de lograrse.

El derrumbe de los mercados de la desaparecida Unión Soviética, en los cuales se colocaban los productos tradicionalmente, y la floja coyuntura en los mercados occidentales dificultan la recuperación de la economía del este de Alemania. Esto explica la actual distorsión de la economía este-alemana, tanto a nivel regional como sectorial.

Según el Banco Federal Alemán, parece que en el sur las fuerzas ascensionales se están abriendo camino más fácilmente que en el norte. Mientras que en algunos sectores industriales existen todavía problemas estructurales por resolver, el ámbito de la construcción y varias ramas del sector servicios, como se mencionó anteriormente, registran un importante crecimiento. El mejoramiento de la infraestructura, las inversiones industriales y el saneamiento del parque de viviendas exigen grandes esfuerzos. En 1991, la producción del sector de la construcción experimentó un aumento del 12%, para 1992 se registró un crecimiento del 15%.²⁴, sin embargo al momento de concentrarse el interés público en el hundimiento de muchas empresas del sector industrial, se deja a un lado el crecimiento en otras áreas económicas.

A lo largo de 1992, los nuevos estados federados vivieron un auténtico "boom" de la inversión privada, en buena parte propiciada por el masivo aumento estatal. Descartadas las inversiones de empresas públicas, como por ejemplo, los correos y

²³ *ibidem*

²⁴ *ibidem*

ferrocarriles, las inversiones del sector privado ascendieron a un total de 60 mil millones de marcos. Para 1993, se esperaba un incremento de inversiones de hasta 70 mil millones de marcos.

Con el fin de seguir mejorando la fuerza de atracción de Alemania Oriental como centro de la actividad económica, el gobierno federal ha actualizado hasta la fecha, más de 1 250 proyectos de investigación. En este sentido, el Ministerio Federal de Investigación y Tecnología ha destinado a empresas y entidades de indagación y desarrollo, recursos por un valor superior a los 100 millones de marcos, asegurándose de este modo entre 4 mil y 5 mil puestos de trabajo en estos sectores. El programa de búsqueda consiste en promover todas aquellas actividades que promuevan la búsqueda en empresas medianas y pequeñas orientadas a adquirir el know-how necesario, ayudando, de esta forma a fortalecer el potencial innovador y la competitividad de estas empresas.²⁵

Los éxitos cosechados hasta la fecha en el proceso de reconstrucción económica de los nuevos estados federados están sufriendo un creciente menoscabo como consecuencia de las dificultades de ajuste que atraviesan muchas empresas industriales de la antigua RDA. La notable desproporción entre los salarios y la productividad de las empresas, lleva consigo, costos salariales específicos considerablemente superiores a los de los antiguos estados federados. En términos económicos globales, la diferencia entre los costos salariales por unidad de producción en los antiguos y nuevos estados federados se tradujo en el 60%. Esto pone en peligro la subsistencia de muchas empresas de Alemania Oriental y, por consecuencia la existencia de numerosos puestos de trabajo.

Como se mencionó anteriormente, el sector de la construcción es el principal sostén de toda Alemania. En otros ramos de la industria productiva se han registrado avances en los mercados occidentales una vez puesta en marcha la reconversión de la producción en función de la demanda, pero hasta la fecha no ha sido posible compensar las importantes pérdidas sufridas en los mercados tradicionales del CAME.

En general la industria de los nuevos estados federados registró durante 1992, un ligero descenso de la demanda respecto al año anterior, mientras que la producción industrial se situó escasamente por encima del bajo nivel de 1991.

La cifra de desempleados en los nuevos estados federados para enero de 1993, aumentó en 93 600 personas, respecto al mes anterior, alcanzándose los 1.2 millones de personas. No obstante, por primera vez disminuyó en 150 mil, respecto al año anterior.²⁶

Durante la segunda mitad de 1992, la economía alemana registra un nuevo crecimiento, de manera que, el retroceso de la productividad en Alemania Occidental durante 1993, no será superior al 1%. Para lograr la reactivación económica es necesario evitar o superar rápidamente la recesión, acelerar la restructuración económica de la parte germano-oriental y, fortalecer la competitividad de la República Federal Alemana como centro de la actividad económica.

²⁵ *ibidem*

²⁶ *ibidem*

Se puede considerar que, para Alemania Occidental, el problema más agobiante en estos momentos estriba en cómo frenar el retroceso del rendimiento económico. Para 1993, se considera posible una disminución interanual del PIB al 1%, siendo todavía probable una pérdida de medio punto. Por el contrario, la economía de Alemania Oriental experimentará un crecimiento de entre 6 y 7 puntos. Sin embargo, este aumento en la parte oriental de Alemania, apenas repercutirá en el PIB global, puesto que la productividad de las regiones germano-orientales del país, no representa más que el 8% del total, correspondiéndole a Alemania Occidental, el 92% del rendimiento económico nacional. El número de desempleados en el occidente de Alemania habrá aumentado en 1993 en 450 mil, alcanzándose de este modo los 3.4 millones de desempleados en toda Alemania.²⁷

Debe reconocerse que existe una estrecha relación entre el desarrollo económico de las dos partes de Alemania, pues una recesión persistente en la parte occidental dificultaría seriamente la restructuración de la economía en la parte oriental, y viceversa, un desmoronamiento creciente de la industria de Alemania Oriental exigiría a la larga elevadas transferencias a través de los presupuestos estatales y de seguridad social, cuya cobertura acabaría perjudicando de forma permanente el desarrollo económico de la parte occidental del país.

De este modo, Alemania Occidental, tiene como tarea prioritaria superar la recesión y sentar las bases de una reactivación coyuntural, por su parte, Alemania Oriental debe continuar trabajando arduamente en la transformación de su economía hacia una economía social de mercado operativa, es decir, que camine a la par del desarrollo económico del resto de Alemania.

La estrategia del gobierno federal es consolidar los presupuestos públicos, exigir un giro en la materia de política de convenios colectivos, tanto en Alemania Oriental, como en Alemania Occidental y, fomentar la disminución de los tipos de interés alemanes. Esto es, hasta que se alcance un elevado nivel de empleo, los salarios deben mantenerse por debajo de la evolución de la productividad.

En cuanto a la política económica del exterior, se pretende que los mercados sigan abiertos a todo el mundo en virtud de acuerdos multilaterales, como la Ronda Uruguay del GATT. En este sentido, Alemania esperaba que dicha ronda concluyera con éxito, con el fin de que se logre contrarrestar la tendencia a compactar los espacios económicos mediante bloques comerciales y acuerdos bilaterales. A través de la liberalización de mercados, pretende demostrar a los países en desarrollo que Alemania, como el resto de las naciones industrializadas occidentales, tienen gran interés en la apertura de los mercados.

²⁷ Expectativas de Reactivación de la Coyuntura. El Ministro Günter Rexrodt presenta el informe económico anual 1993. 40225/0-0303: BPA-Spezial Oficina Federal de Prensa. Télex, enero, 1993.

En el siguiente cuadro se puede apreciar el crecimiento de la producción de la República Federal Alemana durante 1992 en relación a 1991, a partir del Producto Nacional Bruto y el Producto Interno Bruto. Se observa entonces que se presenta un aumento en ambos indicadores principalmente en la zona oriental alemana, al mismo tiempo, este incremento existe tanto en Alemania Occidental como en la Alemania Unificada.

PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS DE LA REPUBLICA FEDERAL ALEMANA 1992

Variaciones reales con respecto a 1991

CONCEPTO	ALEMANIA UNIFICADA	ALEMANIA OCCIDENTAL	ALEMANIA ORIENTAL
PIB	+1.9	+1.6	+6.1
PNB	+1.3	+0.9	+6.4
Exportación	+/- 0	+3.3	+17.3
Importación	+1.5	+3.0	+12.3
Inversiones fijas brutas			
	+4.4	+1.7	+22.3
- Equipos	-0.5	-2.6	+13.7
- Construcción	+8.6	+5.5	+30.4
Consumo público	+3.6	+2.5	+5.7
Consumo privado	+1.5	+1.0	+5.1
Precios de consumo	+4.5	+4.0	+8.8
Salarios brutos por empleado	+9.8	+5.4	+35.3
Población activa	-1.5	+0.8	-11.2

Fuente: Informe económico anual 1993. Bonn, Alemania 10 de febrero de 1993

En general, se considera exitoso el "Plan de Relanzamiento del Este", este programa de reactivación económica para el este de Alemania, dotado de 24 mil millones de marcos se destinó a financiar inicial y transitoriamente los municipios y, a impulsar una activa política de empleo, sobre todo en los sectores del transporte, construcción de viviendas, urbanismo, medio ambiente y fomento de la economía a escala regional.²⁸

Para finales de 1992, se había cumplido el objetivo del plan, consistente en empujar las inversiones de efecto positivo sobre el mercado de trabajo y mejorar a mediano plazo las bases de crecimiento en los nuevos estados federados. Se impulsó

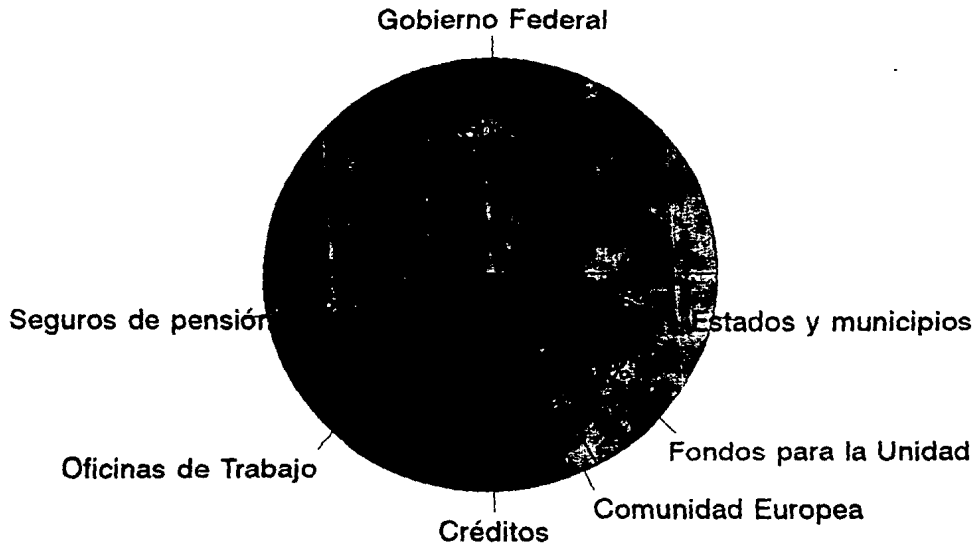
²⁸ *ibidem*

notablemente la creación de empleos, lo cual unido a los demás apoyos de la federación se contribuyó a acabar con los cuellos de botella en la reconversión de la economía de los nuevos estados federados.

A través del "Programa especial de fomento a la economía a escala regional", se invirtieron cerca de 14 500 millones de marcos durante 1991 y 1992, lo cual permitió la creación de 112 mil puestos de trabajo permanentes. Alrededor de 500 millones de marcos se canalizaron hacia proyectos de protección al medio ambiente, entre los cuales destacan la creación de plantas depuradoras y de suministro de agua y el saneamiento de vertederos y depósitos de residuos.

FUENTES DE LAS TRANSFERENCIAS A LOS ESTADOS DEL ESTE, 1992.

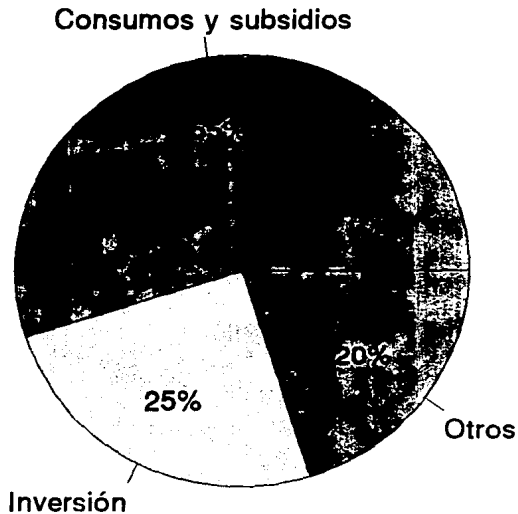
(218 millones de marcos alemanes)



Fuente: Deutsche Bundesbank, 1992

USOS DE LAS TRANSFERENCIAS A LOS ESTADOS ALEMANES DEL ESTE, 1992.

(210 millones de marcos alemanes)



Fuente : Deutsche Bundesbank

**Estructura del comercio exterior de la RFA,
por grupos de países y países seleccionados en 1990**

(Millones de US dólares*)

	Importación	%	Exportación	%
TOTAL	340 682	100	397 657	100
CEE	177 331	52.5	216 731	54.5
Otros países europeos	54 357	16.0	74 598	18.8
Estados Unidos	22 879	6.7	28 988	7.3
Japon	20 345	6.0	10 775	2.7
Países OPEP	8 730	2.6	11 201	2.8
Países europeos de Comercio de Edo.	15 557	4.6	18 133	4.6
Países en desarrollo	30 832	9.0	28 062	7.1

* Tasa de cambio 1 US dir/Marzo 1990 = 1.6161

Fuente: Tabla elaborada por la Consejería Comercial de México en Bonn en base a cifras de la Oficina Federal de Estadística, Wiesbaden, RFA., 1991 (Documento Interno)

Principales países proveedores de la RFA

(Millones de dólares)

País	1989	1990
Francia	22 048	40 497
Holanda	19 093	34 827
Italia	17 489	32 231
Bélgica y Luxemburgo	13 599	24 774
Inglaterra	12 753	23 073
E. U. A.	11 384	22 899
Japón	11 036	20 435
Austria	8 047	14 879
Suiza	7 990	14 494
Suecia	4 364	8 201
Total	127 803	342 579

Fuente: Elaborada por la Consejería Comercial de México en Bonn, en base a cifras de la Oficina Federal de Estadística, Wiesbaden, RFA, 1991 (Documento Interno)

Principales países clientes de la RFA en 1990

(Millones de dólares)

País	Valor	%
Francia	51 953	13.0
Italia	37 138	9.3
Inglaterra	33 871	8.9
Holanda	33 663	8.5
Bélgica y Luxemburgo	29 663	7.5
E.U.A.	28 995	7.2
Suiza	23 814	6.0
Austria	22 861	5.7
España	14 125	3.6
Japón	10 801	2.7
Total	398 372	100

Fuente: Elaborada por la Consejería Comercial de México en Bonn en base a cifras de la Oficina Federal de Estadística, Wiesbaden, RFA., 1991 (Documento Interno)

**Principales países latinoamericanos proveedores
de la RFA en 1990**

(millones de dólares)

País	Valor	%
Brasil	3 165	0.92
Argentina	1 217	0.36
Chile	915	0.27
Venezuela	887	0.26
Colombia	698	0.20
México	598	0.17
Perú	265	0.08
Panama	263	0.08
Costa Rica	262	0.08
Uruguay	125	0.04

Fuente: Elaborada por la Consejería Comercial de México en Bonn en base a cifras de la Oficina Federal de Estadística, Wiesbaden, RFA., (Documento Interno)

**Principales países latinoamericanos y del Caribe
clientes de la RFA en 1990**

(millones de dólares)

País	Valor	%
México	1 812	0.45
Brasil	1 800	0.45
Venezuela	668	0.17
Argentina	625	0.16
Chile	508	0.13
Colombia	375	0.09
Guyana Francesa	274	0.07
Bahamas	267	0.07
Perú	150	0.04
Ecuador	135	0.03

Fuente: Consejería Comercial de México en Bonn en base a cifras de la Oficina Federal de Estadística, Wiesbaden, RFA., 1991 (Documento Interno)

CAPITULO III

LAS RELACIONES ECONOMICO- COMERCIALES

MEXICO-REPUBLICA FEDERAL ALEMANA (1988-1992)

A México y Alemania, les unen lazos tradicionales de amistad. A pesar de la distancia geográfica, de las diferencias de cultura, de idioma y de historia, ambos países se han esforzado en mantener e incrementar la colaboración en todos los campos posibles.

"México, ha sido un país mágico para los alemanes, pues siempre les ha fascinado su historia y su cultura".¹ Si observamos a través de la historia podemos reconfirmar esta afirmación; la emigración alemana a este país se inicia en el siglo XIX. Alexander von Humboldt, alemán que llegó a territorio mexicano en 1803 y, radicó en este país para estudiarlo, es la figura principal en la influencia de la imagen que los alemanes se formaron de México.

Los vínculos diplomáticos entre Alemania y México se establecieron con la relación México- Prusia, alrededor de 1868, éstas se consolidaron con la creación del Imperio Alemán fundado en 1871, las relaciones entre ambas naciones se mostraron constantes y firmes hasta la Segunda Guerra Mundial, después de la cual las relaciones germano-mexicanas se reestablecieron en 1952.

Así pues, la RFA ha concedido gran importancia a sus relaciones con México, importancia derivada de sus tradicionales relaciones bilaterales en todos los campos: "Nuestras relaciones se distinguen por una estrecha cooperación, llena de confianza en materia política, cultural y económica".² Estas relaciones se remontan al siglo XIX y principios del XX, cuando se produjo una fase de prosperidad económica tanto para México, como para el Reich alemán. En este periodo, el intercambio económico entre ambos países no solo se refirió al aumento del número de empresas alemanas que invirtieron en México, si no que este intercambio desembocó en un crecimiento significativo de la colonia alemana. Esto es, los casi 800 alemanes que tuvieron residencia permanente en tierras mexicanas alrededor de 1880, se habían convertido en casi 4 mil en la época temprana a la Primera Guerra Mundial.

¹ México- Alemania. Embajada de la República Federal Alemana en México. México, 1992

² ZENNER, Michael. "La política exterior de la RFA y las relaciones mexicano-alemanas" en Cooperación, enero/febrero. México, 1991

Hasta el inicio de la conflagración de 1914-1918, cerca de las dos terceras partes de las mercancías de las grandes tiendas alemanas en nuestro país procedían directamente de Alemania. Esta corriente comercial se vio interrumpida por la guerra casi en su totalidad. Ante este evento y, en vista de que la entrada de los Estados Unidos al conflicto obstaculizó el acceso de las mercancías alemanas al territorio mexicano, México se mantuvo al margen de la situación, esto es, durante la guerra, el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos se abstuvo de manifestaciones hostiles contra Alemania. La anterior afirmación se refleja en el hecho de que fuéramos el primer país latinoamericano que restableció relaciones comerciales a nivel oficial con el gobierno alemán al término de la guerra.

Al inicio de la década de los veinte, las relaciones comerciales mexicano-alemanas, se fueron consolidando paulatinamente. Para 1922, la economía mexicana tenía el mismo nivel de producción de 1910, por lo que la situación para los habitantes de México, incluyendo los alemanes cambió favorablemente, a esto se unió el hecho de que aún persistía la idea de que los productos alemanes eran agradables para los consumidores mexicanos de manera que fue fácil la reinstalación del comercio entre ambas partes.

Los mexicanos de ascendencia alemana gozaban de excelente prestigio y a menudo eran dueños de negocios u ocupaban puestos importantes en empresas grandes. Las principales ramas que abarcaban eran: productos ferreteros, artículos eléctricos, maquinarias de todo tipo y productos químicos. Para 1921 se encontraban en la Ciudad de México cerca de 100 empresas alemanas, entre las que se cuentan seis hoteles y restaurantes alemanes, una librería y un banco, así como un periódico en idioma alemán "*Deutsche Zeitung von Mexiko*", fundado en 1883 y la empresa germana "Crédito Petrolero" primera y única empresa petrolera alemana, cuya importancia económica no era mucha ya que, solo generaba el 1% de la producción petrolera nacional.

Durante 1939- 1945, a pesar de que la economía mexicana no estaba del todo mal, el comercio exterior de este país se vio obstaculizado en parte por la escasez de divisas, por los aranceles proteccionistas y por los gravámenes especiales recaudados por el gobierno mexicano con el objeto de promover la industria nacional. Al estallar la Segunda Guerra Mundial, las relaciones comerciales entre México y Alemania no tardaron en paralizarse por completo. La situación económica de los alemanes en territorio mexicano se agravó de forma importante al iniciar el conflicto mundial, pues las empresas que eran propiedad de las potencias del Eje podían ser confiscadas en virtud de la ley. Durante la guerra así como en los primeros años de la posguerra, los mexicanos tenían prohibido el intercambio comercial con los nacionales de dichos países.

Entre 1945 y 1947 se reanudaron los contactos económicos entre Alemania y México. Con el apoyo de la Asociación Iberoamericana de Hamburgo, se estableció en 1950 una "Oficina de Promoción del Intercambio Mexicano- Alemán" (OPIMA), misma que promovió gestiones posteriores para la normalización de las relaciones mexicano-alemanas.

A finales de los setenta aumentó el número de empresas pequeñas y medianas de la República Federal de Alemania que deseaban invertir en México y fue ascendiendo al igual que en los ochenta.

Como socio comercial, para 1991, Alemania ocupó el segundo lugar entre los países proveedores de México, seguida por Japón, y sólo el quinto entre los países compradores de productos mexicanos.

Cabe señalar que, debido a la actual situación que guardan las relaciones económicas internacionales en términos de integración regional, no se puede dejar de lado el hecho de que la República Federal Alemana forma parte de la Unión Europea (UE), por lo que se hace necesario mencionar en qué sentido se interjectan las relaciones comerciales y de inversión mexicano-alemanas a la luz de la UE.

La Europa Comunitaria representa aproximadamente el 25% de las transacciones comerciales internacionales y el 40% de las exportaciones totales a nivel mundial. Asimismo, la UE es un mercado de 345 millones de habitantes. Ante éste fenómeno, mucho se teme la actitud del Mercado Único Europeo como un "bloque comercial" en todo su sentido conceptual: "...Sin embargo, la imposición de las barreras proteccionistas invalidarían, sin duda, los beneficios que podrían obtener de la integración, pues algunos sectores de la economía eurocomunitaria dependen de productos o servicios del exterior, ya que es más barato importarlos que elaborarlos en el mercado comunitario por los altos costos de producción, aprovechando así las ventajas comparativas y las economías de escala de otros mercados."³ En este sentido, es importante mencionar que la UE necesita de los bienes y servicios de otros países no comunitarios para su producción interna.

En términos regionales, la Unión Europea es el segundo socio comercial de México, ejemplo de ello es que en 1992, el 11.8% del total de las exportaciones mexicanas se destinaron a los países miembros de la UE. En este sentido, después de España y Francia, Alemania es el principal destino de las exportaciones mexicanas a esta región con el 15%.

Por otra parte, entre los países de la UE, Alemania destaca como el principal proveedor representando el 39.11% de las importaciones eurocomunitarias. La siguen España con el 14.8%, Francia, 11.0%, Países Bajos, 10.5% e Italia, 10.4%.

Es interesante señalar también, que en 1992, México ocupó el lugar número 20 como destino de las ventas externas de la Unión Europea por encima de países como Brasil, India, Rusia o Sudáfrica. En ese mismo año, la UE compró a México el 12% del total comprado a la región latinoamericana en ese mismo año.

³ MARTINEZ Cortés, José Ignacio. "Las relaciones comerciales de México con la Unión Europea: Oportunidades y retos del Mercado Único Europeo" en *De la Comunidad a la Unión Europea. (del Acta Única a Maastricht)* Rosa María Piñón (Compiladora). Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. UNAM, Centro de Relaciones Internacionales. México, 1994. pág. 74.

En cuanto a las relaciones de inversión directa, durante el período 1989-1992, la UE contribuyó con el 21% del total de la IED en México. En este sentido la inversión directa eurocomunitaria proviene de seis países principalmente: Reino Unido, Alemania, Países Bajos, Francia, España e Italia.

Los países de la Unión Europea y México han compartido los mismos valores y aspiraciones culturales. Sin embargo no fue sino hasta 1980, cuando comenzaron a destacarse los beneficios de esta identificación de valores. Esto es, cuando México inicia su profundo proceso de estabilización macroeconómica y de reforma estructural.

El interés de la UE por los cambios que comenzaban a operar en México dió por resultado la firma del Acuerdo Marco de Cooperación de tercera generación⁴ entre ambas partes en 1991.

Entre los capítulos que forman el Acuerdo Marco destacan:

- La doble tributación
- La cooperación industrial
- Las promoción de inversiones y coinversiones
- El desarrollo tecnológico
- La propiedad intelectual
- Normas, cooperación comercial y empresarial
- Cooperación científica y técnica
- Capacitación y consultas sobre investigaciones acerca de prácticas desleales de comercio exterior, etc.

Después de la entrada en vigor del TLC y del ingreso de México a la OCDE existe la posibilidad de profundizar en el Acuerdo Marco, el más amplio suscrito por la UE con países de Asia y América Latina.

Así, en abril de 1991, a través del Acuerdo Marco se pretende reforzar y diversificar los vínculos económicos sobre bases duraderas, que permitan, a su vez elevar los estándares de vida respectivos, y abrir nuevas fuentes de abastecimiento y nuevos mercados.

El Acuerdo Marco, además de abrir la puerta a nivel comercial brinda nuevas oportunidades de inversión y de financiamiento para México. Con el fin de "aterrizar" las propuestas enmarcadas en el Acuerdo se creó la Comisión Mixta UE-México, la cual se ha reunido en dos ocasiones (1992 y abril de 1994). Después de su última reunión se acordó la creación de una subcomisión comercial, que tendrá como objetivo facilitar el acceso a los mercados para productos europeos y mexicanos. Uno de los primeros aspectos que trataría esta subcomisión sería la posibilidad de llegar a mecanismos comerciales que permitan acuerdos más amplios.

⁴Esto significa que cubre tanto aspectos comerciales y de cooperación económica, como la transferencia de tecnología, el desarrollo de la agroindustria, las telecomunicaciones, la protección al medio ambiente, etc. Este acuerdo, cuenta además con una *cláusula evolutiva* que permite aumentar los niveles de cooperación en sectores específicos.

Con la firma de este Acuerdo Marco y a través de la creación de la Comisión Mixta UE- México, se presenta la opción de que los problemas que pudieran ocasionarse en cuestiones comerciales específicas entre México y Alemania pudieran ser analizadas y resueltas en el marco de la comisión.

Por otra parte, México, tiene firmado con la República Federal Alemana hasta la fecha, 6 acuerdos vigentes de cooperación en materia económica. Estos acuerdos son:⁵

- Convenio de Cooperación Económica e Industrial entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Democrática Alemana (4 abril 1967).

- Acuerdo Complementario del Convenio de Cooperación Económica e Industrial entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Democrática Alemana (11 septiembre 1981)

- Convenio de Transporte Marítimo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Democrática Alemana (26 abril 1878)

- Acuerdo para la Instalación y Funcionamiento de un Centro de Preparación Técnica entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Federal de Alemania (18 noviembre 1966).

- * Modificado (28 febrero 1970)

- * Modificado (11 marzo 1972)

- * Modificado (26 septiembre 1972)

- * Modificado (23 abril 1975)

- Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Federal de Alemania sobre Servicios de Asesoría, en el Fomento de las Exportaciones (6 de febrero 1974)

- Acuerdo de Cooperación Industrial entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Federal de Alemania (10 enero 1978).

Entre 1989-1992,..." las relaciones económicas entre México y Alemania se han fortalecido en forma importante".⁶ Como se verá más adelante, tanto las corrientes comerciales bilaterales, como los flujos de inversión alemana, han registrado las cifras más altas de toda la historia de relaciones económicas bilaterales.

⁵ Tratados Bilaterales Vigentes. Secretaría de Relaciones Exteriores. Tomo 1, pp. 3-5

⁶ BREMER, Juan José. "La aportación alemana al proceso de modernización de nuestra industria es significativa" en Cooperación No.6. México, 1992 pag. 13

3.1. LA RELACIÓN EN TÉRMINOS COMERCIALES

3.1.1 *Panorama General*

El comercio se ha incrementado, entre otros factores, como consecuencia de la recuperación de la economía mexicana iniciada en 1989, y a pesar del costo que ha generado el proceso de unificación alemana. Actualmente, México se ha convertido en el primer comprador de productos alemanes en América Latina, esto es importante en el sentido de que, las exportaciones alemanas han disminuído desde el proceso de unificación.

En contraste, México ha forjado su posición como proveedor de Alemania. De 1989 a 1992, se han registrado un mayor número de empresas mexicanas que acudieron al mercado alemán en busca de negocios ya sea a través de la participación en pabellones internacionales en importantes ferias alemanas especializadas, o en forma de inversiones comerciales.

Por otro lado, Alemania es el tercer vendedor hacia México después de Estados Unidos y Japón y, como ya se mencionó, México es el principal consumidor de bienes alemanes en América Latina. De aquí se desprende la gran importancia de la RFA como socio potencial comercial para México. A esto se une el hecho de que para 1992, Alemania es nuestro segundo socio comercial (importaciones más exportaciones) y también el segundo socio inversionista.

El clima económico en México ha significado confianza para los alemanes, como lo manifestó el Canciller alemán, Helmut Kohl, durante la visita del presidente mexicano, Carlos Salinas de Gortari (CSG) a Alemania en julio de 1991. El Canciller Federal se mostró optimista hacia la nueva política económica mexicana, pues esto ha abierto las puertas de México hacia el extranjero, haciendo a un lado la intervención estatal en la economía y, liberalizando las fuerzas del mercado para promover el desarrollo, es decir, se ha reforzado la confianza internacional en la economía mexicana. En este sentido, los alemanes consideran a este país, como un importante destino del comercio exterior y de la cooperación económica.

Además de que Alemania es uno de nuestros socios comerciales más importantes, éste país juega un papel clave en las relaciones económicas internacionales, no sólo por su potencial económico y comercial, sino también por su "... trascendencia y responsabilidad política en el deshielo de los sistemas socialistas, por un lado, y en el proceso de integración europea, por otro".⁷

⁷ ZIMMERMANN, Tamara K. "El comercio mexicano-alemán ante la unificación alemana" en *Comercio Exterior*, vol. 41, núm. 5. México, mayo 1991 pag. 467

Alemania es, además, el segundo importador del mundo y también el segundo exportador. Si se toma en cuenta la población alemana, la importación per-cápita es la mayor del planeta. Por otra parte, el proceso de unificación alemana ha repercutido en el aumento de la dinámica de las corrientes comerciales del mundo, en este sentido, la idea de que la RFA será el motor de crecimiento económico de los principales países occidentales, en vista de los signos de recesión cada vez más claros en otros países fuertes de Occidente y de las consecuencias de la Guerra del Golfo Pérsico, es aceptada incluso en organismos como la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

Después de la apertura del muro de Berlín, el 9 de noviembre de 1989, mucha parte de la demanda adicional, (y más aun después de la unificación económica, monetaria y social en julio de 1990, como se explicó en el capítulo anterior) se ha cubierto con importaciones, esto significa el fortalecimiento de interesantes posibilidades comerciales para México, además de que Alemania representa la puerta a los mercados de Europa Central y del Este.

3.1.2 Las relaciones comerciales bilaterales durante los ochenta

A pesar de que el presente trabajo se refiere únicamente a los años 1989-1992, es interesante mencionar que la actual estructura de las importaciones y exportaciones de México con la República Federal Alemana ha cambiado notablemente con respecto a la década de los ochenta.

De acuerdo con cifras de la Oficina Federal de Estadísticas en la RFA, en términos de valor, el comercio entre Alemania y México muestran una notoria tendencia ascendente a partir de 1983, año en que se registró el valor más bajo de la década. En 1989 se registra no sólo el comercio bilateral más alto de los ochenta, sino de la historia hasta entonces: 1 875 millones de USD. Sin embargo, para 1990 esta cifra es rebasada con 2 408 millones de USD. Cabe señalar, que 1990 es un año en el que, a partir de octubre se contabiliza el comercio de la Alemania unificada.⁸

La unificación alemana en 1990 produjo efectos importantes, ya que existen casi 17 millones de habitantes adicionales que consumen más de lo que producen. Sin embargo, esta situación no es definitiva, ya que en cuanto los cinco nuevos Estados Federados se incorporen a la competitividad internacional estarán en condiciones de enfrentarse, con la tecnología más avanzada por los mercados internacionales.

Regresando a la estructura del comercio exterior entre la RFA y México, podemos mencionar, que durante la década de los ochenta, los productos mexicanos dirigidos al mercado germano cambiaron en su composición notoriamente y se consolidaron en el mercado alemán. En este sentido, las importaciones alemanas de productos de México crecieron 55% en términos de dólares, las adquisiciones alemanas de productos automovilísticos de la empresa Volkswagen de México representaron como grupo en 1989, casi la mitad de las ventas mexicanas a su destino.

⁸Ibid. pág. 468

Lo anterior significa que más del 60% de los bienes mexicanos que compró la RFA en 1992 es de productos terminados, tales como autopartes, productos eléctricos y electrónicos, plásticos, calzado y productos farmacéuticos entre otros.

El petróleo crudo aparece en la estadística alemana como el tercer producto en importancia, en 1989 representó el 6.1% de las compras a México⁹. En términos de valor, el monto fué de 29.8 millones de USD en ese mismo año. En comparación con 1988, el incremento de este producto fué de más del 100%.

Los productos mexicanos que mayor incremento tuvieron en términos de importaciones en 1989, fueron: plásticos y cauchos sintéticos, productos electrotécnicos, químicos intermedios, químicos semiterminados, calzado de piel, productos farmacéuticos, y, máquinas de escribir, entre otros.

Es interesante señalar que mientras que en 1980 la participación del grupo de alimentos y bebidas alcohólicas así como el grupo de materias primas y productos intermedios, era superior al 50% del total de artículos adquiridos por Alemania, en 1989 sólo representaban el 35%. Por otro lado, mientras que en 1980, los grupos de productos semiterminados y finales eran el 28%, en 1989 rebasaron el 60%.

Queda de este modo, esclarecido que durante los ochenta se cristalizó un importante cambio en la estructura del comercio de México con la República Federal Alemana.

La diversificación de los productos comercializados entre la RFA y México, en este período se demuestra, si se resta el rubro automovilístico del total de productos terminados mexicanos, importados por Alemania. Esto es, entre 1980 y 1989 las compras alemanas de otros productos terminados mexicanos pasaron de 37.2 a 95 millones de dolares, un crecimiento de más del 150%.

3.1.3. Las relaciones comerciales bilaterales 1989-1992.

Los años 90 comenzaron con un fuerte incremento del comercio mexicano alemán. El comercio global entre estos dos países (importaciones mas exportaciones) creció 2.4% de 1989 a 1990, pasando de 1 875.5 a 2 408.0 millones de dolares, cifra sin precedente hasta entonces en la historia del comercio bilateral de México y Alemania.¹⁰

La participación de los productos terminados en las compras alemanas a México paso del 62.6% en 1989 a 68% en 1990. Este aumento fue el resultado del crecimiento de las importaciones en las partes automovilísticas, plásticos y cauchos sintéticos, productos electrotécnicos, calzados de piel, tuberías de gas, máquinas de escribir, productos farmacéuticos, y bebidas alcohólicas, entre otros.

⁹ Los principales abastecedores de petróleo crudo para Alemania son: Noruega, Rusia, Libia, Reino Unido, Argelia y Países Bajos.

¹⁰ *Ibid.* 472

De los 15 grupos de productos más importantes que actualmente componen las compras alemanas de México, se observa la disminución en cuatro grupos principales con respecto a la década de los 80: café, con una baja registrada del 52% en términos de valor y 34.9% en términos de volumen; los minerales como el cinc bajaron a una tasa del 26% en valor y 25.1 en volumen; otros productos químicos intermedios y arenas silíceas,¹¹ también redujeron su participación.

Entre los incrementos de 1989-90 están las partes para automóviles provenientes de México que pasaron de un valor total de 214 a 249.4 millones de dólares, esto es, un aumento del 16.5%. Otro producto que incrementó su participación en este período es el petróleo crudo, de 29.8 a 49.8 millones de dólares, es decir 67.1% de incremento y un aumento del 81.4% en el volumen exportado; los plásticos y cauchos sintéticos crecieron 103%, al pasar de 15.4 a 31.3 millones de dólares. Otros productos que registraron aumento fueron: miel 15%, tabaco crudo 60%, calzado de piel 62%, productos farmacéuticos 22%, máquinas de escribir 37.5%; en este período aparecen las turbinas de gas con un incremento del 1,220%.¹²

Las compras alemanas en México actualmente tienden a concentrarse más en el grupo de productos anteriormente mencionados, los cuales en 1990 representaron el 79.6%.

El ritmo de crecimiento de las exportaciones alemanas a México disminuyó en 1990, pues mientras durante el período 1988-89 había sido de 43.5%, entre 1989 y 1990 disminuyó a 31.3%. Esta reducción pudo haber sido por un lado, el resultado de la reducción de la tasa de crecimiento de las importaciones totales de México y por otro, causa de la fuerte revaluación del marco, el cual provocó encarecimiento de productos alemanes de exportación. (ver balanza comercial de cuadro No.1)

Cuadro No. 1
COMERCIO EXTERIOR MEXICO-RFA
(Millones de USD)

Año	Exportaciones mexicanas a Alemania	Importaciones mexicanas de Alemania	Saldo
1988	431.0	962.1	-531.1
1989	495.2	1 380.4	-885.2
1990	597.5	1 812.4	-1 214.9
1991	657.4	2 469.8	-1 812.4

Fuente: Oficina Federal de Estadísticas de Wiesbaden, en *Cooperación* No.2/1993. Cámara Mexicano-Alemana de Comercio.

¹¹ibidem

¹²ibidem

La República Federal Alemana tiene una gran tendencia a incrementar sus relaciones con México a pesar de los revolucionarios acontecimientos en Europa del Este. Este interés se deriva en mucho de la positiva reacción que han tenido los empresarios alemanes ante la política de apertura en México y los beneficios que esta misma ha redituado en los 3 años subsiguientes a la toma presidencial de Carlos Salinas de Gortari en diciembre de 1988.

En virtud del distinto grado de industrialización entre México y Alemania, y de la aún reciente apertura de la economía mexicana hacia el comercio exterior, no es raro observar el déficit (en contra de México) en la balanza comercial entre estos dos países, por ejemplo en 1990 el déficit alcanzó los 1,200 millones de dólares.

LUGAR QUE OCUPAN EN EL MUNDO

	PNB	COMO PAIS EXPORTADOR	COMO PAIS IMPORTADOR
MEXICO	15	20	19
ALEMANIA	3	2	2

Como se menciona ya anteriormente, la unificación alemana proporciona a México oportunidades interesantes para ofrecer con éxito sus productos en el mercado alemán.¹³ Debido a la necesidad de importar bienes para abastecer las insuficiencias de los nuevos estados federados que constituyen la anterior República Democrática Alemana, la RFA importó en 1990 65,500 millones de dólares más que en 1989; una cifra que revela el impulso a la economía mundial proveniente de la unificación alemana.

Para el primer semestre de 1991, el volumen comercial bilateral fue de 1,487 millones de dólares. Las exportaciones alemanas hacia México aumentaron en este mismo período 42.5%. El monto total de las exportaciones durante el primer semestre de este año fue de 1,157.7 millones de dólares, esto es un 64% de las exportaciones totales del año 1990.

Para 1992, el sector más importante en el intercambio de mercancías entre México y Alemania fue el de los vehículos y sus partes, la participación total fue del 25%.

¹³ Según el programa anual 1993 de la Consejería Comercial de México en Bonn, señalado más adelante, México podría colocarse en el mercado alemán con productos tales como frutas y verduras frescas, textiles, calzado, alimentos y bebidas, productos pesqueros, materiales de construcción, tabaco y artesanías, principalmente.

"Por primera vez en la historia de las largas y tradicionales relaciones económicas entre México y la República Federal Alemana, en 1991 se pudo superar el límite de los 3 000 millones de dólares".¹⁴ El comercio bilateral alcanzó en 1991 los 3 127.2 millones de dólares, con un considerable 30% con respecto a 1990. Al igual que los años anteriores las importaciones mexicanas desde Alemania fueron mucho más dinámicas que las exportaciones mexicanas a éste país. Esto significa que mientras las importaciones provenientes de la RFA aumentaron 36.3% , al pasar de 1 812.4 a 2 469.8 millones de dólares, las exportaciones hacia Alemania, aumentaron 10%, al pasar de 597.5 a 657.4 millones de dólares.

El aumento de la movilización comercial entre México y Alemania durante 1991, es en mucho resultado de la política económica y apertura hacia los mercados externos especialmente impulsada durante el presente gobierno mexicano, ya que desde finales de 1988 hasta finalizar 1991, las importaciones mexicanas desde la RFA, se incrementaron de 962.1 millones de dólares a los 2,470 millones anteriormente mencionados; ésto significa un aumento del 256.7%. Durante todo este período, las exportaciones mexicanas hacia Alemania registraron un aumento del 152.5%.

Sin embargo, México absorbe la mayor demanda de importaciones, por lo que el déficit comercial con Alemania entre 1988 y 1991 aumentó de 531.1 a 1 812.4 millones de dólares, es decir 341.3%.

Después de la década crítica de los 80 se deriva una marcada carencia de modernización en México, por lo que era de esperarse que la demanda de productos alemanes, sobre todo en cuanto a maquinaria moderna (requerida para la ampliación y modernización de la planta productiva), se halla desarrollado con mayor rapidez que la capacidad exportadora de la industria mexicana.

¹⁴ KLEES, Peter. "Nuevo récord en el comercio bilateral entre México y Alemania" en Cooperación No. 4. México, 1992 pag. 18. Con datos de la Oficina Federal de Estadísticas de Wiesbaden, Alemania.

CUADRO NO.2
EVOLUCION DE ALGUNAS IMPORTACIONES PROVENIENTES DE MEXICO, 1980-1989

Sector	1980		1989	
	Valor	%	Valor	%
Prod. Tradicionales				
Miel	20.9	6.5	20.7	4.1
Café	32.0	9.8	26.1	5.3
Tabaco	31.4	9.8	6.2	1.2
Algodón	9.1	2.8	5.0	1.0
Minerales de cobre	50.7	16.1	7.7	1.1
Materias primas y prod. semiterminados*				
Petróleo	7.3	2.3	29.8	6.1
Plásticos y caucho	-	-	15.4	3.1
Prod. químicos intermedios*	1.6	0.5	12.7	2.6
Productos Terminados				
Calzado de piel	0.7	0.2	7.0	1.4
Máquinas de escribir	3.2	1.0	6.4	1.3
Electrotécnicos	5.7	1.8	13.0	2.6
Farmacéuticos	3.2	1.0	6.7	1.4
Automóviles y sus partes	52.2	16.5	214.0	43.2
Bebidas alcohólicas	0.2	-	2.8	0.6
Bicicletas	-	-	0.5	0.1

Fuente: Elaborado por la Consejería Comercial de México en Bonn, con base en cifras de la Oficina Federal de Estadísticas, Wiesbaden. En Comercio Exterior, vol. 41 No. 5 pag- 471, 1991

CUADRO NO.3
EVOLUCIÓN DE LOS PRODUCTOS PRINCIPALES EXPORTADOS POR LA RFA A MÉXICO, 1988-1989

Sector	1989		1988	
	Valor	%	Valor	%
Partes para automóviles	279.9	20.3	172.3	17.7
Prod. electrotécnicos	159.3	11.6	115.1	12.0
Otras máquinas	131.2	9.5	97.3	10.1
Otros prod. de hierro	73.5	5.3	45.6	4.7
Maq. ind. textil y del cuero	68.6	5.0	56.5	5.9
Otros prod. químicos inter.*	65.7	4.8	51.6	5.3
Prod. farmacéuticos	61.9	4.5	57.9	6.1
Láminas de hierro	47.3	3.4	29.4	3.0
Leche en polvo	37.4	2.8	7.6	0.8
Prod. de mecánica fina y óptica	32.3	2.3	24.7	2.6
Máquinas, herramientas y plantas de laminación	27.9	2.1	41.3	4.3
Plásticos	28.4	2.0	20.9	2.2
Bombas y máquinas de aire a presión	25.9	1.9	20.8	2.1
Máquinas de escribir	21.1	1.5	4.6	0.4
Productos de caucho	19.9	1.5	12.7	4.5

Fuente: Elaborado por la Consejería Comercial de México en Bonn, con base en cifras de la Oficina Federal de Estadísticas, Wiesbaden. En Comercio Exterior, vol. 41 No. 5 pag- 471, 1991

*Los productos intermedios son aquellos productos que en su conformación están terminados pero que forman parte de un proceso de ensamble; mientras que los semiterminados son aquellos productos que por sí solos no representan ninguna parte del producto.

Para 1992, los productos terminados¹⁵ son el grupo más importante tanto para las importaciones como para las exportaciones mexicanas. Esto es, la participación de las exportaciones mexicanas a Alemania, ascendieron en 83.4%, y las importaciones procedentes de este país, aumentaron un 57.2%.

Para el primer trimestre de 1992, se observa una tendencia positiva en las relaciones comerciales entre México y Alemania. Con 797.6 millones de dólares, el volumen comercial bilateral fue 10.3% superior al del mismo período en 1991.

Durante el primer semestre de 1992 se incrementó el nivel comercial entre México y Alemania. En relación al mismo período correspondiente a 1991, se registró un aumento del 11.4%. Las actividades de importaciones y exportaciones aumentaron de 1 487 millones de dólares en 1991 a 1 656.6 millones de dólares en los primeros 6 meses del año.¹⁶

Para este período, el grupo más importante de mercancías en el comercio mexicano-alemán siguen siendo los productos terminados tanto en las importaciones como en las exportaciones. Estos productos constituyen el 84.7 y 64% respectivamente del intercambio comercial. Al mismo tiempo, entre los productos terminados, la parte más importante es la constituida por vehículos (partes automotrices) con una participación del 23.1% (exportaciones alemanas) y 41.2% (exportaciones mexicanas). Los bienes terminados en el comercio bilateral, ascendieron a los 460 millones de USD, de los cuales, casi el 70% son muestras de Alemania.

Las corrientes comerciales son altamente sensibles a las situación económica de los países. Por este motivo, durante 1992 se observaron fluctuaciones en los ritmos de crecimiento del comercio bilateral, aunque el comercio total entre los dos países siguió creciendo.

Hay que recordar, que Alemania está atravesando momentos difíciles debido al ajuste económico que representa la unificación de su territorio. Los países que, en 1990, se beneficiaron de este proceso, a través de la gran demanda adicional, generada por los ciudadanos este-alemanes, en 1992 se enfrentaban a un país que (de acuerdo a los pronósticos) no crecería en 1993.

Los excedentes económicos de la RFA serán utilizados en los próximos años en el proceso de unidad nacional. La transformación de la economía de planificación central a una de libre mercado, la reestructuración fiscal y bancaria, la absorción de toda la moneda germano-oriental para sustituirla por marcos federales, la extensión de la red de seguridad social germana-federal a los 17 millones de alemanes orientales, los esfuerzos de evitar la inflación, la nivelación de sueldos en relación a los fijados en

¹⁵ En cuanto a exportaciones mexicanas a Alemania, se cuentan productos como vehículos y sus partes, prod. electrónicos, calzado y plásticos; mientras que para importaciones se pueden mencionar como ejemplos: autopartes, productos eléctricos, maquinaria textil, de precisión, de impresión, etc.

¹⁶ KLEES, Peter. "Comercio entre México y Alemania: Volúmenes comercial bilateral de nuevo en niveles récord" en *Cooperación*, No. 6/ 1992 Cámara Mexicano-Alemana de Comercio. México, pág. 5

Alemania Federal, son algunas de las razones por la que el grueso de los recursos germano-federales estarán destinados a la resolución de sus problemas internos.

Aunque durante el viaje del presidente mexicano Carlos Salinas De Gortari a Bonn en julio de 1990, las autoridades alemanas aseguraron que los cambios que estaba viviendo Alemania no interferirían en el interés económico alemán hacia otras regiones del mundo, podemos señalar que no es en este aspecto donde radica el problema, sino en el intercambio económico y comercial entre América Latina y la República Federal de Alemania y, por supuesto, en este contexto, México. El total de comercio exterior de la República Federal de Alemania con América Latina ocupa sólo el 2%, del cual a México, sólo le corresponde el 0.5%.

Según datos de la Oficina Federal de Estadísticas de Wiesbaden, Alemania, los principales productos mexicanos importados por Alemania en 1992 fueron:

- Autopartes
- Productos eléctricos/electrónicos
- Petróleo Crudo
- Miel de Abeja
- Plásticos

Mientras que los principales productos exportados de Alemania en 1992 para México, fueron:

- Autopartes
- Productos eléctricos/electrónicos
- Máquinas para industria textil y sus partes
- Productos metálicos
- Productos Farmacéuticos

El total comercializado entre los dos países en 1992 fue de 2 470 millones de USD, de los cuales 482.1 millones de USD correspondieron a las exportaciones y 1 988 millones de USD resultaron por concepto de importaciones.

Si bien es cierto que existen posibilidades de incrementar el comercio bilateral México- Alemania, no se debe dejar de lado el hecho de que los productos mexicanos se enfrentan a una fuerte competencia con el resto de los países europeos, los cuales tratan también de aumentar sus ventas al mercado alemán. Es por este motivo, que se deben redoblar esfuerzos para propiciar la colocación y establecimiento de los productos mexicanos en el mercado alemán y en sectores específicos.

3.1.4 Promoción comercial de productos mexicanos al mercado alemán: Bancomext.

El principal organismo de promoción a las exportaciones en México es el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (Bancomext), ya que como se menciona en el primer capítulo es una Institución que apoya a través de créditos y programas de financiamiento a pequeñas y medianas empresas que deseen exportar.

Al conocer las actividades que realiza directamente esta institución para promocionar los productos mexicanos en el exterior desde Alemania, se pretende mostrar la problemática a la que se enfrentan algunos de los artículos provenientes de México para permanecer en el difícil mercado germano.

De este modo, las oportunidades en el mercado alemán que ha detectado la Consejería Comercial de 1988 hasta diciembre de 1992 se muestra en el siguiente cuadro:

CONCEPTO	Nichos de mercado	Otras oportunidades	Proyectos de inversión
Productos frescos	A		
Productos textiles y confecciones	A		
Calzado y artículos de piel	A		
Alimentos y bebidas	A		
Productos peaqueros		X	
Muebles		X	
Prod. químico-farmacéuticos		X	
Manufacturas metal-mecánicas		X	X
Componentes eléctrico-electrónico			X
Automotriz	X		X
Agricultura		X	
Mat. construcción	X		
Artículos de ferretería		X	
Tabaco (Cigarrillos)	A	X	
Art. Decoración y Regalo		X	
Juguets		X	
Metal-Mecánica	A		
Industria del petróleo	X		
Artesanías		X	

A: La Consejería Comercial trabaja con un proyecto o programa.

X: Aún no se tiene ningún proyecto

Fuente: PROGRAMA DE TRABAJO ANUAL 1993, Consejería Comercial Bancomext en Bonn, Alemania.

3.1.4.1 Proyectos comerciales de México en Alemania.

Los proyectos comerciales en los que trabaja la Consejería Comercial de México en Bonn, dentro del mercado alemán son los siguientes:

- *Exportación de textiles y confecciones:* Para 1992 se logró que 41 empresas mexicanas participaran en los eventos del sector en las principales ferias alemanas.

Durante 1992 se ha promovido la asesoría técnica y de diseños para la creación de prendas de vestir en las empresas mexicanas por parte de expertos alemanes para que lograran adecuar sus productos a los requerimientos de la demanda de ese mercado.

Las empresas participantes concretaron durante 1992 y a corto plazo un valor de 1.1 millones de dólares, mientras que a mediano y largo plazo por 6.4 millones de dólares. Los productos involucrados son, lencería, pantalones de mezclilla, ropa casual de dama y niño, camisetas y ropas de dormir.

- *Exportación de Calzado:* Este proyecto se ha vuelto importante ya que debido a la unificación el mercado de importación en Alemania se ha vuelto dinámico (89-91 +30%) no sólo de bota vaquera, sino también de calzado de tiempo libre, para dama y niño. La producción del calzado en la RFA, sufrió un decremento de 6.4 millones de pares, pasando en 1991 de 64.1 millones a 53.7 en 1992.

Dentro del calzado de vestir con parte superior de cuero, se mostró asimismo una baja del orden del 1.7%, pasando de 32.1 millones de pares a 26.6. Principalmente se vio afectada la producción para caballero -29.1% con 7.4 millones producidos. El número de empresas productoras ha bajado de 217 a 206, -0.5%. Entre las razones principales de este decremento podemos contar:

- * Continuo decremento de la producción local del calzado
- * Participación creciente de importaciones provenientes de terceros países (Tailandia e Indonesia).

De esta forma, se ha detectado también que:

- * Hasta antes de iniciar el proyecto en 1989, México era desconocido en Europa como proveedor de calzado.
- * El sector calzado en México es sensible a la apertura y a la modernización, por lo que se le consideró con capacidad para exportar
- * Ventaja comparativa fundamental para México: arancel 0.

Para lograr incrementar las exportaciones mexicanas de calzado se siguió la siguiente estrategia:

- * Presencia mayor de las empresas mexicanas en el mercado alemán mediante la participación en la feria del calzado (Feria GDS).

- * Adaptación de productos a la demanda alemana: envío a México de expertos en hormas, diseños, colores, materiales y empaques.
- * Artículos de promoción del sector en las mejores revistas especializadas de calzado de habla alemana.

Los principales problemas que se han detectado para un mejor funcionamiento del proyecto son:

- * Falta de mentalidad exportadora por parte de los empresarios mexicanos, y de conocimiento de los mercados europeos;
- * Problemas de control de calidad de productos exportados;
- * Poco conocimiento sobre: el tipo de horma que se utiliza en el mercado europeo, el uso de materiales no contaminantes, (lacas, pegamentos, pinturas e hilos), y las tendencias del mercado;
- * Falta de iniciativa para incursionar en nuevos mercados;
- * Poca seriedad en las condiciones de compra-venta estipuladas.

Ante esta problemática, las ventas totales de calzado en Alemania se redujeron de 6.23 mil millones de marcos en 1991 a 5.6 mil millones en 1992 (-8.7%); las exportaciones alemanas disminuyeron de 58.4 millones de pares a 57.4 (1.8%), mientras que las importaciones de calzado disminuyeron 10.6 millones de pares pasando de 392 millones en 1991, a 281.4 en 1992 (-2.7%)¹⁷

Para 1992, las empresas mexicanas participaron en las ediciones de calzado en Alemania de la Feria GDS. Asimismo, realizaron ventas por valor de 2 millones de dólares a corto plazo y de 8 md a mediano y largo plazo.

- *Exportación de frutas y verduras congeladas:* Alemania representa un enorme potencial para la exportación de alimentos mexicanos dada su amplia demanda e infraestructura en términos de transporte y comunicaciones, la importancia de este país se ha incrementado, pues es además un centro de distribución y comercialización muy importante para penetrar a los mercados de Europa Central y del Este.

Las adquisiciones alemanas de frutas y legumbres han ido en aumento a raíz de la unificación, lo que hace al mercado alemán, muy dinámico. Las importaciones alemanas de productos alimenticios en 1992 ascendieron a 45.8 mil millones de dólares, mayor 2.5% que la de 1991 (40.2 mil millones de dólares). Del total de alimentos importados por Alemania en 1992: 286 millones de USD correspondieron a frutas congeladas, 74.2 millones de USD fueron de legumbres congeladas, 381.9 millones de USD correspondieron a jugos de frutas congelados, y 6.5 mil millones de USD correspondieron a frutas y legumbres frescas.

En 1992 México exportó a Alemania 1.3 millones de dólares de verduras y legumbres congeladas, principalmente brócoli congelado, en el que se observó un crecimiento del 54% entre 1991 y 1992. Para 1992, se habían vendido 931 mil dólares por el brócoli

¹⁷ DIAZ Méndez, Fernando. *Proyecto de exportación de calzado*. Banco Nacional de Comercio Exterior. Consejería de Mercado para Europa, Asia y Oceanía, Mayo 1993.

congelado. Por su parte, Alemania adquirió, en 1992, 60.8 toneladas de frutas y legumbres frescas con un valor de 6.2 millones de dólares provenientes de México.

3.1.4.2 Proyectos de Inversión de Alemania a México.

Los principales proyectos de inversión a cargo de la Consejería Comercial de Bancomext en Alemania son:

- *Autopartes*:. El objetivo de este proyecto es promover la inversión o coconversión de fabricantes alemanes de autopartes en México. Se pronosticaba una inversión de 5 millones de dólares para 1993. Este proyecto se inició en Septiembre de 1992 y tiene una fecha de terminación a Diciembre de 1994.

- *Equipos para cancelar timbres postales y boletos de transporte público*: Inició en mayo de 1992 y finalizará en diciembre de 1994. El objetivo de este proyecto es lograr que la empresa alemana Klüssendorf realice la inversión en México en 1994 para equipos de cancelación de timbres postales y de boletos para el Sistema de Transporte Metropolitano (SCT y Ruta 100).

3.1.4.3 Ferias en Alemania de interés para México.

Las ferias y exposiciones de diversos productos constituyen uno de los medios más importantes con lo que se pretende lograr el contacto de negocios y la oportunidad de exportar para los empresarios mexicanos.

En casi todos los aspectos, Alemania disfruta de un puesto líder en el negocio mundial de ferias comerciales. Se estima que dos terceras partes de todas las ferias del mundo se realizan en Alemania. Algunas de las exposiciones más importantes del mundo, como la Feria Industrial de Hannover y la CeBit, así como la Feria del Libro de Frankfurt, son las exhibiciones más grandes en su tipo en el mundo. Además, de las 20 ferias comerciales más grandes del orbe, 10 tienen sede en Alemania.

Las ferias internacionales se han vinculado al proceso de globalización, pues este tipo de eventos, son frecuentemente la única oportunidad que tienen los socios de diferentes puntos del mundo para encontrarse.

En 1991, de acuerdo a datos estadísticos de la Confederación de Ferias Comerciales e Industriales de Exposición, de Alemania (AUMA), el total de los exportadores en las 102 ferias más grandes de Alemania, se incrementó en 91% con respecto a 1990, registrando la concurrencia de 120 mil empresas. En Köln, más de 1 millón de visitantes asistió a 24 ferias comerciales y aportó un total de 1.5 mil millones de marcos de ganancias, en 1991, entre rentas, cuotas de admisión alojamiento, alimentación, empleados de tiempo parcial, compras y actividades culturales, así como transportación.

Las principales sedes de exposición son: Hannover, Frankfurt, Köln. Düsseldorf y München. De ellos, Hannover está considerada como la ciudad ferial más importante

de Alemania, con dos ferias importantes: Feria Industrial de Hannover de bienes de capital y la exposición de computadoras de CeBit.

Por otro lado, Frankfurt es la sede ferial más dinámica de Alemania, con un número de expositores que ascendió en 30% de 1986 a 1989. Este recinto ferial logró consolidar un buen papel en el mercadeo de ventas y adquisiciones de la industria y el comercio latinoamericanos. En 1991, México envió el mayor contingente de expositores (143) superando con creces a los demás países. Frankfurt es uno de los predios feriales más importantes para la economía latinoamericana, a ella, asistieron 268 compradores profesionales procedentes de México. Esta asistencia se da a raíz de la apertura económica en México, la exportación ha cobrado gran importancia, en este sentido los empresarios exportadores en las empresas alemanas sigue aumentando.

La industria alimenticia se ha perfilado como uno de los sectores prioritarios de exportación. La relación comercial en el sector de alimentos entre Alemania y México se ha desarrollado positivamente, en 1990, la RFA importó de México un total de 675 millones de dólares de productos alimenticios. Entre los principales productos comercializados de este tipo se cuentan. miel, café, bebidas alcohólicas, frutas frescas, verduras y jugos congelados, condimentos, etc.; de ahí, la importancia de su participación en la feria de ANUGA.

Como se vió anteriormente, las exportaciones de calzado se han vuelto importantes. La industria del calzado en México, ha venido creciendo a una tasa anual del 6.7% durante los últimos 25 años. La producción anual es de 250 millones de pares, 90% del cual procede de 3 estados de la República: Guanajuato 42%, Jalisco 26% y la Zona Metropolitana 22%.

México, participa en la feria GDS (o Feria del Calzado) con 4 empresas, sin embargo, otras más participan con calzado en el evento a través de importadores o representantes alemanes.

En 1991, y derivado de la participación en la feria alemana "Kind und Jugend", México vendió medio millar de jeans al mercado alemán. Las empresas mexicanas han crecido en su participación en el mercado alemán de textiles con el paso de los años. Mientras que en 1989 Alemania importó de México 3.5 md de textiles y confecciones, en 1990 había ascendido a 9.2 y en 1991, cerca de 16 md. En este sentido, no solo se incluyen los artículos de mezclilla, sino también leggings, ropa interior, camisas, chamarras, telas, etc

México, se ha representado con unas 50 empresas expositoras y casi 700 compradores interesados en las ferias de Köln, con esta cifra el número de expositores de México ha crecido 135 veces en los últimos 10 años.

Technogerma, la exposición industrial y tecnológica más grande de Alemania realizada cada cuatro o tres años en el extranjero, se llevó a cabo en la Ciudad de México del 21 al 27 de febrero de 1994. Esta fue una exposición orientada hacia la tecnología con especial atención a los bienes de inversión.

Las Ferias Alemanas en las que México participa son:

- a) ISM (Confitería)
- b) CPD-IGEDO (Primavera)
- c) IGEDO-DESSOUS (Verano)
- d) KIND UND JUGEND (Primavera y Verano)
- e) GDS-Salón del Calzado (Primavera y Verano)
- f) ANUGA (Otoño)

A continuación se explica la importancia de la participación de dichos eventos:

1. **FERIA DEL MUEBLE:** Colonia. La participación se justifica debido a que a partir de 1992 se ha detectado una importante demanda de muebles rústicos mexicanos. Por otro lado, las empresas mexicanas que han participado en las ferias de París y Atlanta han coincidido al afirmar que un alto porcentaje de sus clientes son alemanes y que la feria del mueble de Colonia es la segunda en importancia en su género, únicamente precedida por la de Atlanta. A partir de la participación de México en este evento se iniciará el Proyecto de Muebles a Alemania.

2. **FERIA INTERNACIONAL DE ROPA PARA NIÑOS (Kind und Jugend):** Colonia, versión primavera y verano. Parte del Proyecto "Textiles y Confecciones a Alemania". En las participaciones anteriores se ha detectado un interés creciente de los importadores europeos.

3. **FERIA INTERNACIONAL DE ROPA INTERIOR FEMENINA (Igedo Dessous).**Düsseldorf, versión primavera y verano.

4. **FERIA INTERNACIONAL DEL, CALZADO (GDS).**Düsseldorf, versión primavera y otoño.

5. **FERIA INTERNACIONAL DE MATERIALES PARA CONSTRUCCION.** Hannover. La participación de México es organizada por Hogartex con apoyo por parte de la Consejería Comercial de Bancomext en Bonn. Debido a los logros obtenidos en la edición 1993, los empresarios organizados en el grupo Hogartex, decidieron participar en 1994. Las empresas participantes establecieron contactos con clientes de diferentes países europeos. Dos de las empresas cerraron contratos de representación en Europa y en otros casos, la participación se tradujo en pedidos importantes. Además, la participación significó dar a conocer y promover la industria de telas para decoración en México.

6. **FERIA INTERNACIONAL DE LA CONFITERIA.** Colonia. Cabe señalar, que el Comité Organizador de la Feria IGEDO, propone dedicar a México la edición de otoño-1994. IGEDO es la feria más importante de moda en Alemania, se realiza, como se menciona anteriormente, dos veces al año en la ciudad de Düsseldorf y es una de las más prestigiadas a nivel internacional. La feria se divide, a su vez en áreas

de exhibición, a saber: ropa exterior, marcas de alta costura, accesorios, ropa interior femenina (dessous) y calzado. México ha participado en siete ocasiones, en el pabellón de ropa interior femenina.

En la edición de otoño de 1994 las autoridades feriales han propuesto a México como invitado especial. Es decir, desean dedicarle a México el evento. Para ello, los organizadores se encargarían de hacer publicidad previa al evento en diferentes medios de comunicación, así como planear un viaje a México de periodistas, para que, posteriormente aparezcan artículos en la prensa especializada. Asimismo, otorgarían todas las facilidades para la presentación de nuestro país. México, por su parte, se comprometería a presentar colecciones de aproximadamente 50 empresas (todo tipo de confecciones) y organizaría desfiles de moda y otros eventos paralelos (coctail, presentación en prensa especializada, etc)¹⁸

Debido a que se trata de un proyecto de gran magnitud, será indispensable la cooperación entre Bancomext y las diferentes Cámaras del Vestido.

Se considera que se trata de una gran oportunidad para dar a conocer la industria de la confección de México, más aun despues de tres años de iniciado el proyecto "textiles y Confecciones a Alemania" en el que ya se han logrado avances muy positivos. Sin embargo, un evento así, requiere de la dedicación y compromiso del equipo de promoción.

3.1.4.4 Eventos en México con participación alemana.

En coordinaciónn de SECOFI y Bancomext, se organiza el llamado "Foro-Agroindustrial" en el que se busca, principalmente la vinculación de empresas europeas y mexicanas, es decir, se pretende promover los productos mexicanos y europeos que puedan resultar de interés para los consumidores de ambos mercados; además de buscar la consolidación de proyectos de coconversión. De esta forma, en 1992 se celebró en la Ciudad de México, el "Foro-Agroindustrial", las empresas alemanas que participaron se muestran en el cuadro del anexo no.1 de la presente investigación.

¹⁸ Programa de eventos internacionales 1994. Consejería Comercial de México en Bonn, Banco Nacional de Comercio Exterior. Mayo, 1993

3.2 INVERSIÓN ALEMANA EN MÉXICO, 1989-1992.

"La imagen mexicana en el mercado internacional tiene dos puntos negativos predominantemente: exceso de burocracia estatal en el desarrollo de los negocios y frecuentes incumplimientos con contratos de suministro".¹⁹ A pesar de esta afirmación, México contaba para 1992 con una serie de ventajas estipuladas en el capítulo I, entre las que destacan, la situación geográfica, es decir, el hecho de estar situados a las "puertas" del mercado estadounidense, el reglamento a la ley de inversión extranjera, un mercado nacional de 90 millones de habitantes, bajos costos de mano de obra y, una característica que ha alabado el empresario alemán establecido en México, la rapidez con la que el trabajador mexicano aprende a desarrollar su trabajo, entre otras ventajas comparativas, mencionadas en el primer capítulo del presente trabajo. Los puntos anteriormente señalados han sido elementos atractivos para la instalación de empresas extranjeras en territorio mexicano, o bien, buscar asociaciones conjuntas durante este período.

Debemos recordar que la entrada de capital es uno de los instrumentos económicos más importantes para el desarrollo de la economía y la creación de empleos de cualquier país. En el caso de México, en los que se refiere a inversiones extranjeras directas, para 1992, Alemania ocupaba el segundo lugar como socio inversionista, después de los Estados Unidos y antes de Gran Bretaña y Japón.

Las ventajas que ofrecen las empresas alemanas instaladas en nuestro país, son muchas, sin embargo, la capacitación a los trabajadores es una de las más importantes, razón por la cual esta ventaja habrá de explicarse más adelante.

Como ya se menciona, la política de reforma económica en nuestro país ha influido notablemente en la disposición positiva de los empresarios alemanes para invertir en México, estamos hablando por ejemplo de la política de impuestos de desregulación y de privatización, que fueron mencionadas y explicadas en el primer capítulo del presente trabajo.

Durante la visita a Alemania del mandatario mexicano en julio de 1991, tuvo distintos encuentros con empresarios alemanes, los cuales manifestaron una actitud muy positiva frente a los cambios económicos ocurridos hasta ese momento en México. La afirmación de que la reforma económica mexicana es definitiva e irrevocable refuerza el interés de los inversionistas germanos, pues el clima de incertidumbre es un aspecto que aleja las posibilidades de atraer capital foráneo. Con esta afirmación se fortalece la posibilidad de que los alemanes planeen inversiones en México, a largo plazo.

La actual política económica, sin duda, acrecienta la confianza del exterior en México en cuanto a la confiabilidad y solidez del proyecto económico, a esto se une la

¹⁹ "Exportando aprendemos a hacer las cosas mejor" en Cooperación. México mayo/junio, 1991 pag.

disposición de los inversionistas extranjeros ante el establecimiento de una zona de libre comercio con los Estados Unidos y Canadá.

Al cierre del mes de noviembre de 1993, la inversión alemana acumulada en México, desde 1989 era de 657.3 millones de USD. Esto determinó que Alemania se ubicara en la tercera posición entre los países con mayor inversión en México.²⁰

El saldo histórico de la inversión acumulada asciende a los 2 240 millones de USD (al mes de noviembre de 1993), en este sentido, equivale al 5.3% del saldo histórico de inversión extranjera en México y ubica a Alemania en la tercera posición entre los países con inversión en nuestro país.²¹

Las empresas con inversión alemana hasta febrero de 1993, fueron 342, es decir, 4.8% de las sociedades con capital foránea en México. Los inversionistas alemanes participan con 174 empresas con capital social mayoritariamente y, 168 minoritariamente. Las empresas con capital alemán se localizaron principalmente en la industria manufacturera (156 empresas), servicios (101) y comercio (69).

3.2.1 Tendencias de la inversión alemana en México.

De 1988 a 1992, Alemania invirtió en México 542.9 millones de USD, monto que representa un incremento del 34.3% respecto al capital acumulado hasta 1988.

AÑO	NUEVA INVERSION ALEMANA	INVERSION TOTAL	%DE PARTICIPACION
1988	136.7	3 157.1	4.3
1989	84.7	2 499.7	3.4
1990	288.2	3 722.4	7.7
1991	84.6	3 565.6	2.4
1992	84.9	3 599.6	2.4

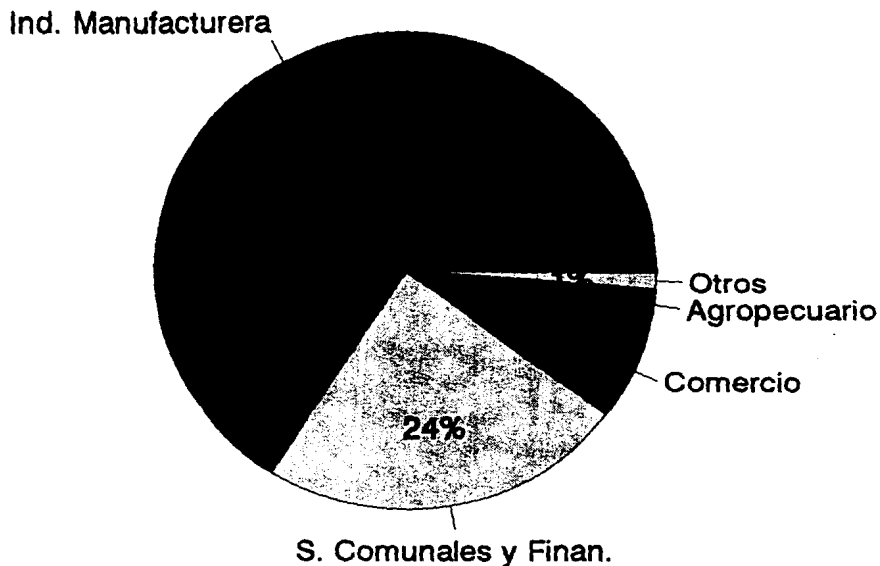
Fuente: SECOFI, Dirección General de inversión Extranjera, 1993

La inversión alemana que se captó en los primeros cuatro años del sexenio se orientó preferentemente a la industria manufacturera con 357.6 md. (65.9% del total), los servicios registraron 124.4 md.(23.8% del total), de los cuales 115.3 md. fueron de servicios financieros y 14.1 md. a servicios comunales. En el comercio se invirtieron 37.4 md. (6.9%), en el sector agropecuario 11.8 md. (2.2%) y en los sectores restantes (1.2%).

²⁰ "Inversión Extranjera en México" en *El Economista*, México, 3 de junio de 1993 pag. 28

²¹ Inversión alemana en México. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Subsecretaría de Comercio Exterior e Inversión Extranjera, Dirección General de Inversión Extranjera. Marzo, 1993. / No incluye la inversión en el mercado de valores, en la que se deriva de autorizaciones otorgadas por CNIE a empresas que cotizan en bolsa.

DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION ALEMANA EN MEXICO, 1989-1992
(porcentajes)



Dirección General de Inversión Extranjera. SECOFI.

Por rama de actividad económica, el capital germano se encuentra en la fabricación de productos químicos (32.5% del sector industrial); en la fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos (24.7%), y en la industria automotriz (16.3%).

INVERSION ALEMANA EN MEXICO 1988-1992

AÑO	INVERSION ALEMANA ACUMULADA	INVERSION TOTAL ACUMULADA	% DE PARTICIPACION
1988	1 583.0	24 087.4	6.6
1989	1 667.7	26 587.1	6.3
1990	1 955.9	30 309.5	6.5
1991	2 040.5	33 874.5	6.0
1992	2 125.9	37 474.1	5.7

Fuente: Secofi, Dirección General de Inversión Extranjera, 1993

DISTRIBUCION SECTORIAL DE LAS EMPRESAS CON INVERSION PROVENIENTES DE ALEMANIA.

SECTOR	EMPRESAS	PARTICIPACION DE LA IED MENOR AL 50%	PARTICIPACION DE LA IED MAYOR AL 50%
TOTAL	342	168	174
Agrop.silv. y pesca	4	0	4
Minería y extracción	2	2	0
Ind. Manufacturera	156	71	85
Construcción	6	4	2
Comercio	69	35	34
Transp. y comunicaciones	4	3	3
Serv. Financieros	28	15	13
Serv. Comunales	73	38	35

Fuente: Secofi, Dirección General de Inversión Extranjera, 1993

Las empresas con participación alemana se pueden localizar en el anexo 2 del presente trabajo.

Hay que mencionar que la unificación alemana cambió el mapa político no sólo de Europa sino del mundo entero. Al igual que otras naciones que se dieron cuenta de lo que este acontecimiento implicaba (problemas económicos que seguirían de la unificación, por ejemplo) México se apresuró a la formulación de estrategias que aseguraran la continuidad en la atracción de capital germano. De esta forma, el

presidente Carlos Salinas De Gortari, realizó una serie de viajes a Alemania con el fin de que el interés de los inversionistas alemanes por México, no decayera.

Durante la gira del presidente Carlos Salinas de Gortari en 1991 a la República Federal Alemana, los empresarios alemanes reafirmaron que México continuaba siendo una de las principales naciones-destino de las inversiones germanas. En realidad, los alemanes consideran que no hay motivo alguno para que se reduzca la importancia económica que tiene México ante Alemania, sino al contrario, debido a la unificación, nuestro país es considerado como un socio y un lugar de inversión importante para la industria alemana.

Para 1992, el monto de inversión alemana en México, fue 2 o 3 veces mayor que la británica, la japonesa o la española.

Muchas de las grandes empresas alemanas que operan en México anunciaron al iniciar 1992 sus planes de inversión. De este modo, las principales empresas alemanas con inversión en México son: Volkswagen de México, Mercedes Benz México, BASF, Química Hoechst de México y Lufthansa Airlines.

A continuación se ejemplifica la participación de la inversión extranjera directa alemana en México a través de las principales firmas germanas establecidas en nuestro país. Lo anterior con el fin de brindar un panorama mucho más concreto en términos de inversión, tomando en cuenta que compañías como Volkswagen representan un buen porcentaje de las exportaciones mexicanas a la RFA reafirmando de esta forma el comercio intra-empresas.

3.2.2 Volkswagen de México

El Grupo Volkswagen ocupa el cuarto lugar entre los mayores fabricantes de automóviles en el mundo, en 1990 produjo 3 millones de vehículos de las marcas VW Audi y SEAT, que se venden prácticamente en todos los países, y al finalizar 1990, la empresa empleaba a más de 270 mil empleados alrededor del mundo.

La empresa automovilística Volkswagen, cuya central se encuentra en Wolfsburg, Alemania, en 1990, y por sexta vez consecutiva, reafirmó su posición tradicional como el mayor productor y oferente de vehículos en Europa, la penetración en el mercado europeo en este sector es de 15.3%. El VW Golf fue por octava vez ininterrumpida el automóvil más vendido en Europa y por décimo sexta vez, y sin interrupción desde su lanzamiento al mercado, en Alemania. Los mercados europeos de mayor volumen de ventas para el grupo VW fueron en 1990, a excepción de Alemania, Italia con casi 315 mil entregas a clientes de automóviles VW Audi y SEAT y Francia con 257 mil.

La facturación del Grupo Volkswagen superó en 1990 los 69 mil millones de marcos, mientras que las inversiones experimentaron un notable incremento, alcanzando un volumen de 6 mil millones de marcos.

PLANTA DE PRODUCCION EN MEXICO

19 mil empleados

VW de México, S.A. de C.V. Puebla
(Fundación 1964. 100% VW AG)

Escarabajo, Golf, Jetta, VW Transportes

(29 generaciones) fabricación de motores
ejes, piezas en el marco de la producción
mancomunada.

Volkswagen de México, tiene un plan de inversiones de 1000 millones de USD entre 1990 y 1995. Esta inversión será utilizada para modernizar la producción de la planta instalada en Puebla, incrementando de este modo, la capacidad de producción de 220 mil unidades en 1993 y, reinstrumentando la planta para la producción del nuevo Golf III.²²

Para 1991, VW vendió cerca de 150 mil unidades sólo en México, lugar donde es el líder de ventas por unidad de autos en el mercado doméstico.

Las exportaciones de VW México en 1990 fueron cerca de los 800 millones de USD y tuvo, además un incremento de más del 10% en 1991.²³ Otro de los objetivos de VW de México es capturar al menos 38% del mercado nacional y, hacer de México el centro de exportaciones hacia el Norte. Lo anterior debido a que, la planta en México es un lugar estratégico por la cercanía a los mercados de Estados Unidos y Canadá y para los países de la región del Pacífico. Además de la favorecedora política de apertura económica mexicana y la estabilidad política, son factores positivos al momento de considerar el monto total de inversión en la filial mexicana.

De este modo las 21 empresas proveedoras más importantes de la industria del automóvil firmaron una declaración durante la visita del Presidente mexicano CSG a la planta de VW en Wolfsburg, donde se comprometieron a realizar inversiones en México.

Una de las razones por las que los proveedores de la industria del automóvil se propusieron realizar inversiones en México es la cuadruplicación de la producción de VW de México en el transcurso de los últimos cuatro años. La fábrica inaugurada en México hace 27 años en la ciudad de Puebla, produce actualmente, alrededor de 1,100 vehículos al día. En 1990 se fabricaron 98 mil unidades del modelo Golf y Jetta, estos son los modelos que principalmente se exportan a Estados Unidos, Canadá, Centro y Sudamérica y, se prevé un aumento en la fabricación de estos modelos de automóviles. Además, diariamente se fabrican 3 mil motores en VW México, de los

²² Inversiones de proveedores alemanes en México. Volkswagen AG, Wolfsburg, Alemania, julio 1992
²³ ibidem

cuales son exportados alrededor de 1,800. En la planta VW México se fabrican partes de la carrocería, ejes y bastidores para otras sociedades del consorcio.

3.2.3 Mercedes-Benz México.

Otro de los gigantes automotrices alemanes es Mercedes-Benz, también establecido en México y con disposición para aumentar sus inversiones. Mercedes-Benz pertenece al Grupo Daimler-Benz México, y es una de las filiales más activas del grupo. Sobre la base del nuevo programa de modelos, Mercedes-Benz produjo en 1991, alrededor de 6 mil unidades. El total de inversiones de Mercedes-Benz México en 1991, fue de 27 millones de marcos alemanes (DM), y actualmente MB-México emplea a unas 1,500 personas.

Un aspecto interesante a considerar de MB-México es que prevé un aumento en el programa de productos con un "chasis" ligero para autobus MBO 814. Estos vehículos se equiparán con el motor diesel MB OM 364 LA, con un *bajo índice de contaminación ambiental* y, con destino a ser utilizados para el transporte público de cercanías en la Ciudad de México. Esto último es considerado como una importante participación a la reducción de la contaminación ambiental. Con este proyecto, MB-México crea nuevos puestos de trabajo y beneficia a la industria mexicana de accesorios.

Los nuevos fondos de inversión incluyen 200 md para comenzar el ensamble de automóviles de lujo para pasajeros en 1993. La producción comenzaría con 500 unidades y se irá incrementando de acuerdo a la demanda.

Por primera vez en la historia de Mercedes-Benz se planean ensamblar y construir automóviles fuera de Alemania, los cuales, además, serán sujetos de exportación.

La inversión de Mercedes-Benz México en la producción de camiones de carga se duplicó en 1991 con respecto a 1990, en 16 md; en este sentido MB-México contempla también la introducción de ensambles de armazones para minibús.

En palabras del sr. Helmut Werner, presidente del Consejo de Directores de Mercedes-Benz y cabeza de la división de vehículos industriales: "México es muy importante, por el mercado potencial de vehículos industriales en el continente americano".²⁴ En 1991 MB-México produjo cerca de 9 mil vehículos industriales, 50% más de los 6 mil producidos en 1990.

Mercedes-Benz de México, ha venido desarrollando e impulsando a los proveedores nacionales. En la actualidad, la empresa cuenta con aproximadamente 200 proveedores nacionales distribuidos en la República Mexicana, concentrados principalmente en el D.F., el Estado de México y Querétaro. De acuerdo con el crecimiento proyectado para los próximos años, se vuelve indispensable la estrategia

²⁴ HERBERT, Marianne. "German Investment in Mexico" en *Business Mexico*. Special Edition. Mexico, 1992 pag. 60

de contar con una industria de autopartes que pueda surtir lo que MB-México, requiera, a tiempos competitivos y, con el nivel de calidad adecuados.

La empresa tiene una estrategia de internacionalización global, pues aprovecha al máximo las economías de escala al cambiar la producción de sus plantas en todo el mundo, con partes y componentes locales. Por ejemplo, MB-Brasil, produce en grandes cantidades motores de diesel y piezas estampadas que se utilizan en la producción de los camiones en México. De esta forma, se permite ofrecer al mercado mexicano tecnología de punta a precios competitivos.

3.2.4 *Basf*

BASF es una empresa alemana que ha crecido rápidamente en México en los últimos años. Actualmente, el 80% de su producción esta situada en la Ciudad de México y sus alrededores, cuenta con 5 plantas operadoras y 12 lugares de producción. La compañía pretende invertir cerca de 600 mil dólares en la construcción de un nuevo complejo químico de BASF en Altamira, Tamaulipas, la cual es la primera de una serie de fábricas comenzada a mediados de 1992 y el acoplamiento de una serie de facilidades entre 1992 y 1995. La nueva localización ofrecerá accesos estratégicos a importantes mercados por la proximidad de la costa del Golfo con cortas distancias al Norte, Centro y Sur de América, por mar. En caso de que el Tratado de Libre Comercio opere, las ventajas para BASF, pueden traerle grandes beneficios.²⁵

3.2.5 *Química Hoechst de México.*

Hoechst es una de las empresas químicas más importantes del mundo. Tiene cerca de 100 años de operaciones en México y, para finales de siglo, la firma venderá principalmente tintes y productos farmacéuticos.

Actualmente, Hoechst cuenta entre sus principales productos: farmacéuticos para la protección de la salud en seres humanos, plantas y animales y; especialidades químicas como pigmentos, colorantes y resinas utilizados por varias industrias. En 1990, Hoechst invirtió 20 md en México. El monto estimado de inversión entre 1990-1995 es de, alrededor de 100 md.²⁶

Para Hoechst, la protección mundial del medio ambiente es muy importante, de modo que cerca del 28 al 30% del total de las inversiones entre 1990 y 1995, serán destinadas a protegerlo. Como ejemplo de lo anterior, Hoechst, completa la construcción de una planta de tratamiento de agua en Santa Clara, Edo. de México. en la que los procedimientos de seguridad en los procesos químicos son una prioridad para Hoechst.

El volumen de ventas del Grupo Hoechst en México, en 1991 fue de 1.2 mil millones de USD, sólo las ventas de Química Hoechst fueron de 180 md.

²⁵ *ibidem*

²⁶ *ibidem*

3.2.6 Lufthansa Airlines.

La línea aérea alemana continuó con nuevas inversiones en 1992 y 1993. En abril de 1991, la aerolínea inauguró una exitosa ruta de carga de fin de semana entre México, Chicago y Frankfurt, con el fin de incrementar los volúmenes de carga a y de México, vía Estados Unidos.

Lufthansa tiene también cuatro vuelos semanales sin escala de México a Frankfurt, y dos vuelos vía Dallas, con el nuevo Boeing 747-400.

Lufthansa será el socio mayoritario en el proyecto de inversiones "Europlaza Lufthansa" en México. El cual incluye espacios para oficina, y un hotel con un costo estimado de 300 md. Estará localizada en Paseo de la Reforma, en la Ciudad de México.²⁷

El proyecto "Europlaza Lufthansa", está orientado a integrar las actividades propias de un centro financiero y comercial para empresas de la Comunidad Europea interesadas en realizar transacciones en México.

La "Europlaza Lufthansa" de la Ciudad de México estará integrada por: Hotel Gran Turismo, apartamentos y suites con servicio de hotel, centro comercial, áreas de exhibición con salones de convenciones, centro de negocios, un club deportivo (SPA) y club social de hombres de negocios.

La inversión proyectada para la construcción del centro será de aproximadamente 265 md provenientes del grupo mixto de inversionistas de un consorcio mexicano (encabezado por Grupo Mexicano de Desarrollo); y europeo (encabezado por Lufthansa), de instituciones financieras y la participación y apoyo de FONATUR.

²⁷"Europlaza Lufthansa" en Inversiones alemanas en México, Presidencia de la República. Dirección General de Comunicación Social, 1992.

3.2.7 Otros proyectos.

Entre los diferentes proyectos de inversión podemos contar los siguientes:²⁸

- Segunda línea del tren ligero de Guadalajara, Jalisco

Longitud: 8.5 km con 10 estaciones, talleres y depósito

Costo total: 300 millones de dólares

Fuentes de Financiamiento: 37% aportación del gobierno de Jalisco mediante un crédito del banco alemán, Kreditanstalt für Wiederaufbau (kfw) por 110 md. otorgado a Banobras para transferirse al gobierno del Estado

30% aportación del gobierno de Jalisco con recursos propios

33% aportación del gobierno federal por 100 md, se prevé una emisión de bonos de Banobras en el mercado alemán, por 170 millones de marcos.

- Clubes Robinson:

Debido a que Alemania es líder mundial de viajes, en 1990 27 millones de personas viajaron al exterior y produjeron una derrama de 25 mil millones de USD, se considera muy relevante, la inversión alemana en México de la cadena alemana hotelera más importante en Alemania, los "Clubes Robinson". El flujo de visitantes alemanes a México, es de 10 mil visitantes anuales directamente de Alemania, lo cual convierte a la RFA, como el país europeo que más visitantes aporta a nuestro país.

Estos Clubes serán de arquitectura de estilo colonial mexicano, medidas de protección al paisaje, instalaciones para el wind-surf, tenis, buceo, arquería, volley ball y otras. Están destinados para turistas de excursión.

Por la cercanía de este complejo turístico con la zona de vestigios arqueológicos maya, mixteca y zapoteca, y los aeropuertos internacionales de Cancún y Huatulco, puntos de arribo de Lufthansa Untermehmes Düsseldorf (compañía de vuelos charter), se orienta al mercado europeo.

El complejo Robinson desarrollado en Cancún, se desarrolla frente a la punta sur de la isla de Cozumel, protegida por un sistema de arrecifes (el segundo en el mundo).

²⁸ "Esquema financiero para la segunda línea del tren ligero de Guadalajara, Jalisco" íbidem

El Club Robinson Huatulco, se localiza en la Bahía de Organo, rodeado por un paisaje de selva subtropical.

Inversión: Tulum-Cancún

Terreno (costo): 6 millones de dólares
 Construcción (costo): 26 millones de dólares

Inversión: Huatulco

Terreno (costo): 4.7 millones de dólares
 Construcción (costo): 26 millones de dólares

Inversionistas: Banco D.G., Wiss Carrasco, Club Robinson,
 Situr, S.A. de C.V., y FONATUR²⁹

En el anexo 3 se encuentran los demás proyectos comerciales y de inversión entre Alemania y México.

3.2.8. Beneficios de la inversión alemana en México: Capacitación.

Como se menciona al principio del presente capítulo, la participación de Alemania en la vida económica de México, a través de inversiones, por ejemplo trae ventajas atractivas, que pueden contribuir en el desarrollo económico de nuestro país; además de la bien sabida calidad de los productos alemanes, y de los beneficios que aporta la transferencia de tecnología, se encuentra la *capacitación*.

Al respecto " Todos los trabajadores mexicanos que han participado de alguna manera en alguna empresa con inversión o iniciativa alemana desarrollan una ética en el trabajo y una cultura del trabajo que antes no tenían... esto es lo más valioso de la presencia de Alemania en México... desde el técnico hasta el ejecutivo mexicano que crecen al vincularse a las empresas alemanas".³⁰ A este respecto se ha observado que con la inversión alemana se eleva la calidad y el nivel del trabajador mexicano.

Entre los principales los problemas que identifican algunas empresas extranjeras en el trabajador mexicano son los siguientes:

- Sólo se motivan, si acaso, con dinero
- Ausentismo
- Sin empuje
- Se dan por ofendidos fácilmente

²⁹ "Clubes Robinson" *ibidem*

³⁰ NOYOLA, Pedro. "Lo más importante es la nueva ética del trabajo aportada por los alemanes" en Cooperación No. 2. México, 1992 pag. 54

- Apáticos, no atienden órdenes
- No se identifican con la empresa
- Excusas
- No cooperan
- Sin iniciativa
- No aceptan que están mal
- Robos y accidentes.

Si bien es cierto que empresas como la VW, Xerox, Motorola, Bimbo, Cydsa, etc, afirman que el trabajador mexicano es excelente, de lo que se trataría más bien en este sentido es de una cultura del trabajo, cultura de la cual México carece, pues en muchos casos se considera al trabajo como una "obligación" "como un gran peso", como una "imposición", en lugar de observarlo como desarrollo personal, profesional y aún espiritual.

Las empresas alemanas establecidas en México proporcionan una amplia red de capacitación que cualifican al trabajador mexicano para la competencia internacional.

Por ejemplo, el Centro de Capacitación de Siemens sigue el llamado Sistema Dual sirve de base tanto para la capacitación de sus trabajadores en México, como en Alemania, su fin es preparar técnicos en profesiones como las de Mecánico Electrónico Industrial, Mecánico Matricero, y otras.

En el Sistema Dual que imparten las empresas alemanas en México, se desarrolla un programa en el que las compañías se encargan del aspecto práctico de la formación, en tanto que en las escuelas se procura la capacitación teórica, esto es, se imparte una enseñanza complementaria que abarca aspectos teóricos de la profesión y temas de cultura general.³¹

El Sistema Dual es el resultado de una acción conjunta de la Secretaría del Trabajo, la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, la Cámara Mexicano-Alemana de Comercio e Industria, a través del Centro Mexicano-Alemán de Capacitación Industrial y Comercial (CEMAC) y la Sociedad Alemana para la Cooperación Técnica (GTZ).

Las industrias alemanas ofrecen escuelas de capacitación a sus empleados pues la competencia y el entorno internacional exigen una nueva preparación en el trabajador.

De esta forma VW de México por ejemplo tiene más de 25 años capacitando a sus trabajadores en la industria automotriz nacional. El programa de capacitación de los especialistas VW tiene como base también el Sistema Dual de capacitación, 80% prácticas y 20% de fundamentos teóricos. La formación del especialista puede ser de 3 a 3 años y medio, de acuerdo a la especialidad que elija. Actualmente se imparten 12 especialidades. La capacitación inicia con un mes en el curso de nivelación de matemáticas y dibujo, cinco meses de conocimiento en el manejo de herramientas manuales, equipos de mediación mecánica, etc. El objetivo es lograr que el

³¹ VORMFELDE. "El significado especial del lugar de enseñanza de la empresa" en Cooperación, noviembre/diciembre 1991, pág. 6

especialista se familiarice con todos los aspectos de su área y además sea capaz de tomar decisiones y acciones oportunas.

3.3 RELACIONES FINANCIERAS MEXICO- ALEMANIA 1992.

3.3.1. Líneas de crédito bilaterales

En cuanto a las relaciones financieras México- Alemania y de acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, las líneas de crédito vigentes con Alemania para septiembre de 1992 constituyen un monto total de USD 1,857.9 millones, de los cuales aún estaban disponibles el 49.1% para la consolidación de nuevos proyectos.

Asimismo, los principales bancos acreedores con los que se contrataron recursos fueron: Kreditanstalt für Wiederaufbau con el 78.0% y Bayerische Vereinsbank 9.1%.

Durante el período comprendido entre enero de 1989 y septiembre de 1992, se utilizaron líneas por un valor de 739.4 USD millones siendo los principales usuarios: Bancomext, con el 27.1%, Pemex 26.6%, CFE 19.8%, Bancomer 7.3%. Los recursos financieros obtenidos mediante estas líneas sirvieron para apoyar proyectos de inversión de los sectores energético y telecomunicaciones, entre otros.

Por otra parte, para el 30 de septiembre de 1992, México tenía un saldo total de deuda bilateral con Alemania por USD 806.2 millones de los cuales el monto de la deuda pública reestructurada en las rondas del Club de París era de USD 219.1 millones (27.72% del total).

Para octubre de 1992, el saldo de la deuda reestructurada con los bancos comerciales alemanes era de USD 2, 259.3 millones. El principal instrumento utilizado es Bonos a la par, con los cuales se había reestructurado 81.2% del total.

Asimismo, también para octubre de 1992, se tenían contratadas líneas interbancarias con Alemania por un monto de USD 55.7 millones. El principal agente financiero mexicano fue Bancomer con 42.6% de ese monto; del mismo modo, el banco alemán con mayor participación fue el Deutsche Bank con 37.7%.

Por otro lado, a partir de 1990, las emisiones de bonos del sector público en el mercado de capitales alemán habían sido las siguientes:

EMISOR	FECHA DE EMISION	FECHA DE VENCIMIENTO	MONTO (MILLONES DE M.A.)	CUPON ANUAL	PLAZO
PEMEX	03/90	03/95	100.0	11.25%	5 AÑOS
NAFIN	05/90	05/95	150.0	11.00%	5 AÑOS
BANCOMEXT	07/90	07/95	100.0	11.00%	5 AÑOS
GOBIERNO DE MEXICO	02/91	02/96	300.0	10.50%	5 AÑOS

BONOS BRADY A LA PAR

GOBIERNO DE MEXICO	03/90	12/2019	166.2	VARIABLE	30 AÑOS
--------------------	-------	---------	-------	----------	---------

BONOS BRADY A LA PAR

GOBIERNO DE MEXICO	03/90	12/2019	2,587.8	5.01%	30 AÑOS
--------------------	-------	---------	---------	-------	---------

3.3.2. Relaciones de Bancomext con la banca alemana

Debido a que el Banco de Comercio Exterior es el principal agente financiero para el apoyo a las exportaciones, se menciona en específico la situación que maneja este agente crediticio con Alemania. Así, para 1992, Bancomext tenía establecidas líneas de crédito a corto plazo por USD 84.6 millones para financiar, a través de crédito y hasta por 180 días, las importaciones de materias primas, partes y refacciones procedentes principalmente de Alemania así como de diversas partes del mundo, con los siguientes bancos:

Baden Wurtemberg Bank	caso por caso
Bank für Gemeinwirtschaft	USD 3.2 millones
Bankhaus Herman Lampe	USD 3.2 millones
Bayerische Hypotheken un Wechselbank	USD 9.6 millones
Bayerische Landesbank Girozentrale	USD 9.6 millones
Bayerische Vereinsbank	caso por caso
Berliner Handels-und Frankfurter Bank	caso por caso
Commerzbank	USD 12.7 millones
Deutsche Bank A.G.	caso por caso
Deutsche Sudamerikanische	caso por caso
Deutsche Genossenschaft Bank	USD 12.7 millones
Dresdner Bank	caso por caso
Landesbank Hessen-Thuringuen Gir	caso por caso
Norddeutsche Landesbank	caso por caso
Westdeutsche Landesbank	caso por caso
Sudwestdeutsche Landesbank	USD 3.2 millones

La utilización de éstas líneas de crédito fue alta no obstante que el uso de este instrumento de pago se había reducido drásticamente.

Es importante señalar que la relación con estos bancos es muy activa ya que además de garantizar cartas de crédito de importación, Bancomext ha apoyado en el financiamiento de paquetes de importación de empresas como VW, Shering, Hoechst, etc.; así como en operaciones de cartera de pre-exportación y exportación. Por estos conceptos se financiaron operaciones por USD 292 millones a abril de 1993.

Por otra parte, para 1992, Bancomext tenía establecida dos líneas de crédito a largo plazo: una con el Kreditanstalt für Wiederaufbau, KfW, y otra con el Landesbank Hessen Thuringen Girozentrale, Helaba, por M.A. 500 millones y M.A. 75 millones, respectivamente, para financiar importaciones de bienes de capital y equipo de origen alemán a plazo de hasta cinco años.

Estas líneas estaban establecidas con la garantía de la compañía de seguro de crédito a la exportación alemana Hermes, y se contaba con ofertas del Berliner Handels und Frankfurter para establecer una línea similar en este programa. La prima de seguro que se cobrarían a Bancomext para este tipo de operaciones es de 3.5 % anual.

Es importante destacar que la relación de ésta institución con la banca alemana ha sido muy buena y a la fecha se pretende intensificar más.

3.4 COMISION MEXICO-ALEMANIA 2000

3.4.1. Origen de la Comisión Mixta México-Alemania 2000.

Esta Comisión se creó por el dinamismo observado en las relaciones entre México y Alemania y como resultado de la transformación que han tenido las dos naciones. El presidente mexicano Carlos Salinas De Gortari y el presidente alemán Richard von Weizsäcker acordaron establecer la Comisión México- Alemania 2000, la cual comenzó a trabajar en mayo de 1992.

El objetivo de la Comisión, que trabajará por un espacio no mayor a los 18 meses a partir de su creación, es aportar una visión de largo alcance sobre el potencial, las oportunidades y los obstáculos en áreas de mutuo interés para México y Alemania. El informe final de la Comisión habrá sido el balance de la relación bilateral hacia el 2000, así como la proposición de acciones conjuntas que permitan incrementar y ampliar la cooperación a corto, mediano y largo plazo.

La Comisión está compuesta por hombres de negocios, representantes académicos y culturales y representantes de los gobiernos.

3.4.2. Funciones de la comisión mexicano-alemana.

Las materias que se tratarán en el marco de las reuniones de la Comisión México-Alemania 2000 abarcan los siguientes puntos:

1. Marco General
2. Relaciones económicas

- a) Comercio
- b) Inversiones directas y cooperación industrial
- c) Relaciones financieras y bancarias
- d) Turismo
- e) Otros servicios (seguros, transporte, consultoría)

3. Tecnología (investigación, desarrollo, transferencia y formación, etc)

- a) Cooperación y asistencia técnica
- b) Sectores especiales:energía, agricultura y ecología
- c) Normas técnicas, patentes

4. Reflexiones científicas, académicas y culturales

- a) Universidades (cooperación, becas, investigaciones conjuntas)
- b) Relaciones culturales (idiomas, institutos culturales, intercambios, editoriales)
- c) Medios de comunicación, información e imágenes recíprocas

5. Cooperación política

- a) Gobiernos
- b) Parlamentos
- c) Partidos políticos
- d) Relaciones entre estados federados.

3.4.3. Avances de la Comisión.

En lo que lleva de análisis, cabe destacar, entre otras cosas, que la Comisión México-Alemania 2000 afirma que una de las razones por las que las exportaciones mexicanas hacia Alemania no han crecido en mayor proporción, se debe al tratamiento arancelario al que se enfrentan algunos de los productos mexicanos en el marco de la política comunitaria, frente a productos de países que gozan de tratamientos preferenciales con la Comunidad Europea (Acuerdo Lomé. Acuerdos con países como Israel, de Centro y Sudamérica, etc), tal es el caso de la mayor parte de productos agrícolas y agroindustriales en los que México tiene ventajas comparativas.

Sin embargo, debido al potencial de compra de Alemania y su grado de desarrollo económico existe la posibilidad de una mayor complementación económica con México, lo cual abre buenas posibilidades en el campo del comercio y la coinversión. En particular, dado el elevado déficit que tiene México en sus relaciones comerciales con Alemania, es importante que se concentre el fomento a las exportaciones mexicanas. Se puede anticipar que el mayor obstáculo no radica en la falta de mercado en Alemania, sino en la insuficiente oferta exportable de México, así como el desconocimiento y/o falta de interés del empresario mexicano por conocer más las características del mercado alemán.

Por ello, se ha llevado a cabo un esfuerzo especial de promoción comercial a Alemania en el sector privado mexicano y con base en los sectores alemanes en donde se han identificado mayores oportunidades de negocios.

Además, el apoyo que están recibiendo los empresarios mexicanos a través del organismo alemán encargado de la cooperación técnica (GTZ) nunca antes había sido tan palpable.

Así, la instrumentación de medidas que impulsan la relación comercial tienen particular prioridad. *La meta es alcanzar un monto de 2 mil millones de dólares de exportaciones mexicanas hacia Alemania para el año 2000*, lo cual significaría 5 veces más que la registrada en 1990 (455 md).

Para el logro de este objetivo se pretenden las siguientes acciones:

A. Realizar un estudio que identifique sectores y nichos en el mercado alemán que sean atractivos para los productores mexicanos tomando en cuenta las ventajas comparativas para México. Esto a partir de una programación de lo que será la demanda de Alemania, dentro de 8 a 10 años (tomando en cuenta su estructura poblacional, las tendencias de la demanda, etc.) y la posición competitiva de la industria alemana para satisfacer esa demanda (sus costos, su disponibilidad de factores, etc.). Asimismo, qué se prevé en materia de oferentes alternos a México y su posición de competitividad relativa.

La idea es identificar sectores en los cuales Alemania tenga una gran demanda y no cuente con suficiente producción, en tanto que México, disponga de la capacidad para desarrollar oferta exportable en forma competitiva. De esta manera se intenta identificar sectores en los cuales exista la posibilidad de complementación en el futuro.

Esto se observa, por ejemplo, en sectores como el textil o el de calzado, en que el número de empresas alemanas y/o el número de empleados disminuyen año con año.

B. Definir e instrumentar una estrategia para desarrollar la "oferta exportable" de México, para llenar esos "nichos". Después de que se identifiquen los nichos o sectores en los cuales se detecte un amplio potencial para exportar a Alemania, deberá garantizarse la oferta exportable del país.

En este sentido, la estrategia es la siguiente:

1. Adaptar el producto mexicano a los requisitos del mercado alemán (ajustes en calidad, presentación, competitividad en precio, etc). Como elemento fundamental, los exportadores mexicanos deben conocer perfectamente como funciona el Sistema - General de Preferencias de la Comunidad Europea, SGP.

2. Alcanzar volúmenes de producción acordes con la demanda del mercado. Se debe contar con los recursos suficientes para invertir en la ampliación de plantas, la modernización de equipos, así como contar con un capital de trabajo necesario para

producir y exportar. Debe hacerse labor de promoción en las coinversiones entre alemanes y mexicanos.

3. Desarrollar los canales de distribución y servicio en forma complementaria a las acciones en el campo de identificación de mercado y producción, esto con el fin de llegar de una forma oportuna al mercado y ofrecer el servicio que requiera el cliente.

4. Promoción y difusión del producto mexicano en el mercado alemán para que se conozca y se logre su aceptación. El mecanismo de ferias es el más idóneo. En los siguientes años, los sectores a promover podrían ampliarse a:

- Muebles de Madera
- Artículos de decoración
- Artículos deportivos
- Materiales de construcción
- Herramientas
- Ampliación del sector alimentos

De esta forma, se prende a corto plazo:

1. Mejorar la utilización del sistema general de preferencias de la Comunidad Europea

2. Realizar el estudio de identificación de los sectores con potencial de mercado, detectando las necesidades de la planta productiva nacional a fin de poder competir en el mercado alemán.

3. Definir coordinadamente con los productores y las contrapartes de Alemania la estrategia para desarrollar oferta exportable y los canales de comercialización.

4. Analizar los casos exitosos de empresas alemanas, así como sus proveedores, establecidas en México y que se encuentren exportando a Alemania, tales como VW, Siemens, Triumph, etc.

A mediano plazo:

1. Identificación de los productores que participarán en el proyecto

2. Asesoría en materia de tecnología, diseño, calidad, etc. con los apoyos de GTZ y el Senior Expert Service

3. Capacitación a técnicos y trabajadores

4. Fomento a las coinversiones y otras formas de alianzas estratégicas

5. Facilidades de financiamiento por parte del gobierno alemán para la adquisición de maquinaria y equipos necesarios, así como para la adopción de tecnología (líneas de

crédito para importar, garantías, fondos para financiar coinversiones alemanas-mexicanas, etc.)

6. Medidas para crear una mentalidad exportadora en el empresario mexicano:

- * Inclusión (o fortalecimiento) de la materia de comercio exterior en los estudios de las respectivas carreras profesionales
- * Creación de un nuevo oficio "administrador en comercio exterior" similar al "Aussenhandelskaufmann" de Alemania, preferentemente según el Sistema Dual.
- * Establecimiento o reforzamiento de departamentos de comercio exterior en las cámaras industriales, con apoyo de sus contrapartes en Alemania.
- * Misiones de empresarios mexicanos a Alemania (para visitar ferias, contrapartes, plantas, etc) con el fin de aumentar la familiarización con el mercado alemán.
- * Desarrollo de Conferencias, seminarios, cursos especiales sobre el mercado alemán de importaciones en Estados de la República previamente seleccionados.
- * Establecimiento de un banco de datos sobre demandas de productos y servicios en Alemania, sobre las reglamentaciones aduaneras respectivas, sobre reglas de etiquetado, embalaje, estándares, inspecciones técnicas, sobre vías de distribución, sobre mercadotecnia, etc.

3.4.4 Resultados preliminares de la Comisión México-Alemania 2000.

Durante los primeros meses de 1991, la Comisión Mixta México- Alemania 2000 ha logrado cumplir con los objetivos de su agenda, el reto ahora es que estando concientes de los problemas que persisten y que han impedido hasta ahora un mejor desarrollo de las actividades de los exportadores mexicanos en el mercado alemán sean superadas. En este sentido, los empresarios alemanes se han mostrado muy interesados en atender las demandas de quienes operan o han operado en nuestro país en el sector de los negocios y en escuchar sus opiniones sobre el proceso de transformación que vive México. De este modo, la Comisión se ha esforzado en trabajar los siguientes aspectos de la relación bilateral³²:

- Intercambio de información sobre el desarrollo y las perspectivas de la economía en México la República Federal Alemana.
- Discusión del estado actual del comercio bilateral, así como el sondeo de posibilidades de intensificar el intercambio comercial

³² REGENBRECHT, Johannes. "Importante hito en las relaciones económicas mexicano-alemanas: Primera comisión económica mixta mexicano-alemana en junio" en Cooperación mayo/junio 1991 pág. 22

- Desarrollo y perspectivas de las inversiones alemanas directas en México, así como el sondeo de nuevos sectores y proyectos de inversión.

- Intercambio de información sobre los reglamentos de certificación, normatividad y patentes.

- Financiamiento del comercio exterior.

Para junio de 1992 se dejaba ver resultados más concretos de los trabajos de la comisión. Por ejemplo, se concluye que los múltiples esfuerzos de acercamiento realizados por organismos e instituciones de todos los sectores, se llevan a cabo en forma independiente y sin una coordinación eficiente. En este sentido, llama mucho la atención la duplicidad de esfuerzos que en ocasiones diluyen los fines perseguidos; por este motivo existe la urgente necesidad de intercambiar información y experiencias, así como de hacer un seguimiento sistemático de las gestiones tendientes a impulsar la relación bilateral.

Otro tema que ha trabajado la Comisión es la formación de recursos humanos en todos los campos. En este sentido, México podría beneficiarse de una adaptación más selectiva y adecuada del sistema alemán de enseñanza y capacitación dual en numerosas ramas de la actividad económica.

La cooperación en el ámbito académico, científico y cultural, ha registrado un incremento importante en los últimos años. Destacan: el intercambio de científicos e investigadores, el otorgamiento de becas, la realización de conferencias, coloquios y congresos, y los acuerdos o convenios entre instituciones de educación superior. Las recomendaciones en este sentido son la enseñanza del idioma alemán y español, haciéndolos accesibles a sectores de la población que no han sido atendidos.

La Comisión estudia los efectos a largo plazo sobre la relación bilateral de los procesos de integración económica-regional de cada uno de los dos países, ya que estos procesos han abierto considerablemente las opciones para los inversionistas mexicanos y alemanes. En este sentido, la comisión se propone esclarecer las alternativas más atractivas que fomenten una generación mucho mayor de proyectos de coinversiones en los mercados naturales de ambos países.

Se ha insistido en la importancia que tiene para las empresas pequeñas y medianas el hecho de contar con condiciones económicas estables y un marco jurídico que proporcione confianza sobre el tratamiento que reciba sus inversiones.

En cuanto al intercambio en materia tecnológica, el grupo propone concentrar esfuerzos en aquellos aspectos en los que exista beneficio para los dos países; que Alemania tenga ventaja relativa a nivel internacional, y que existan facilidades para apoyar actividades de interés para México. Entre los principales sectores de cooperación tecnológica se encuentran: ecología, petroquímica, biotecnología y los llamados nuevos materiales. Se pone de manifiesto la necesidad de diseñar proyectos conjuntos que impliquen la transferencia de tecnología avanzada y la conveniencia de dotar a los usuarios de programas de capacitación.

CONCLUSIONES

Durante el presente trabajo se pudo determinar que si bien es cierto que la relación económico-comercial que existe entre México y Alemania no es significativa con respecto al intercambio que registra cada uno de ellos con otros socios comerciales; no por ello ha dejado de existir el interés de ambas partes por dar continuidad a esta relación y más aun incrementarla.

Al mismo tiempo, para comprender mejor las expectativas que tienen las relaciones económico- comerciales México-Alemania fue necesario estudiar por separado la situación económica que han mantenido ambos durante 1988 y 1992. Así pues, a pesar de que la situación económica que ambos países enfrentaron en este periodo ha sido muy diferente, también ha llegado a semejarse en el hecho de que tanto México como Alemania están pasando por un proceso de cambio económico. Por un lado, México a través de la implantación del modelo de apertura económica en su sistema, el cual, lo ha convertido en un interesante socio comercial y de inversión para los empresarios alemanes; y por otra parte, Alemania, que a raíz de su unificación con los estados germanos del este ha soportado un proceso de ajuste al interior de su economía que ha repercutido en su balanza comercial convirtiéndolo en un mercado muy atractivo y con muchas demandas a cubrir.

De esta manera, en el primer capítulo quedó demostrado que:

- México ha comenzado con la implantación del modelo de liberalización en su estructura económica a partir de 1985. Dicho modelo requiere de un alejamiento del Estado en las decisiones de qué es lo que se debe producir, cómo y con quién; dejando a su vez, que estas resoluciones sean tomadas por las fuerzas del mercado de cada país, según sus propias posibilidades, sus gustos, factores de la producción y la tecnología.

- Para 1992, México se presentaba en el escenario internacional como un país cuyos rápidos cambios económicos favorables al modelo de liberalización económica internacional, producirían efectos positivos para su desarrollo. Así pues, para la presente investigación era necesario señalar cuáles habían sido estos cambios, y como fueron funcionando en la práctica y para presentar a su vez el porqué del interés de los empresarios europeos, en este caso, alemanes por tener negocios en nuestro país.

- De acuerdo con lo anterior, los criterios y prácticas que adoptó el gobierno mexicano de 1988 a 1992, con el fin de desarrollar e implementar su política de apertura económica fueron:

- Control y reducción de la inflación*
- Renegociación de la deuda externa*
- Privatización de empresas públicas*
- Fortalecimiento y mejores estímulos a la inversión extranjera directa*
- Liberalización comercial*

- Como se pudo apreciar en este mismo apartado de la presente investigación, a partir de 1982, México ha realizado un gran esfuerzo por disminuir la excesiva intervención gubernamental en la economía. El número de entidades gubernamentales fue disminuyendo de 1,169 en 1982 a 746 en 1989, y a menos de 300 al finalizar 1990.

- Asimismo, la inversión extranjera directa, es hoy en día, uno de los pilares más importantes para el desarrollo económico de un país. La inversión significa entrada de capital, creación de nuevas fuentes de empleo, y la posibilidad de transferencia de tecnología, por lo que en la primera parte de este ensayo, quedo demostrado la importancia que da México a la entrada de recursos frescos provenientes del exterior, a través de las modificaciones que la legislación nacional ha sufrido en esta materia de 1989 a 1992.

- Quedó establecido además que la liberalización comercial es la medida más importante hasta ahora tomada en el modelo de apertura económica en México. El factor "liberalización comercial" aunado al cambio estructural ha conducido al sector privado a ser más competitivo y a que las exportaciones no petroleras sean constantes, produciendo de este modo, un cambio importante en la estructura de las exportaciones con respecto a otros años.

- En consecuencia, la actual política mexicana de apertura en la industria y el comercio exterior sienta las bases de la promoción del aparato productivo para que se comience a poner en práctica los conceptos de eficiencia y productividad. De este modo, los lineamientos comerciales tienen como objetivos: fomentar las exportaciones no petroleras; alcanzar una mayor uniformidad en la protección efectiva a las industrias; continuar con la eliminación de las distorsiones provenientes de las restricciones no arancelarias al comercio; garantizar el acceso de nuestras exportaciones a los mercados mundiales; y buscar que la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y el acceso a los recursos externos, contribuyan a los propósitos de política comercial del país.

- Así, la actividad desarrollada en el período de 1988 a 1992, por las Consejerías de Bancomext en el exterior, ha apoyado la actividad exportadora mexicana a los mercados mundiales de alimentos y bebidas, productos textiles, prendas de vestir y calzado, materiales para la construcción, autopartes, muebles, productos químicos y farmacéuticos, manufacturas eléctricas, y servicios de ingeniería, entre otros.

Por lo que respecta a Alemania, en el segundo capítulo del presente ensayo, se pudo comprobar que:

- El sistema económico que practica la República Federal Alemana se traduce en un concepto denominado "economía social de mercado". En este sistema económico, el Estado asume una función ordenadora, esto es, establece las condiciones en que se desarrolla la actividad mercantil; la cuestión sobre qué y cuántos bienes se producen, y quién recibe qué parte de los mismos, se decide en los mercados. De este modo, el Estado renuncia casi por completo a la intervención directa en los precios y salarios, las decisiones sobre el tipo y la cuantía de las inversiones, los métodos y magnitudes de la producción, la venta y la distribución, así como la adjudicación de pedidos y la colaboración con empresas extranjeras son de la competencia exclusiva del empresario privado o de los directivos representantes de los inversionistas.

- Asimismo, se pudo constatar que dentro del sistema económico alemán, existe además una completa red de seguridad social que protege a los trabajadores, por ejemplo, el sistema social cubre los costos financieros de situaciones diversas como: la vejez, enfermedad, accidentes, desempleo, cierre de la empresa o readaptación profesional. En 1990 los gastos de la seguridad social ascendieron a cerca de los 730 mil millones de marcos, es decir, representaron en la antigua RFA casi la tercera parte del Producto Nacional Bruto (PNB), cuyo monto total fue de 2 439 miles de millones de marcos en ese año.

- Por otra parte, la RFA es un país de salarios muy elevados y por tanto de un alto nivel de bienestar, por lo que para 1991, el problema del desempleo en Alemania era uno de los principales retos a resolver. En este periodo se registraron alrededor de 5 millones de trabajadores sin empleo más que en 1983, sin embargo, la elevada cifra de desempleados sigue siendo un problema serio. A esto se suma el gran peso del relanzamiento económico de los cinco nuevos estados federados.

- Un hecho importante que puede representar un factor de complementación económico-comercial para México, es el que desde 1980, las importaciones de productos terminados de países en desarrollo han aumentado continuamente. Los países en desarrollo no son sólo proveedores de materias primas para la República Federal Alemana, sino que constituyen cada vez más importaciones de productos terminados y semiterminados.

- Es verdad que la situación económica para Alemania ha ido cambiando de 1988 a 1992. En el marco de la reunificación, la economía alemana ha resentido rápidamente la adaptación de dos zonas económicas con dos sistemas de producción totalmente diferentes. En este sentido, las políticas de integración han girado alrededor de dos premisas fundamentales: la primera, acelerar la reconstrucción económica en los cinco nuevos estados federados y proveer un nivel social adecuado a los habitantes de los mismos; y la segunda, salvaguardar la estabilidad financiera interna.

- También se detectó que 1992 fué un año difícil para las dos partes que componen la República Federal Alemana, pues aunque la producción se estimuló fuertemente en los estados del este, el desempleo aumentó, provocando un considerable retraso en el proyecto de desarrollo y, contribuyendo de este modo a establecer con carácter prioritario, medidas destinadas al crecimiento de la productividad. En este sentido, los impulsos se dirigieron, como se señaló, a la actividad en la construcción, tanto pública como privada.

- En 1990 Alemania fué el primer exportador y el segundo importador mundial. A pesar de que la moneda alemana tuvo variaciones marcadas con respecto al dólar el hecho de que las importaciones de la parte occidental de Alemania crecieran en el año de la unificación un 27% con respecto a 1989, habla por sí mismo. Así, las compras alemanas pasaron de 269 en 1989 a 341 millones de dólares en 1990, permitiendo de este modo, satisfacer una parte importante de la demanda repentina de los nuevos consumidores, vía importaciones.

- Debido a su papel fundamental en el comercio mundial- principalmente en Europa-, Alemania representa un atractivo mercado para los oferentes extranjeros. Sin embargo, es un hecho que es también un mercado muy competido, ya que se caracteriza por ser un mercado estable, en el que los importadores y agentes buscan tener relaciones comerciales de largo plazo con sus oferentes. En este sentido, se demostró que a partir de 1990, este país ha seguido en su papel como exportador e importador mundial. Así, durante 1991 y 1992 mantiene el segundo sitio en estos dos aspectos.

- Dos años y medio después de la unificación del 3 de octubre de 1990, el declive de la actividad económica de Alemania del Este, "ha tocado fondo", y actualmente se encuentra en un proceso de recuperación. Lo anterior, en base a la construcción de numerosas obras a lo largo de esta parte del territorio alemán. Alemania oriental tiene muchas posibilidades de convertirse dentro de pocos años en el emplazamiento industrial más moderno de Europa, y con la posibilidad de ofrecer a los inversionistas una infraestructura cuya capacidad de rendimiento responda a los niveles de exigencia internacionales.

- Debe reconocerse que existe una estrecha relación entre el desarrollo económico de las dos partes de Alemania, pues una recesión persistente en la parte occidental dificultaría seriamente la restructuración de la economía en la parte oriental, y viceversa, un desmoronamiento creciente de la industria de Alemania Oriental exigiría a la larga elevadas transferencias a través de los presupuestos estatales y de seguridad social, cuya cobertura acabaría perjudicando de forma permanente el desarrollo económico de la parte occidental del país.

Por lo que respecta a las relaciones entre México y Alemania, se pudo observar en el tercer capítulo que

- A México y Alemania les unen lazos tradicionales y fuertes de amistad. A pesar de la distancia geográfica, de la diferencias de cultura, idioma e historia, ambos países se han esforzado en mantener e incrementar la colaboración en todos los campos posibles.

- De 1988 a 1992, el comercio se ha incrementado, entre otros factores, como consecuencia de la recuperación de la economía mexicana y a pesar del proceso de unificación alemana. Actualmente, México se ha convertido en el primer comprador de productos alemanes en América Latina, ésto no obstante de que, las exportaciones alemanas respecto a sus socios comerciales han disminuido desde el proceso de unificación.

- Por otro lado, para 1992, Alemania es el tercer proveedor externo de México después de Estados Unidos y Japón, de aquí se desprende la gran importancia de la RFA como socio potencial comercial para nuestro país, si además se logra incrementar sustancialmente el número de inversionistas alemanes para producir sus bienes en suelo mexicano. A esto se une el hecho de que Alemania es para 1992, nuestro segundo socio comercial (importaciones más exportaciones) y también el segundo socio inversionista.

- Como se menciona anteriormente, después de la apertura del muro de Berlín, el 9 de noviembre de 1989, mucha parte de la demanda adicional, y más aun después de la unificación económica, monetaria y social en julio de 1990 se ha cubierto con importaciones. Esto puede traducirse en la creación de interesantes posibilidades comerciales para México, no sólo para incrementar su presencia comercial en la RFA, sino que a través de ese país, los exportadores mexicanos podrán incursionar en los mercados de Europa Central y del Este.

- Las exportaciones de productos no petroleros mexicanos apoyan la diversificación de la oferta exportable de México hacia esta región; mientras que las importaciones provenientes de Alemania constituidas principalmente por productos terminados permite contribuir al avance del desarrollo de la industria nacional.

- De esta manera, podemos mencionar, que durante la década de los ochenta, los productos mexicanos sufrieron una variación significativa consolidándose en el mercado alemán. La participación de los productos del sector primario y de los bienes intermedios disminuyó de 1980 a 1989 al pasar del 15.2 al 5.7%, en tanto que la de los semiterminados (como telas, plásticos, cauchos sintéticos, etc.) y de los finales que para 1980 representaban el 26.5%, crecieron proporcionalmente convirtiéndose para 1989 en cerca del 60% de los bienes mexicanos que compra la RFA.

- Queda de este modo, esclarecido que durante los ochenta se cristalizó un importante cambio en la estructura del comercio de México con la República Federal Alemana, esto es comparable con el cambio que sufrió el comercio exterior.

- Los años 90 comenzaron con un fuerte incremento del comercio mexicano alemán. El comercio global entre estos dos países (importaciones más exportaciones) creció 2.4% de 1989 a 1990, pasando de 1 875.5 a 2 408.0 millones de dólares.

- En virtud del distinto grado de industrialización entre México y Alemania, y de la aún reciente apertura de la economía mexicana hacia el comercio exterior, no es raro observar el déficit en la balanza comercial entre estos dos países, por ejemplo en 1990 el déficit en contra de México alcanzó los 1 200 millones de dólares.

- El sector más importante en el intercambio de mercancías entre México y Alemania es el de los vehículos y sus partes, la participación total es del 25%.

- Por primera vez en la historia de las largas y tradicionales relaciones económicas entre México y Alemania, en 1991 se pudo superar el límite de los 3 000 millones de dólares. El comercio bilateral alcanzó en 1991 los 3 127.2 millones de dólares, con un considerable 30% con respecto a 1990.

- Para 1992, los productos terminados son el grupo más importante tanto para las importaciones mexicanas como para las exportaciones. La participación de este tipo de bienes en las exportaciones mexicanas a Alemania, así como las importaciones procedentes de este país, ascienden a 83.4 y 57.2% respectivamente.

- Para los empresarios alemanes, la actual política económica llevada entre 1988 y 1992 en nuestro país, sin duda, acrecienta la confianza del exterior en México en cuanto a la confiabilidad y solidez del proyecto económico, a esto se une la disposición de los inversionistas extranjeros ante el establecimiento de una zona de libre comercio con los Estados Unidos y Canadá.

- Lo anterior quedó demostrado al observar el comportamiento de la inversión germana en nuestro país: al cierre del mes de enero de 1993, la inversión alemana acumulada en México, de 1989 a enero de 1993 es de 543 099.4 millones de USD. Esto determina que Alemania se ubique en la segunda posición entre los países con mayor inversión en México durante 1989-1992.

- En México, las empresas con inversión alemana hasta febrero de 1993, fueron 342, es decir, 4.8% de las sociedades con capital foráneo establecidas en suelo mexicano. Los inversionistas alemanes participan con 174 empresas con capital social mayoritariamente y, 168 minoritariamente. Las empresas con capital alemán se localizaron principalmente en la industria manufacturera (156 empresas), servicios (101) y comercio (69).

- El interés de muchas de las grandes empresas alemanas que operan en México por invertir en nuestro país, se reflejó al anunciar al inicio de 1992 sus planes de inversión. De este modo, las principales empresas alemanas con inversión en México son: Volkswagen, Mercedes Benz, BASF, Química Hoechst y Lufthansa Airlines.

- Así por ejemplo, Volkswagen de México, tiene un plan de inversiones de 1000 millones de USD entre 1990 y 1995. Las exportaciones de VW México en 1990 fueron cerca de los 800 millones de USD y tuvo, además un incremento de más del 10% en 1991. Otro de los objetivos de VW de México es capturar al menos 38% del mercado nacional y, hacer de México el centro de exportaciones hacia el Norte. Lo anterior debido a que, la planta en México es un lugar estratégico por la cercanía a los mercados de Estados Unidos y Canadá y para los países de la región del Pacífico.

- En el marco de la participación de Alemania en la vida económica de México, a través de inversiones que pueden contribuir en el desarrollo económico de nuestro país; se contemplan ventajas como la bien sabida calidad de los productos alemanes y los beneficios que aporta la transferencia de tecnología; pero además y como se menciona en su oportunidad, se encuentra la capacitación y adiestramiento continuo de los trabajadores mexicanos ocupados en las empresas germanas implantadas en nuestro país.

- De esta forma, en el mismo tercer capítulo de la presente investigación, quedó demostrado que la capacitación alemana a los trabajadores de sus empresas, se hace a través del llamado Sistema Dual, en el cual se desarrolla un programa en el que las compañías se encargan del aspecto práctico de la formación, en tanto que en las escuelas se procura la capacitación teórica, esto es, se imparte una enseñanza complementaria abarcando aspectos teóricos de la profesión y temas de cultura general.

- Como se destacó en este último apartado de la presente investigación, los proyectos comerciales que maneja Bancomext en el mercado alemán son los siguientes: exportación de textiles y confecciones, exportación de calzado, exportación de frutas y verduras congeladas. A través de estos proyectos se pudo conocer los principales problemas a los que se enfrentan ciertos productos mexicanos en la práctica en el gusto del consumidor alemán, al mismo tiempo, se pretende incrementar las exportaciones mexicanas de dichos productos al mercado germano.

- Una de las formas más recomendables para los empresarios mexicanos decididos a consolidar sus productos en el mercado alemán, es la participación en la ferias y exposiciones que se organizan en la RFA. De esta manera, quedó demostrado que en casi todos los aspectos, Alemania disfruta de un puesto líder en el negocio mundial de ferias comerciales. Se estima que dos terceras partes de todas las ferias del mundo se realizan en Alemania. Algunas de las exposiciones más importantes del mundo, como la Feria Industrial de Hannover y la CeBit, así como la Feria del Libro de Frankfurt, son las exhibiciones más grandes en su tipo en el mundo. Además, de las 20 ferias comerciales más grandes del orbe, 10 tienen sede en Alemania.

- La participación de las empresas mexicanas en las ferias alemanas durante 1992 fué la siguiente:

ANUGA: 20 empresas

INTERSTOFF: 5 empresas

IGEDO- DESSOUS: 17 empresas

MEXICO- GDS: 4 empresas mexicanas y 5 empresas alemanas y europeas participantes con calzado mexicano.

INTERJEANS: 8 empresas

- A lo anterior se agregó la importancia que tiene la creación de la Comisión México- Alemania 2000, la cual nació del dinamismo observado en las relaciones entre ambos países y como resultado de la transformación que han tenido las dos naciones.

- Asimismo, se destacó que el objetivo de la Comisión es aportar una visión de largo alcance sobre el potencial, las oportunidades y los obstáculos en áreas de mutuo interés para México y Alemania. El informe final de la Comisión tendrá que presentar el balance de la relación bilateral hacia el 2000, así como la proposición de acciones conjuntas que permitan incrementar y ampliar la cooperación a corto, mediano y largo plazo.

- La Comisión está compuesta por hombres de negocios, representantes académicos y culturales, así como por representantes de los dos gobiernos.

- Según los primeros resultados que ha presentado la Comisión, se puede anticipar que el mayor obstáculo no radica en la falta de mercado en Alemania, sino en la insuficiente oferta exportable de México, así como el desconocimiento y/o falta de interés del empresario mexicano por conocer más las características del mercado alemán.

- Así, la instrumentación de medidas que impulsan la relación comercial tienen particular prioridad. La meta es alcanzar un monto de 2 mil millones de dólares de exportaciones mexicanas hacia Alemania para el año 2000, el cual sería casi 5 veces mayor que la registrada en 1990 (455 md).

- Del mismo modo, la Comisión estudia los efectos a largo plazo sobre la relación bilateral de los procesos de integración económica-regional de cada uno de los dos países, ya que estos procesos han abierto considerablemente las opciones para los inversionistas mexicanos y alemanes. En este sentido, se propone esclarecer las alternativas más atractivas que fomenten una generación mucho mayor de proyectos de coinversiones en los mercados naturales de ambos países.

Con todo lo anterior, y durante todo lo expuesto durante el presente ensayo, se ha podido constatar que Alemania puede ser considerado como un buen socio potencial para México, en el aspecto económico-comercial. Los esfuerzos por incrementar nuestras exportaciones a esa región debe ser la principal meta a seguir en el marco del intercambio comercial con éste país. Como segundo paso, México debe fortalecer su comercio con Alemania para avanzar en la tantas veces planteada "estrategia de diversificación" de mercados la cual pretende colocar los diferentes grupos de productos mexicanos en el exterior.

En términos económicos nuestro país se presenta ahora como un atractivo socio comercial y de inversión para los empresarios alemanes, por lo que deben ser aprovechados al máximo todos los esfuerzos que se están realizando por incrementar las relaciones económico-comerciales entre México y Alemania y que se han mencionado en la presente investigación. Sin embargo no hay que dejar de lado que las variables políticas internas o externas podrían afectar las posibilidades comerciales de nuestro país en el extranjero.

La importancia que México conceda a Alemania como socio comercial repercutirá invariablemente y de forma positiva en un incremento de sus ventas externas no sólo hacia el mercado germano sino al de toda Europa, tanto occidental como oriental, pues como se ha visto, éste país es líder en el comercio internacional, a la vez que está considerado como la cabeza (en términos económicos) de la actual Unión Europea; al mismo tiempo, su posición geográfica le hace ser la vía principal de acceso a los mercados euro-orientales.

Por último, hay que considerar que los apoyos promocionales realizados tanto por México como por Alemania pueden ofrecer excelentes resultados si además se logra una coordinación efectiva entre las instituciones de apoyo y los empresarios interesados, que responda a las necesidades de ambos mercados. La competencia es dura y los compromisos son muchos, pero la "aventura del desarrollo" siempre está llena de grandes retos.

Laura Gabriela Aguilera Arias
México, D.F., julio de 1994.

ANEXO 1

**EMPRESAS ALEMANAS PARTICIPANTES
EN EL FORO AGROINDUSTRIAL
MEXICO- COMUNIDAD EUROPEA '93**

PAIS	FOLIO	EMPRESA	DIRECCION	TIPO DE EMPRESA	SECTOR	PROYECTO
ALEMANIA	135	ATLANTA	Conventstr. 8-10 Hamburg 2000, Alemania. Tel. 40/25 12389 Fax: 40/20 12389 Farsten Kolberg Gerente General	Líder en la importación de frutas y verduras frescas	Frescos	
ALEMANIA	1	BAADER-VERKAUF	Geniner Str. Lohbeck D-2400 Alemania Tel: 49 451 5302 232 Fax: 49 451 5302 492 Angel Magnasco Gerente de Ventas Regional	Productor de líneas de carnes rojas, puerco, frutas, vegetales y pescado procesado	Conservas y porcino y avícolas	Presentación de desarrollo reciente en sistemas para cortés de carne. Alta producción en purés y jugos de frutas. Tecnología
ALEMANIA	90	BREMER FOOD EXPORT GMBH	Geeren 4-8 D-2800 Bremen 1, Alemania Tel: 421 18108 Fax: 421 13253 Jurgen Niheaus Director General	Exportado de material básico para la industria alimenticia	Frescos	
ALEMANIA	87	BRUNS GMBH	POB 10 08 09 2000 Hamburg 1, Alemania Tel: 040 30 84 146 Fax: 040 30 84 132 Ingo Windel Gerente General del Departamento de Frutas y Legumbres	Comercializador de frutas y vegetales congelados y enlatados	Frescos	
ALEMANIA	136	EDEKA ZENTRALE	Bohlens Alle 50 2000 Hamburg 70, Alemania Tel: 40/63 77 24 09 Fax: 40/63 77 24 09 Freidbert Nehlsen Directo de compras de congelador	Cadena de 18 mil supermercados	Conservas	Contactar exportadores de verduras congeladas
ALEMANIA	179	EXOTENFRUCHT	Windecker Str. 6 D-6368 Bad Vilbel, Alemania Tel: 6101/89512 Ehert Hartmut Gerente de importaciones	Importador de Frutas	Frescos	
ALEMANIA	138	FRIEDERICH JUSTUS	Hans Duncker Str. 1-80 Hamburg 2050, Alemania Tel. 40/73 42 41 21 Fax: 40/73 42 41 32 Per Jacob Justus Socio	Frutas y vegetales en conserva	Conservas y productos del mar	Asistencia técnica y transferencia de tecnología
ALEMANIA	3	FRUCHTANSA	Fruschthansa GmbH Grobmark D-5000 Köln 51, Germany Tel: 49 221 37 68 10 Fax: 49 221 37 68 154 Zemside Hurten Gerente de importación	Productor frutas frescas	Frescos	
ALEMANIA	139	GUSTAV WULFF	Ballindamm 26 Hamburg 1, 2000 Alemania Tel. 40 328 19 20 Fax: 40 331 177 Mrs. Wíñner	Líder en la importación de frutas y verduras congeladas	Frescos	Contactar con empresas de congelados

ALEMANIA	91	HORNS Gmbh	Max Nonne Strabe 45-2000 Hamburg 62 Tel: 040 531 10 81 Fax: 040 531 71 33 Joachim Hohn Importador	Importador de frutas y vegetales congelados	Hortofruticola	Interesados en importar frutas y vegetales congelados
ALEMANIA	2	LZ.FROZEN FOOD IMPORT EXPORT Gmbh	Kirchweg 78 Hensstedt-Ulzburg 2359 Alemania Tel: 041 93 92 001 Fax: 041 93 91 874 Ingo Zankert Managing Director	Comercializador de frutas y vegetales congelados	Frescos	Desarrollar en México tipos de frutas y vegetales altamente congelados
ALEMANIA	140	INTERMONDOWEGELFI	Kirchweg 2 5000 Cologne Alemania Tel: 221 48 96 317 Fax: 221 48 96 441 Wolfgang Winterscheid Gerente General	Cadena más importante de supermercados	Frescos	Interés por contactar grandes exportadores de fruta fresca, y adquirir todo tipo de productos alimenticios principalmente procesados y congelados
ALEMANIA	141	K. KOLBERG	Conventstr. 8-10 2000 Alemania Tel. 40/25 12 389 Fax: 40/ 25 12 389 Karsten Kolberg Ingeniero		Productos del mar	Asistencia técnica y transferencia de tecnología
ALEMANIA	142	KOLLA & Co.	Ulmenstr. 275 4000 Küsseldorf, Alemania Tel. 211 / 412 071 Fax: 211 /41 80 326 Peter Hoffmann Departamento de Ventas		Frescos	Importación de frutas y vegetales
ALEMANIA	182	MICHALKE	Benselstr 44 Fruchthuf 1000 Berlin 21 Alemania Tel: 49 30 295 4294 Fax: 49/30 395 3223 Michael Michalke	Importador de Frutas frescas	Frescos	
ALEMANIA	174	RATH	Beusselstr. 44 n-q 1000 Berlin 21 Alemania Tel. 49/30/ 395 9001 Fax. 49/30/ 396 5410 Hartmuth Rath Director	Importador de Frutas	Frescos	
ALEMANIA	93	TIFFANY Gmbh	Harpener Heilweg 31 Bochum 4630 Tel. 0234 59 7103 Fax: 0234 59 7125 Juergen Schimidt Gerente General		Lácteos	

ALEMANIA	143	T. PORT HAMBURG	Lippelstr. 1 2000 Hamburg 1 Alemania Tel. 40/30 1000 32 Fax. 40/322 770 A. Mike Rosell	Importación de frutas y vegetales	Frescos	
----------	-----	-----------------	----------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------	---------	--

ALEMANIA	176	UNIVERSITY OLBENURG	Carl Von Ossietzkystr. 2900 Oldenburg. Alemania Tel. 441/798 37 81 Fax. 441/ 798 3384 Volker Ide Biologo		Productos del mar	Transferencia de tecnología
ALEMANIA	145	WALOS Mbh	Kaufbeurer Atr. 36 D-8956 Germaringen. Alemania Tel. 8341/ 976725 /976726 Fax. 8341/ 97 6744 Ricardo Prottil		Frescos	Importación de frutas y vegetales
ALEMANIA	94	WEBER GmbH	Formerstrasse 3, 3565 Breidenbach. Alemania Tel. 6465/660 Fax. 6465/6639 Mr. Ende	Productores para procesar cárnicos	Bovinos, porcino, avícola y prod. del mar	Transferencia de tecnología.

ANEXO 2

**EMPRESAS ALEMANAS CON INVERSION
EN MEXICO**

DIRECCION GENERAL DE INVERSIONES EXTRANJERAS (SECOFI) / MARZO 1993.		
EMPRESAS CON PARTICIPACION DE CAPITAL PROVENIENTE DE ALEMANIA FEDERAL (RFA) POR SECTOR ECONOMICO		
SECTORES	ACTIVIDAD	
TRANSFORMACION		
MANDAJES FINOS AMADEUS, S.A. DE C.V.	INDUSTRIA DE LA CARNE	PRODUCTOS AGRICOLAS
BENEFICIADORA DE CAFE PUEBLA, S.A. DE C.V.	BENEFICIO DE MOLIENDA DE CEREALES Y OTROS	
BENEFICIO CASA BLANCA, S. DE R.L. DE C.V.	BENEFICIO DE MOLIENDA DE CEREALES Y OTROS	
BORDADOS MAMPI, S.A. DE C.V.	HILADO, TEJIDO Y ACABADOS DE FIBRAS BLANDAS	EXCLUYE DE PUNTO
ENTRETEX, S.A. DE C.V.	HILADO, TEJIDO Y ACABADOS DE FIBRAS BLANDAS	EXCLUYE DE PUNTO
ACIDAS INDUSTRIAL, S.A. DE C.V.	HILADO, TEJIDO Y ACABADOS DE FIBRAS BLANDAS	EXCLUYE DE PUNTO
BOF DE MEXCO, S.A. DE C.V.	HILADO, TEJIDO Y ACABADOS DE FIBRAS BLANDAS	EXCLUYE DE PUNTO
MODINA, S.A. DE C.V.	CONFECCION CON MATERIALES TEXTILES. INCLUYE	LA FAB. DE TAPICES Y ALFOMBRAS F. B.
CONTINENTAL DE TEXTILES, S.A. DE C.V.	CONFECCION CON MATERIALES TEXTILES. INCLUYE	LA FAB. DE TAPICES Y ALFOMBRAS F. B.
TEXTURERIAS, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE TEJIDOS DE PUNTO	
DISEÑOS INSIRD, S.A. DE C.V.	CONFECCION DE PRENDAS DE VESTIR	
CURTIDOS TEMOLA, S.A. DE C.V.	INDUSTRIA DEL CUERO, PIELS Y SUS PRODUCTOS	EXCL. CALZADO Y PRENDAS CUERO/PIEL
TENERIA TEMOLA, S.A. DE C.V.	INDUSTRIA DEL CUERO, PIELS Y SUS PRODUCTOS	
CAMCOL INDUSTRIES, S.A. DE C.V.	INDUSTRIA DEL CUERO, PIELS Y SUS PRODUCTOS	
SARRAGAN DE MEXCO, S.A. DE C.V.	INDUSTRIA DEL CALZADO.	EXCLUYE DE HULE Y/O PLASTICO
ARENA DE MEXICO, S.A. DE C.V.	INDUSTRIA DEL CALZADO.	EXCLUYE DE HULE Y/O PLASTICO
EDITORIAL BOHUM, S.A. DE C.V.	IMPRENTAS EDITORIALES E INDUSTRIAS CONEXAS	
JUEGO DUCTA MEXICANA, S.A. DE C.V.	IMPRENTAS EDITORIALES E INDUSTRIAS CONEXAS	
GIESKE Y DEVRIENT DE MEXCO, S.A. DE C.V.	IMPRENTAS EDITORIALES E INDUSTRIAS CONEXAS	
CELANESE MEXICANA, S.A.	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS BASICAS	EXCLUYE LAS PETROQUIMICAS BASICAS
PRODUCTOS QUIMICOS NATURALES, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS BASICAS	EXCLUYE LAS PETROQUIMICAS BASICAS
POLIOLES, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS BASICAS	EXCLUYE LAS PETROQUIMICAS BASICAS
GRINSTED, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS BASICAS	EXCLUYE LAS PETROQUIMICAS BASICAS
QUIMICA TOLUCA, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS BASICAS	EXCLUYE LAS PETROQUIMICAS BASICAS
DEGUSSA MEXICO, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS BASICAS	EXCLUYE LAS PETROQUIMICAS BASICAS
SALES Y OXIDOS, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS BASICAS	EXCLUYE LAS PETROQUIMICAS BASICAS
QUIMICA SUMEX, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS BASICAS	EXCLUYE LAS PETROQUIMICAS BASICAS
COLORQUIM, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS BASICAS	EXCLUYE LAS PETROQUIMICAS BASICAS
HENKEL MEXICANA, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS BASICAS	EXCLUYE LAS PETROQUIMICAS BASICAS

MEXANA, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS BASICAS	EXCLUYE LAS PETROQUIMICAS BASICAS	
QUIMICA HOECHST DE MEXICO, S.A.	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS BASICAS	EXCLUYE LAS PETROQUIMICAS BASICAS	
SOCIEDAD MEXICANA DE QUIMICA INDUSTRIAL, S.A.	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS BASICAS	EXCLUYE LAS PETROQUIMICAS BASICAS	
QUIMTRA, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS BASICAS	EXCLUYE LAS PETROQUIMICAS BASICAS	
TRUMPLER MEXICANA, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS BASICAS	EXCLUYE LAS PETROQUIMICAS BASICAS	
BAYER DE MEXICO, S.A.	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS BASICAS	EXCLUYE LAS PETROQUIMICAS BASICAS	
INDUSTRIAS CYDRA BAYER, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS BASICAS	EXCLUYE LAS PETROQUIMICAS BASICAS	
DESESCI DE MEXICO, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS BASICAS	EXCLUYE LAS PETROQUIMICAS BASICAS	
RECUBRIMIENTOS Y PISOS DE Q. ROO, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS BASICAS	EXCLUYE LAS PETROQUIMICAS BASICAS	
BASF MEXICANA, S.A.	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS BASICAS	EXCLUYE LAS PETROQUIMICAS BASICAS	
QEXTSA, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS BASICAS	EXCLUYE LAS PETROQUIMICAS BASICAS	
POLJ RESINAS HUETTENES ALBERTUS, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS BASICAS	EXCLUYE LAS PETROQUIMICAS BASICAS	
POLIENTERES-BAYER, S.A.	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS BASICAS	EXCLUYE LAS PETROQUIMICAS BASICAS	
SUCHNIK ELECTRO CARBON, S.A.	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS BASICAS	EXCLUYE LAS PETROQUIMICAS BASICAS	
POLYSAL MEXICANA, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE FIBRAS QUIMICAS		
QUIMICA KNOLL DE MEXICO S.A. DE C.V.	FABRICACION DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS		
FARMACEUTICOS LACESIDE, S.A.	FABRICACION DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS		
MERCK MEXICO, S.A.	FABRICACION DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS		
BASF VITAMINAS, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS		
ROCHE MEXICANA DE FARMACOS, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS		
ROYSA DE MEXICO, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS		
BASF PINTURAS MAG TINTAS, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS		
PINTURAS ALROUIN DE HERMOSILLO S.A. DE C.V.	FABRICACION DE OTRAS SUSTANCIAS Y PRODUCTOS	QUIMICOS	
FARNICE ASULANTES, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE OTRAS SUSTANCIAS Y PRODUCTOS	QUIMICOS	
PRODUCTORA DE COSMETICOS, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE OTRAS SUSTANCIAS Y PRODUCTOS	QUIMICOS	
LABORATORIOS URUKA, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE OTRAS SUSTANCIAS Y PRODUCTOS	QUIMICOS	
SHAN COSMETICS DE MEXICO, S.A.	FABRICACION DE OTRAS SUSTANCIAS Y PRODUCTOS	QUIMICOS	
DRAGOOD, S.A.	FABRICACION DE OTRAS SUSTANCIAS Y PRODUCTOS	QUIMICOS	
WACKER MEXICANA, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE OTRAS SUSTANCIAS Y PRODUCTOS	QUIMICOS	
KLUBER LUBRICACION MEXICANA S.A. DE C.V.	INDUSTRIA DEL COQUE. INCLUYE OTROS DERIVADOS	DEL CARBON MINERAL Y DEL PETROLEO	
LUBRICANTES FUCHS DE MEXICO S.A. DE C.V.	INDUSTRIA DEL COQUE. INCLUYE OTROS DERIVADOS	DEL CARBON MINERAL Y DEL PETROLEO	
GENERAL TIRE DE MEXICO S.A. DE C.V.	INDUSTRIA DEL HULE		
TRIANGEL DE MEXICO S.A.	ELABORACION DE PRODUCTOS DE PLASTICO		
FIBNAMEX, S.A. DE C.V.	ELABORACION DE PRODUCTOS DE PLASTICO		
LAPSOLITE, S.A.	ELABORACION DE PRODUCTOS DE PLASTICO		
PLAYMOBIL DE MEXICO S.A. DE C.V.	ELABORACION DE PRODUCTOS DE PLASTICO		
YS DE MORELOS, S.A. DE C.V.	ELABORACION DE PRODUCTOS DE PLASTICO		
ZELLE: PLASTIK DE MEXICO S.A. DE C.V.	ELABORACION DE PRODUCTOS DE PLASTICO		

MUNCHMEYER CALDERON, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE VIDRIO Y PRODUCTOS DE VIDRIO		
BYK GULDEN, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE VIDRIO Y PRODUCTOS DE VIDRIO		
SHUTT MEXICANA S.A. DE C.V.	FABRICACION DE VIDRIO Y PRODUCTOS DE VIDRIO		
DESARROLLO DEL VIDRIO, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE VIDRIO Y PRODUCTOS DE VIDRIO		
MEXICOX, S.A.	INDUSTRIA BASICA DEL HIERRO Y DEL ACERO		
TEMESA TECNOINDUSTRIAL MEXICANA, S.A. DE C.V.	INDUSTRIA BASICA DEL HIERRO Y DEL ACERO		
ALAMBRES ASTRO, S.A. DE C.V.	INDUSTRIA BASICA DEL HIERRO Y DEL ACERO		
ACERO SOLAR, S.A. DE C.V.	INDUSTRIA BASICA DEL HIERRO Y DEL ACERO		
RESORTES K4, DE MEXICO, S.A. DE C.V.	INDUSTRIA BASICA DEL HIERRO Y DEL ACERO		
AMSTOSS DE MEXICO, S.A. DE C.V.	INDUSTRIA BASICA DEL HIERRO Y DEL ACERO		
ISPAT MEXICANA, S.A. DE C.V.	INDUSTRIA BASICA DEL HIERRO Y DEL ACERO		
U.T.P. INDUSTRIA MEXICANA, S.A.	INDUSTRIAS BASICAS DE METALES NO FERROSOS.	INCLUYE TRATAMIENTO COMBUSTIBLES	NUCLEARES
SOLDADURAS A BAJA TEMPERATURA, S.A. DE C.V.	INDUSTRIAS BASICAS DE METALES NO FERROSOS.	INCLUYE TRATAMIENTO COMBUSTIBLES	NUCLEARES
WEISSNER MEXICANA, S.A. DE C.V.	FUNDICION Y MOLDEO DE PIEZAS METALICAS		
FABRICA MEX. DE MOLDES Y HTAS. AUTOMTR. S.A. DE C.V.	FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS METALICOS	EXCLUYE MAQUINARIA Y EQUIPO	
AEG MEXICANA, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS METALICOS	EXCLUYE MAQUINARIA Y EQUIPO	
FLUONICA, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS METALICOS	EXCLUYE MAQUINARIA Y EQUIPO	
WILLIAM PRYIM DE MEXICO, S.A.	FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS METALICOS	EXCLUYE MAQUINARIA Y EQUIPO	
IMRA S.A. DE C.V.	FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS METALICOS	EXCLUYE MAQUINARIA Y EQUIPO	
REIROTH MELMATICA HIDRAULICA S.A. DE C.V.	FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS METALICOS	EXCLUYE MAQUINARIA Y EQUIPO	
FISCHER MEXICANA S.A. DE C.V.	FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS METALICOS	EXCLUYE MAQUINARIA Y EQUIPO	
SHYTERMETAL S.A. DE C.V.	FAB. REP Y/O ENSAMBLE DE MAQ. Y EQUIPO P/FINES	ESPECIFICOS C/S MOTOR ELEC. INTEG.	
ELBA MEXICANA S.A. DE C.V.			
WESTFALIA S.A. DE C.V.	FAB. REP Y/O ENSAMBLE DE MAQ. Y EQUIPO P/FINES	ESPECIFICOS C/S MOTOR ELEC. INTEG.	
THURSTENO ACERA S.A. DE C.V.	FAB. REP Y/O ENSAMBLE DE MAQ. Y EQUIPO P/FINES	ESPECIFICOS C/S MOTOR ELEC. INTEG.	
JEXSA JOSH WYNTER ALTER DE MEXICO S.A. DE C.V.	FAB. REP Y/O ENSAMBLE DE MAQ. Y EQUIPO P/FINES	ESPECIFICOS C/S MOTOR ELEC. INTEG.	
KHS MANUFACTURERA S.A. DE C.V.	FAB. REP Y/O ENSAMBLE DE MAQ. Y EQUIPO P/FINES	ESPECIFICOS C/S MOTOR ELEC. INTEG.	
FESTO PNEUMATIC S.A.	FAB. REP Y/O ENSAMBLE DE MAQ. Y EQUIPO P/FINES	ESPECIFICOS C/S MOTOR ELEC. INTEG.	
SEMPRON DE MEXICO S.A. DE C.V.	FAB. REP Y/O ENSAMBLE DE MAQ. Y EQUIPO P/FINES	ESPECIFICOS C/S MOTOR ELEC. INTEG.	
MEXPORT S.A. DE C.V.	FAB. REP Y/O ENSAMBLE DE MAQ. Y EQUIPO P/FINES	ESPECIFICOS C/S MOTOR ELEC. INTEG.	
TRAPOGGE DE MEXICO S.A. DE C.V.	FAB. REP Y/O ENSAMBLE DE MAQ. Y EQUIPO P/FINES	ESPECIFICOS C/S MOTOR ELEC. INTEG.	
MAQUILADORA IND. DE LEON S.A. DE C.V.	FAB. REP Y/O ENSAMBLE DE MAQ. Y EQUIPO P/FINES	ESPECIFICOS C/S MOTOR ELEC. INTEG.	
RAPSTAN DEMAG S.A. DE C.V.	FAB. REP. Y/O ENSAMBLE DE MAQ. Y EQ. PARA USOS	GRALES, C/S MOTOR ELEC. INTEGRADO	
SIEBLING MEXICO S.A. DE C.V.	FAB. REP. Y/O ENSAMBLE DE MAQ. Y EQ. PARA USOS	GRALES, C/S MOTOR ELEC. INTEGRADO	
CORMETAL S.A. DE C.V.	FAB. REP. Y/O ENSAMBLE DE MAQ. Y EQ. PARA USOS	GRALES, C/S MOTOR ELEC. INTEGRADO	
ZINGER MEXICANA S.A. DE C.V.	FAB. REP. Y/O ENSAMBLE DE MAQ. Y EQ. PARA USOS	GRALES, C/S MOTOR ELEC. INTEGRADO	
FABRICACIONES NOMON S.A. DE C.V.	FAB. REP. Y/O ENSAMBLE DE MAQ. Y EQ. PARA USOS	GRALES, C/S MOTOR ELEC. INTEGRADO	
ELECTROGRAFICO S.A. DE C.V.	FAB. REP. Y/O ENSAMBLE DE MAQ. Y EQ. PARA USOS	GRALES, C/S MOTOR ELEC. INTEGRADO	

ATLANTIDA - MEXICO S.A. DE C.V.	FAB. REP. Y/O ENSAMBLE DE MAQ. Y EQ. PARA USOS	GRALES. CS MOTOR ELEC. INTEGRADO	
INDUSTRIAS MEDINA S.A. DE C.V.	FAB. REP. Y/O ENSAMBLE DE MAQ. Y EQ. PARA USOS	GRALES. CS MOTOR ELEC. INTEGRADO	
TOTAL MEXICANA S.A. DE C.V.	FAB. REP. Y/O ENSAMBLE DE MAQ. Y EQ. PARA USOS	GRALES. CS MOTOR ELEC. INTEGRADO	
KOB MEXICANA S.A.	FAB. REP. Y/O ENSAMBLE DE MAQ. Y EQ. PARA USOS	GRALES. CS MOTOR ELEC. INTEGRADO	
FRIATEC DE MEXICO S.A. DE C.V.	FAB. REP. Y/O ENSAMBLE DE MAQ. Y EQ. PARA USOS	GRALES. CS MOTOR ELEC. INTEGRADO	
OLYMPIA DE MEXICO S.A. DE C.V.	FAB Y/O ENSAMBLE DE MAQUINAS DE OFICINA	CALCULO Y PROCES. INFORMATICO	
ABB MOTORES, A.A. DE C.V.	FAB. Y/O ENSAMBLE DE MAQ. EQ. Y ACCESORIOS	ELECT. INC. PGENERACION DE ELECT.	
TURBINAS Y EQUIPOS INDUSTRIALES, S.A. DE C.V.	FAB. Y/O ENSAMBLE DE MAQ. EQ. Y ACCESORIOS	ELECT. INC. PGENERACION DE ELECT.	
REXROTH MEXICO S.A. DE C.V.	FAB. Y/O ENSAMBLE DE MAQ. EQ. Y ACCESORIOS	ELECT. INC. PGENERACION DE ELECT.	
MESSER GRIESHEIN DE MEXICO S.A. DE C.V.	FAB. Y/O ENSAMBLE DE MAQ. EQ. Y ACCESORIOS	ELECT. INC. PGENERACION DE ELECT.	
ROBERT BOSCH, SA DE C.V.	FAB. Y/O ENSAMBLE DE MAQ. EQ. Y ACCESORIOS	ELECT. INC. PGENERACION DE ELECT.	
ELECTRO OPTICA, S.A. DE C.V.	FAB. Y/O ENSAMBLE DE MAQ. EQ. Y ACCESORIOS	ELECT. INC. PGENERACION DE ELECT.	
GRIMM DE MEXICO S.A. DE C.V.	FAB. Y/O ENSAMBLE DE MAQ. EQ. Y ACCESORIOS	ELECT. INC. PGENERACION DE ELECT.	
SISTEMAS AUTOMOTRICES ELECTRICOS, S.A. DE C.V.	FAB. Y/O ENSAMBLE DE MAQ. EQ. Y ACCESORIOS	ELECT. INC. PGENERACION DE ELECT.	
VARTA, S.A. DE C.V.	FAB. Y/O ENSAMBLE DE MAQ. EQ. Y ACCESORIOS	ELECT. INC. PGENERACION DE ELECT.	
DRISCHER Y VITTOJHANN S.A.	FAB. Y/O ENSAMBLE DE MAQ. EQ. Y ACCESORIOS	ELECT. INC. PGENERACION DE ELECT.	
INTERRUPTORES DE MEXICO S.A. DE C.V.	FAB. Y/O ENSAMBLE DE MAQ. EQ. Y ACCESORIOS	ELECT. INC. PGENERACION DE ELECT.	
INDUSTRIA AMB, S.A. DE C.V.	FAB. Y/O ENSAMBLE DE MAQ. EQ. Y ACCESORIOS	ELECT. INC. PGENERACION DE ELECT.	
OSRAM S.A. DE C.	FAB. Y/O ENSAMBLE DE MAQ. EQ. Y ACCESORIOS	ELECT. INC. PGENERACION DE ELECT.	
TELECTRA, S.A. DE C.V.	FAB. Y/O ENSAMBLE DE EQ. ELECTRONICO DE RADIO	TV, COMUNICACIONES Y USO MEDIO	
KRONE COMUNICACIONES, S.A. DE C.V.	FAB. Y/O ENSAMBLE DE EQ. ELECTRONICO DE RADIO	TV, COMUNICACIONES Y USO MEDIO	
INDUSTRIAS FRONTERIZAS DE CHIMLAHUA S.A. DE C.V.	FAB. Y/O ENSAMBLE DE EQ. ELECTRONICO DE RADIO	TV, COMUNICACIONES Y USO MEDIO	
EMBAGRICOLA INTERNACIONAL, S DE R.L. DE C.V.	FAB. Y/O ENSAMBLE DE EQ. ELECTRONICO DE RADIO	TV, COMUNICACIONES Y USO MEDIO	
ARJOLA, S.A. DE C.V.	FAB. Y/O ENSAMBLE DE EQ. ELECTRONICO DE RADIO	TV, COMUNICACIONES Y USO MEDIO	
REBLTESMANN DE MEXICO S.A. DE C.V.	FAB. Y/O ENSAMBLE DE EQ. ELECTRONICO DE RADIO	TV, COMUNICACIONES Y USO MEDIO	
BRAUN DE MEXICO Y CIA, S.A. DE C.V.	FAB. Y/O ENSAMBLE DE APARATOS Y ACCESORIOS	DE USO DOMESTICO ELECT. Y NO ELECT.	
KRUPS MEXICANA, SA. DE C.V.	FAB. Y/O ENSAMBLE DE APARATOS Y ACCESORIOS	DE USO DOMESTICO ELECT. Y NO ELECT.	
VOLKSWAGEN DE MEXICO, S.A. DE C.V.	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ		
MERCEDES-RONZ MEXICO S.A. DE C.V.	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ		
HOESCH SUSPENSIONES AUTOMOTRICES S.A. DE C.V.	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ		
SACHS MEXICO, S.A. DE C.V.	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ		
SINTERMEX, S.A. DE C.V.	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ		
LUX MEXICO, S.A. DE C.V.	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ		
GRAMMER MEXICANA, S.A. DE C.V.	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ		
KOSTAL MEXICANA, S.A. DE C.V.	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ		
KEPNER DE MEXICO S.A. DE C.V.	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ		
EQUIPO AUTOMOTRIZ HEMEX, S.A. DE C.V.	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ		
MOLDEADOS INTERIORES, S.A. DE C.V.	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ		

PRODUCTOS DE FRIGOR, S.A.	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	
HEKERT DE MEXICO, S.A. DE C.V.	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	
PELZER DE MEXICO S.A. DE C.V.	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	
ROTH TECNICA DE MEXICO, S.A. DE C.V.	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	
THUM, S.A. DE C.V.	FABRICACION REP. Y/O ENSAMBLE DE EQUIPO DE	TRANSPORTE Y SUS PARTES
INDUSTRIAS DEWMEID, S.A. DE C.V.	FAB. REP. Y/O ENSAMBLE DE INSTR. Y EQUIPO DE	PRECISION. EXCLUYE LOS ELECTRON.
DISTRIBUIDORA VENUS, S.A. DE C.V.	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
YAMAHA DE MEXICO S.A. DE C.V.	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
PRODUCTOS PELKAN, S.A.	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
SCHANK STABILD DE MEXICO, S.A. DE C.V.	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
BODEN MEXICANA, S.A. DE C.V.	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
WEXOT, S.A.	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
AUSTROPLAN DE MEXICO S.A.	EDIFICACION	
BURR DE MEXICO S.A. DE C.V.	CONSTRUCCION E INSTALACIONES INDUSTRIALES	
UNIDE CONSTRUCCIONES, S.A. DE C.V.	CONSTRUCCION E INSTALACIONES INDUSTRIALES	
WESTEC, S.A. DE C.V.	CONSTRUCCION E INSTALACIONES INDUSTRIALES	
KRAFTAKLAREN MEXICANA S.A. DE C.V.	CONSTRUCCION E INSTALACIONES INDUSTRIALES	
UNITEC BOLLHOFF, S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUCC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PIANMALES
KOR-AM S.A.	COMERCIO DE PRODUCC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PIANMALES
HELM DE MEXICO S.A.	COMERCIO DE PRODUCC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PIANMALES
GRUPO QUIMICO MEXICANO S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUCC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PIANMALES
HENKEL COMERCIAL, S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUCC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PIANMALES
KIPCO INDUSTRIAL, S.A.A.D.E.C.V.	COMERCIO DE PRODUCC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PIANMALES
BARKOCHEM MEXICANA S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUCC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PIANMALES
ACEROS FORTUNA S.A. BRALEMEX S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUCC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PIANMALES
BRALEMEX S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUCC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PIANMALES
CI SURFACE TREATMENT MEXICANA S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUCC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PIANMALES
MEXAGENT, S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUCC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PIANMALES
GUHRING MEXICANA S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUCC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PIANMALES
BOLLHOFF COMERCIAL S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUCC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PIANMALES
STAEDTLER DE MEXICO S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUCC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PIANMALES
WORWERK MEXICO S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUCC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PIANMALES
WESTFALIA SEPARATOS MEXICANA S.A.	COMERCIO DE PRODUCC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PIANMALES
THYSSEN MARATHON S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUCC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PIANMALES
CONTRAMEX S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUCC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PIANMALES
PFAFF DE MEXICO S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUCC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PIANMALES
LA INDUSTRIA TECNICA S.A.	COMERCIO DE PRODUCC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PIANMALES
ACONSA-WESTFALIA, S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUCC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PIANMALES

KNOW, S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
KOMA DE MEXICO S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
K H S MEXICANA S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
KINCOM DE MEXICO S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
KRONES MEX. S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
FLENDER DE MEXICO S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
DMA RODAMIENTOS S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
MAQUINARIA EVOLUCTONADA S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
CONSULTEC S.A.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
BESTRA MEXICANA, S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
GRAFIXAL, S.A.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
BALER MEXICO, S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
KULZER MEXICO S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
SINUS, S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
AESCLUP PROMEDICT MEXICO, S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
SERVIS, ESP. DE VENTAS AUTOMOTRICES, S.A. DE CV.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
HELLAMEX S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
PAQID-GARLISLE, S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
OVERSEAS, S.A.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
DISTRIBUIDORA DE AUTOTRANSPORTES MEXICANA S.A.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
VOLKSWAGEN SERVICE, S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
SIEKENS, S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
CARL ZEISS DE MEXICO S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
OLYMPIA MEXICANA DE PUEBLA S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
OLYMPIA MEXICANA DE MONTERREY S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
OLYMPIA MEXICANA DE NAUCALPAN S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
OLYMPIA MEXICANA DE GUADALAJARA S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
COTRANS, S.A.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
HOENZLE ARGO DE MEXICO S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
OTTO WOLFF MEXICANA S.A.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
OLYMPIA MEXICANA S.A.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
KURTH MEXICO S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
MEXFREL S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
SPECTRO ANALYTICAL INSTRUMENTS DE MEXICO S.A.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
USA IMPORTACIONES UNIVERSALES S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
VOMI DE MEXICO S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
MARCO ELECTRONICA, S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	
KMX S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PLANIALES	

COMERCIALIZADORA PUESTO LUX S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PIANBALES	
FLORA NORIA DE LOS ANGELES S. DE R.L. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PIANBALES	
WARCO ELECTRONICA S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUC. NO ALIMENTICIOS AL POR	MAYOR. INCL. ALIMENTOS PIANBALES	
COLBORN DAVIS MEXICO S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS	Y TABACO, AL POR MAYOR	
FINCA PUEBLA, S. DE R.L. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS	Y TABACO, AL POR MAYOR	
FERRERO DE MEXICO S.A. DE C.V.	COMERCIO DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS	Y TABACO, AL POR MAYOR	
AUTOMOTRIZ SAN ANGEL S.A.	COMERCIO AL POR MENOR DE AUTOMOVILES, INCL.	LLANTAS Y REFACCIONES	
VOLKSWAGEN LEASING S.A. DE C.V.	OTROS TRANSPORTES TERRESTRES DE PASAJEROS		
DANZASIMEX, S.A.	TRANSPORTE AEREO		
ESTAFETA MEXICANA S.A. DE C.V.	SERVICIOS DE COMUNICACIONES, COMUNICACIONES		
ESTAFETA SERVICIOS DE APOYO S.A. DE C.V.	SERVICIOS DE COMUNICACIONES, COMUNICACIONES		
VOLKSWAGEN COMERCIAL S.A. DE C.V.	SERVICIOS DE INSTITUCIONES CREDITICIAS	BANCARIAS Y AUX. DE CREDITO	
GRUPO INMOBILIARIO ALBATRIZ S.A. DE C.V.	SERVICIOS DE INSTITUCIONES FINANCIERAS DEL	MERCADO DE VALORES	
NAVE DE MEXICO S.A. DE C.V.	SERVICIOS DE INSTITUCIONES FINANCIERAS DEL	MERCADO DE VALORES	
ASEGURADORA CUALIUMTEMOC S.A.	SERVICIOS DE INST. DE SEGUROS Y FIANZAS		
REASESHROS ALIANZA S.A.	SERVICIOS DE INST. DE SEGUROS Y FIANZAS		
KOELMSCH LATINA S.A.	SERVICIOS DE INST. DE SEGUROS Y FIANZAS		
VOLKSWAGEN INMOBILIARIA S.A.D E C.V.	OTROS SERVICIOS INMOBILIARIOS		
INMUEBLES MINERVA S.A.	OTROS SERVICIOS INMOBILIARIOS		
BIENES RAICES REGIONMONTANOS, S.A.	OTROS SERVICIOS INMOBILIARIOS		
INMOBILIARIA CANDELARIA S.A.	OTROS SERVICIOS INMOBILIARIOS		
ROBERT BOSCH SERVICIOS COMERCIALES, S.A. DE C.V.	OTROS SERVICIOS INMOBILIARIOS		
INMOBILIARIA SAN GABRIEL S.A.	OTROS SERVICIOS INMOBILIARIOS		
INMOBILIARIA IMPRESORA DE VALORES, S.A. DE C.V.	OTROS SERVICIOS INMOBILIARIOS		
INMOBILIARIA CAL-KRIP, S.A.	OTROS SERVICIOS INMOBILIARIOS		
INMOBILIARIA INDUSTRIAL DE LEON, S.A. DE C.V.	OTROS SERVICIOS INMOBILIARIOS		
HABITAMODERNA, S.A.	OTROS SERVICIOS INMOBILIARIOS		
COURTSY S. DE R.L. DE COV.	OTROS SERVICIOS INMOBILIARIOS		
SOLMAR S.A. DE C.V.	OTROS SERVICIOS INMOBILIARIOS		
INMOBILIARIA LA QUITARRILLA, S.A.D E C.V.	OTROS SERVICIOS INMOBILIARIOS		
HEIDMED, S.A. DE C.V.	OTROS SERVICIOS INMOBILIARIOS		
MOVILIDAD MODERNA S.A. DE C.V.	OTROS SERVICIOS INMOBILIARIOS		
PROYECTOS Y DESARROLLOS DE OCCIDENTE S.A	OTROS SERVICIOS INMOBILIARIOS		
INMOBILIARIA ALFISE S.A. DE C.V.	OTROS SERVICIOS INMOBILIARIOS		
LUFTHANSA INMOBILIARIA S.A. DE C.V.	OTROS SERVICIOS INMOBILIARIOS		
INMOBILIARIA LUX S.A. DE C.V.	OTROS SERVICIOS INMOBILIARIOS		
OMIVAM S.A. DE C.V.	OTROS SERVICIOS INMOBILIARIOS		
PLAYA SUR INTERPRISES, S.A. DE C.V.	OTROS SERVICIOS INMOBILIARIOS		

CLUB ALEMAN DE MEXICO S.A. DE C.V.	SERV. EN CENTROS RECREATIVOS Y DEP. Y OTROS	SERV. DE DIVERSION POR EL SEC. PRIV.
CLUB DE GOLF LOS ENCINOS S.A. DE C.V.	SERV. EN CENTROS RECREATIVOS Y DEP. Y OTROS	SERV. DE DIVERSION POR EL SEC. PRIV.
CLUB DE GOLF MEXICO S.A. DE C.V.	SERV. EN CENTROS RECREATIVOS Y DEP. Y OTROS	SERV. DE DIVERSION POR EL SEC. PRIV.
PRUEBAS DINAMICAS EN PILOTES S.A.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
CORPORACION CONSTRUCTORA AURIGA S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
PREUSSAS CONSULTORES INDUSTRIALES S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
UNIDE INGENIERIA S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
TECNICA CERAMICA S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
INFORMACION Y MOTIVACION INTEGRALES S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
ASESORES INDEPENDIENTES S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
FERROSTAAL OFICINA TECNICA S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
PUBLICIDAD Y MERCADOS S.A.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
INDUSTRIAS SUMEX S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
GENERAL TIRE & RUBBER COMPANY, S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
PORMIMEX S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
P.D.B. MEXICANA S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
PORMEX S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
COMPANIA MEXICANA DE INVERSIONES S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
TELTEC S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
BASF DE MEXICO S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
SERVICIOS Y CONTROL DE RIESGOS S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
GRUPO SOLAR S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
DESARROLLO Y PLANEACION INDUSTRIAL S.A.D.E.C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
GRUPO ADSA UNYDE S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
SERVICIOS CORPORATIVOS ISAR S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
GRUPO EMPRESARIAL TIMEN S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
GRUPO HEMEX S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
PROMOTORA DE INDUSTRIAS ELECTROMECHANICAS S.A.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
CONTROLADORA KSB S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
PARTICIPACIONES CORPORATIVAS S.A.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
TIERFOUR, S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
TIERTHREE, S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
TIERTWO, S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
TIERONE, S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
ORSAMEX S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
REDDAY, S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
DIFAQUIM S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.
AMERICAN SUNFOOF CORPORATION S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.

KRUPP STAHL DE MEXICO S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.	
VOLKSWAGEN ADMINISTRATIVE SERAVICES, S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.	
VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES, S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.	
GERLINS MEXICO S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.	
LURGI MEXICANA S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.	
CONSULTORIA TECNICA INDUSTRIAL Y COMERCIAL S.A.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.	
LLOYD GERMANICO DE MEXICO S. DE R.L.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.	
ORGANIZACION DE TRANSPORTES TRASATLANTICOS SA	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.	
UNDEL & GOLTERMAN DE MEXICO S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.	
RODAMIENTOS FAG, S.A.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.	
SCHRYVER DE MEXICO S.A.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.	
SCHENSER PANAMERICANA (MEXICO) S. DE R.L.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.	
UNIVERSUM, EMBARQUES Y ASESORIA S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.	
ISO DE MEXICO S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.	
TRANSINFRA S.A. DE C.V.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.	
EUROLATINA SOFTWARE INTERNACIONAL S. DE R.L.	PRESTACION DE SERVICIOS PROF., TECNICOS,	ESPECIALIZADOS. EXCLUYE AGROPEC.	
PREUSSAS MEXICO S.A. DE C.V.	SERVICIOS DE REPARACION Y MANTENIMIENTO DE	MAQ. Y EQPO. INCLUYE EQPO. TRANSP	
KUPEL S.A. DE C.V.	SERVICIOS DE REPARACION, PRINCIPALMENTE	LOS HOGARES	
MONTAJES Y REPARACIONES S.A. DE C.V.	SERVICIOS DE REPARACION, PRINCIPALMENTE	LOS HOGARES	
KLOEDXNER DE MEXICO S.A. DE C.V.	SERVICIOS RELACIONADOS CON LA CONSTRUCCION		
GRAN AUTO EXPRESS S.A. DE C.V.	SERVICIOS RELACIONADOS CON EL TRANSPORTE	TERRESTRE	
SERV. ESPECIALIZADOS APRA LA INDUSTRIAL DEL TRANS	SERVICIOS RELACIONADOS CON EL TRANSPORTE	AEREO	
INDUSTRIAS PERELES, S.A. DE C.V.	SERVICIOS RELACIONADOS CON LAS INSTITUCIONES	FINANCIERAS DE SEGUROS Y FINANZAS	
IMPULSORA DEL FONDO MEXICO S.A. DE C.V.	SERVICIOS RELACIONADOS CON LAS INSTITUCIONES	FINANCIERAS DE SEGUROS Y FINANZAS	
SOCOMER MEXICO S.A. DE C.V.	SERVICIOS RELACIONADOS CON LAS INSTITUCIONES	FINANCIERAS DE SEGUROS Y FINANZAS	
MARUBEXT MEXICO S.A. DE C.V.	SERVICIOS DE INTERMEDIARIOS DE COMERCIO		

ANEXO 3

**PROYECTOS DE INVERSION ALEMANA
EN MEXICO**

**SECTOR AUTOPARTES
PROYECTOS DE INVERSION/LICENCIA**

EMPRESA ALEMANA	PRODUCTO	AVANCE A JUNIO 1991
GEIGER D-8100 Garmish Parten Kirchen Breitenau Teléfono (8821) 703 100 Fax: (8821) 703 110	Partes de plástico, depósitos de compensación.	Se tiene un contrato de licencia con Bocar para la fabricación de depósitos de compensación.
BOSCH Sr. Dr. Manger Roberto Bosch Strasse Schwieserdingen Postfach 300240, 7000 Stuttgart Teléfono: (7150) 811 9150 Fax: (7150) 3 46 07	Partes eléctricas y electrónicas para motores.	Se aumentó la participación de capital de RB Alemania. Se decidió la fabricación de cerebros de mando y otras partes electrónicas de motor.
KOSTAL Sr. Dr. Schmidt-Ewig Wiesenstrasse 47 D75880 Ludenscheid Office an der Bellmere Teléfono (2351) 103150 Fax: (2351) 10 31 11	Central eléctrica 3, conmutadores de dirección, relevadores.	Kostal Alemania, adquirió el 60% restante de participación mexicana y prepara la producción de la central eléctrica 3. Conmutadores de dirección y relevadores en México.
KIEKERT GMBH Sr. Raetz Kwtwiger Str. 1224 D-5638 Heiligenhaus Teléfono: (2056) 15 387 FAX: (2056) 15 269.	Cerraduras de puerta	Se decidió la fabricación de cerraduras de puertas en México, la realización está en proceso.
PAGID Sr. Beige Westuferstrasse 7 Postfach 102951 D-4300 Essen 11 Teléfono (201) 3009 560 Telex: 857762 RUEPAA D	Forros, balatas de freno libres de asbesto para frenos de tambor y disco.	PAGID adquirió la participación mexicana de capital y está preparando la producción de forros y balatas de freno libre de asbesto (eventualmente proyecto de exportación)
LUK LAMELLEN UMD KUPPLUNG Sr. Kr. Kehlange Industriestri 3 D-7588 Buehl Teléfono (7223) 285 100 Fax: (7223) 285 107	Conjunto de embrague	Decisión para aumento de capital e inversiones adicionales.
FICHTEL & SACHS Sr. Chrysler Erna/Sachs Strasse 62 87 Schweinfurt Teléfono: (9721) 982735 Fax: (9721) 98221	Conjuntos de embrague, amortiguadores de gas.	Compra de Cia. BORG & BECK DE MEXICO.

**SECTOR AUTOPARTES
PROYECTOS DE INVERSION/LICENCIA**

EMPRESA ALEMANA	PRODUCTO	AVANCE A JUNIO 1991
MANN*HUMMER Sr. Hillmann Hindenburgstrasse 37-45 D-7140 Ludwigsburg Teléfono: (7141) 982355 Fax: (7141) 9825455	Filtros de aire	Decisión e Joint-Venture con el actual licenciatario Duroplast y preparación de producción de filtros de aire en México
HOESCH UMFORMTECHNIK Sr. Dr. Huetsch Langenkampstr, 14 D-5800 HAEN 5 Teléfono: (2314) 882650 Fax: (2314) 882650	Resortes de suspensión, estabilizadores	Adquisición de la participación del accionista mayoritario mexicano, están construyendo una línea de partes negras para pintar resortes y estabilizadores.
PIERBURG Sr. Niederste-Werseeck Alfred Pierburg Str. 1 D-4040 Neuss 1 Teléfono: (2101) 520626 Fax: (2101) 520626	Bomba de combustible, unidad suministro de combustible y cuerpo de papalote	Contrato de licencia para la fabricación de unidades de suministro de combustible y cuerpos papalote con Bocar.
HAPPICH Sr. Wolf Clausenbruecke 5600 Wuppertal Teléfono: (202) 343693	Partes espumadas de plástico, parasoles.	Concesión de licencia a Suma y Aeroplex para la fabricación de parasoles.
GRIMM Sr. Grimm Marggrafstrasse 13, 3200 Hidesheim Teléfono: (5121) 410 73/74	Herramientales de corte y punzonado para materiales textiles	Decisión para la creación de una organización de herramientas probablemente en cooperación con MEISSNER MEXICANA
BILSTEIN Sr. Piva 5828 Ennepetal 13 Teléfono: (2333) 792258 792920	Gato A3	Concesión de licencia a PIASA para la fabricación del gato
SEKURIT Sr. Dr. Wale Viktoria-Alle 3'5 5100 Aschen Teléfono: (241) 516 2321	Cristales	Se decidió instalar un proceso de extrusión y aplicación e una junta en los cristales del automóvil. Los preparativos ya se iniciaron en conjunto con el socio nacional San Gobain.

**SECTOR AUTOPARTES
PROYECTOS DE INVERSION/LICENCIA**

EMPRESA ALEMANA	PRODUCTO	AVANCE A JUNIO 1991
ROTH TECHNIK Sr. Seeger Max Roth-Strasse D-750 Gaggeran Teléfono: (7225) 681 325	Sistema de escape	Se concretó un Joint-Venture con LUNKOMEX. se establecerá la fabricación de sistemas de escape con LUNKOMEX.
RIESELMANN + SOHN Sr. Riesselmann Sr. Burwinkel 2842 Lonhe/Oldb. (Riessel) Alemania Teléfono: 04442/840 Fax: 04442/5488	Partes inyectadas de plástico tales como: cubiertas de defensas, spoiler, revest, plásticos, interiores, consola central, etc.	Esta empresa tiene la intención de establecer en 1994, junto con la Cia. Knapp Plastics Canadá, una fábrica para inyectar partes de plástico, incluyendo línea de pintura.
WOCO Sr. Wole Sprudelaalpee 19, postach 2262 D-6483 bad Soden-Salmuenster Teléfono: (06056) 78-0 Fax: (06056) 78-212	Piezas hule-metal, piezas de hule, soporte de motor y de transmisión.	Esta empresa tiene la intención de establecer en 1994 una fabricación de partes hule-metal en conjunto con la Cia. ABC/CANADA. Además está prevista una cooperación con algún socio mexicano para la fabricación de partes de hule.
BENTELER AG Sr. Benteler, Sr. Fuess An der Talle 27-31 4790 Teléfono: 05254/81600 Télex: 936828	A) Partes grandes y medianas de lámina, conjuntos soldados, soporte de motor, bastidor auxiliar, refuerzos de puerta, soporte de tablero. B) Tubos para el escape (inclusive aceros especiales), tubos en general y tubos de presión.	Actualmente se están llevando a cabo negociaciones con diferentes socios mexicanos para posible co-inversión con el fin de fabricar este tipo de productos.
TRW/USA Sr. Janitz 34201 Van Dyke Avenue Sterlings Heights, Mi 48077 Teléfono: 313 977 1202 Fax: 313 977 1278	Servodirección	Se tiene planeado una cooperación con el proveedor nacional Tebo. para producir servodirecciones con un mínimo de 30% del valor agregado.

**SECTOR AUTOPARTES
PROYECTOS DE INVERSION / LICENCIA**

EMPRESA ALEMANA	PRODUCTO	AVANCE A JUNIO 1991
ABC KANADA Sr. Schmidt 100 Ronson Drive Rexdale, Ontario MGW 186 Teléfono: 412 2461782 Fax: 416 246 246 1552	Partes sopladas de plástico	Ya establecieron un contrato de cooperación con el proveedor nacional plastiespuma para la fabricación de sopladas de plástico.
ZIPPERLE Sr. Stubenrauch 7144 Asperg Allenstrasse 13 teléfono: (7141) 66210 Fax: (7141) 662155	Partes espumadas y de plástico sombrereras y espejos	Existe la intención de crear un Joint-Venture con Aeroplex para la fabricación de molduras de techo en base a material Pu (poliuretano) una vez aprobado este diseño por VWAG.
SCHERER & TRIER Sr. Trier 8626 Michelan Teléfono: (9571) 5910 Fax: (9571) 8500	Partes de plástico inyectadas y partes espumadas	Existe interés (todavía no muy concretizado) en la fabricación de molduras laterales en México.
METZELER PIRELLI Gneisenstrasse 15, 8000 Muenchen 50 teléfono: (89) 149 08 251 Fax: (89) 149 08 206	Molduras laterales	METZELER/PIRELLI actualmente analiza posibilidades de una cooperación con el grupo TEBO para la fabricación de molduras laterales.
AEG Sr. Killar Theodor-Stern-Kai 1 D-6000 Frankfurt 70 Teléfono: (69) 600 46 27	Cerebros de mando, Transformador de encendido	Intención de establecer una producción de cerebros de mando y transformadores de encendido en México, eventualmente con socio mexicano.
SIEMENS Sr. Dr. Preuss Siemenstrasse 12 Postfach 388 D-8400 Regenbunrg 1 Teléfono: (0941) 790 4674 Fax: (0941) 790 4443	Cerebros de mando para autos automáticos (AG4 DIGIMAT)	Interés en investigar posibilidades de una producción de cerebros de mando AG4 en México.

**SECTOR AUTOPARTES
PROYECTOS DE INVERSION / LICENCIA**

EMPRESA ALEMANA	PRODUCTO	AVANCE A JUNIO 1991
WAHLER Sr. Wahler Blindenborgstr. 146, Postfach 166, D-7300 FAX: (711) 3952 210	Termostatos, bulbos	Interés en una posible fabricación en México
HOESCH ROHFERTIGUNG Sr. Dr. Schroer Elizabethstr. 1-3 D-4600 Dortmund Fax: (0231) 545600	Tubos de precisión	Se investiga la factibilidad de una fabricación de tubos de precisión con un socio mexicano
PRESSWERK KOENGEN (RUETTIGERS) Sr. Halbleio Westuferstr. 7 4300 Essen 11 Teléfono: (210) 3609516	Amortiguadores Diversas partes plásticas	Intención de fabricar encapsulados de motor (amortiguadores de ruido) en conjunto con MISA.
DEUTSCHE BOBINET Sr. Grimm Luxemburger Strasse 82 W-550 Trier Teléfono: (651) 816180	Telas para asientos, revestimientos de puerta y toldo rígido	Se analiza si en México se puede montar una fábrica para telas.
KNEITZ Sr. Kencitz 8655-Wirsberg (OFB) Teléfono: (9227) 60-0	Telas para asientos	Se analiza si en México se puede montar una fábrica para telas
VICTOR ACHTER Sr. lienerz Albertstrasse 4 4Vierzen Teléfono (2161) 480040	Telas para asientos	Se analiza si en México se puede montar una fábrica para telas
THIERY Sr. Thiery	Telas para asientos	Se analiza si en México se puede montar una fábrica para telas.
BENECKE Sr. Hinrichs Benecke alle 40 3000 hannover Teléfono (511) 6301-457	Folio plástico para tableros, toldos, rcsvest, de puerta.	Se está analizando si en México se puede establecer.

**SECTOR AUTOPARTES
PROYECTOS DE INVERSION / LICENCIA**

EMPRESA ALEMANA	PRODUCTO	AVANCE A JUNIO 1991
TEVES BERGNEUSTADT Dr. Schindele Othestr. 19, D-5275 Bergneustadt Teléfono: (22619 402 2102 / 3781)	Piezas prensadas y soldadas, mecanismos reclinables para asientos, piezas de plástico, molduras de techo.	Intención de formar un Joint-Venture con el grupo TECKNO para la fabricación de mecanismos de ajuste de asientos, piezas de lámina y molduras de techo de base de Pu (poliuretano)
HEIDEMMAN Sr. Stafflage D'3352 Einbeck Teléfono: (5561) 317-1	Partes de lámina para motor, tubos gula, toberas	Interés de adquirir una fabricación existente o en otorgar una licencia. Las investigaciones deben empezar a partir de mediados de 1991.
FISCHER CANADA Sr. Prell 60-A northland Road Waterloo, Ont. N2V1N3 Teléfono: (519) 746 0088	Tubos de escape, tubos de acero inoxidable	Interés en adquirir una fabricación existente se están llevando al cabo las investigaciones respectivas.
MAGNA-SYIMATEC Sr. Jaeckil 300 Edgelen Blvd. Concord, Ontario, Canadá L4K 3Y3 Teléfono: 8426) 660 7737	Piezas prensadas, pequeñas, medianas y grandes	Negación de un contrato Joint-Venture con Corporación Unión para la fabricación de piezas prensadas pequeñas, medianas y grandes.
WEBASTO USA Mr. Dan F. Millmung 2655 Product Drive Rochester Hills, MI 4809 Teléfono: (313) 853 5252	Toldos corredizos	Interés de invertir en México para fabricar toldos corredizos incluyendo la fabricación para sus actuales clientes, Ford, GM, Chrysler.
ALLIED SIGNAL 1755 Maplelawn Troy, Michigan 48084 Teléfono: (313) 6370653	Catalizadores	Investigación de las posibilidades de fabricación en colaboración con BENDIX Mexicana
JOHNSON MATTHEY/GB Sr. Arnold Wrcward Road, Royston Hertfordshire SG8 5HE England Teléfono: (763) 44161	Catalizadores	Interés de investigar las posibilidades de fabricación e instalación en México

**SECTOR AUTOPARTES
PROYECTOS DE INVERSION / LICENCIA**

EMPRESA ALEMANA	PRODUCTO	AVANCE A JUNIO 1991
BROSE Sr. Bucher	Alzacristales de ventas	Ya tienen un concesionario en México. Durante el Simposio se hicieron notar algunos aspectos nuevos, los que se están averiguando actualmente a la luz de la estrategia respecto [¿? o de parte de] Norteamérica
CONTINENTAL AG Sr. Schaber	Perfiles, cantoeras, llantas, apertes de hule y metal	La General Tire tiene 2 plantas con unos 1,650 obreros y empleados. La reconstrucción requiere investigaciones por 14 millones de dólares aproximadamente.
GRAUBREMSE Sr. Fuchs	Partes para frenos neumáticos	Echlim Mexicana sigue invirtiendo en este grupo de productos en México
KEIPER RECARO GMBH Sr. Dr. Ehmer	Resortes	Ya están produciendo de 500 a 600 guarniciones de asientos AT (abreviación no explicada) para Volkswagen. Las informaciones recabadas los animaron a efectuar inversiones adicionales a partir de 1991.
KOLBENSCHMIDT Sr. Dr. Gminder	Volantes, pistones	Ya operan en México, y actualmente averiguan la posibilidad de reanimar sus actividades en este País.
FAG KUGLFISCHER SCHWEINKURT Sres. Eckhardt y Dr. Carmele FAG KUGELFISCHER EBERN Sr. Linner	Cilindros, aparatos y mangueras de frenos, baleros y rodamientos de rodillos	Desde hace 25 años cooperan estrechamente con la empresa TEBO en México, mediante contratos de licencia y/o "know-how". Desde hace algunas semanas están en negociaciones con TEBO respecto a una participación con capital. Su compromiso concierne el sector de la hidráulica de frenos.

**SECTOR AUTOPARTES
PROYECTOS DE INVERSION /LICENCIA**

EMPRESA ALEMANA	PRODUCTO	AVANCE A JUNIO 1991
LANHNWERK GMBH Sres. Geyer, Becker y hahn	Fundición de hierro, transformación de plásticos	A estas fechas, la empresa no opera (en México), aunque hay interés en hacerlo., Entregaron sus comentarios/observaciones al Sr. Josephi (Wolkswagen), y planean una visita para el año de 1991.
LUCAS-GIRLING GMBH Sres. Heyn y Wagner	Conjuntos de frenos de discos (flotantes y fijo)	Lucas-Girling posee dos participaciones directas en México, a saber: Lucas Service México y Lucas Dese. A estas fechas están tramitando un aumento de su participación en Lucas Diesel, ante las autoridades mexicanas.
MAHLE GMBH Sr. Nolde	Pistones	Su concesionario es la Cía. MORESA. Actualmente están negociando un aumento de su compromiso con México.
NAUE Sr. Bunke	Brazos para asientos, Material de espuma cortado y moldeado	El grupo Naue opera en México. Posee una participación del 33'1/3% en la Keiper de México, la que produce espuma de poliuretano y guarniciones de asientos en el Estado de Puebla. Están tramitando un aumento de su participación.
REHAU AG Sr. Rettig	Plásticos	Cooperación/coinversión con empresas mexicanas; existe el proyecto a plazo mediano, de desarrollar una empresa de fabricación y distribución.
ROCKINGER GMBH Sr. Multerer	Enganches/acoplamientos para remolques	No operan en México. Hay proyectos de compromisos en México y para el suministro de los proveedores de equipos originales, con productos Rockinger, pero no antes de 1993.

**SECTOR AUTOPARTES
PROYECTOS DE INVERSION / LICENCIA**

EMPRESA	PRODUCTO	AVANCE A JUNIO DE 1991
TEVES GMBH Sr. Kinza	Cilindros, mangueras y otros equipos para frenos.	Tienen contratos de licencia con las Cías. Industrial de Autopartes y TEBO. Piensan intensificar esta cooperación.
VDO AG Sr. Konekamp	Inyectores de combustible; limpiaparabrisas instrumentos.	Están averiguando si les conviene operar en México, y en que grado. Tienen una participación en VDO YAZAKI Corp. en los EEUU.
YMOS AG Sr. Becker	Chapas, guarniciones, marcos para puertas y ventanas.	Actualmente no operan en México. En principio hay interés, pero no a corto plazo.
ZIPPERLE GMBH Sres. Brúsh y Stubenrauch	Espejos	Su concesionario produce espejos exteriores para el GOLF de Volkswagen. A raíz de este Simposio se celebrará otro contrato de licencia para la producción de tiras de refuerzo para toldos, en la técnica de poliuretano. Se orientan principalmente hacia los requerimientos de Volkswagen.
Volks Wagen de México Sr. Martín Josephi Km. 116 autopista México-Puebla apartado postal 875 Teléfono: (9122) 308111	Ensamble de automoviles	Se realizará una inversión de alrededor de 900 millones de dólares, para modernizar su planta de ensamble de automóviles, lo que permitirá aumentar de 150,000 a 300,000 unidades.
	Exportación de Vehículos	Se exportarán 2,500 vehículos V.W. Jetta a China con posibilidad de incrementar esta exportación.

**SECTORES TRANSPORTES
PROYECTOS DE INVERSION/LICENCIA**

EMPRESA	PRODUCTO	AVANCE A JUNIO DE 1991
	Ampliación de Planta	Se está estudiando la posibilidad de realizar un proyecto de inversión que podría ser una planta nueva o una ampliación de la ya existente en el estado de Puebla, que permitiría incrementar 200,000 unidades. Se fabricaría un vehículo nuevo, el cual podría ser un auto pequeño que substituyera al Sedán o bien, un auto mayor en sustitución del Jetta. Dicha decisión se tomará a fin de año.
	Empresas de autopartes.	Volks Wagen de México se ha comprometido a llevar empresas de autopartes al estado de Yucatán, la cuales se definirán posteriormente.
<p>Mercedes Benz Andres Spearl Torcuato Tasso 245 Col. Chapultepec Polanco México D.F. Teléfono: 250 5159 Fax: 545 5290.</p>	Camiones pesados	El proyecto de inversión permitirá duplicar la capacidad de producción que tenía Mercedes Benz en este rubro.
	Camiones ligeros	Este proyecto permitirá que Mercedes Benz produzca camiones entre 6 y 7 toneladas, con motor a diesel y permitiéndoles entrar al Decreto Automoriz.
	Automóviles	El proyecto iniciará con la importación de vehículos, posteriormente se ensamblarán automóviles SKE, concluyendo con ensamble de vehículos CKD. La compensa de divisas se efectuará con la exportación de partes y componenets, especialmente a Alemania.

**SECTOR TRANSPORTES
PROYECTOS DE INVERSION/LICENCIA**

EMPRESA	PRODUCTO	AVANCE A JUNIO DE 1991
<p>AEG Sr. Killar Theodor-Stern-Kail D-600 Frankfurt 70 Teléfono (69) 6004627</p>	<p>Adquisición de Concarril</p>	<p>Daimler Benz se encuentra en espera de que se den a conocer las bases de licitación de esta empresa para poder hacer una oferta.</p>
<p>GRUPO DASSA Sr. Karl Dersch Lepoldstrasse 175 Munchen 40 Postfach 44 0320 D-8000 Munchen 44 Teléfono (98'4989) 38199506</p>	<p>Servicio Airbus</p>	<p>Este proyecto consiste en dar servicio a la flota de aviones Airbus que la Cia. Mexicana de aviación está por adquirir.</p>
	<p>Fabricar componenes para aviones</p>	<p>Se esta evaluando que tipo de componentes para aviones se pueden introducir en México.</p>

**SECTOR TEXTIL Y DE CONFECCION
PROYECTOS POTENCIALES DE EXPORTACION**

EMPRESA MEXICANA	PRODUCTO	AVANCE JUNIO DE 1991
Abalex, S.A. de C.V.	Manteles para mesa	<ul style="list-style-type: none"> - Empresa registrada en Mexicomer. - Se le incluyó en el programa de citas de la cadena de tiendas Kaufhof. - Enviarán más muestras a fin de hacer promoción en otras cadenas compradoras.
Textiles Kamel Nacif, S.A. de C.V.	Telas de mezclilla, tejidos de algodón y fibras sintéticas con fábrica muy moderna y de gran capacidad. También inició la confección de pantalones.	<ul style="list-style-type: none"> - Enviarán muestras de telas y pantalones con las cotizaciones de exportación- - Se le incluyó en el programa de compradores de la cadena Kaufhof y de Bay City en Puebla (junio) - Se le invitó a participar en la Feria Interstoff. - Le interesa invertir con una empresa alemana de lavado de telas.
Hilaturas de Laguna	Telas de punto, playera y camisetas 100% algodón	<ul style="list-style-type: none"> - Participó en el pabellón de México en la Feria Interstoff en abril pasado, iniciando su exportación de telas a Europa. - Se entrevistó con el compositor alemán Salzmann Textilagentur para cotizar playeras y camisetas. - Entregó muestras de estos productos quedando de enviar las cotizaciones por fax.
La Reforma	Hilos peinados	<ul style="list-style-type: none"> - Enviará precios competitivos, lista de variedades de hilos, calibres, etc., a fin de enviar la oferta a los demandantes suizos y alemanes.
Modelos Yasiro, S.A. de C.V.	Pantalón de Mezcilla	<ul style="list-style-type: none"> - Enviará muestras y cotizaciones.
Multiconfecciones Cantabria S.A. de C.V.	Pantalones de mezclilla	<ul style="list-style-type: none"> - Enviará muestras y cotizaciones.

**SECTOR TEXTIL Y DE CONFECCION
PROYECTOS POTENCIALES DE EXPORTACION**

EMPRESA MEXICANA	PRODUCTO	AVANCE A JUNIO DE 1991
Textiles Tlaxcala, S.A. de C.V.	Telas	<ul style="list-style-type: none"> - Se le entregó muestra de la demanda específica twill de algodón. - Entregó muestras de telas semejantes en crudo y sus precios. - Enviará muestras de acabado. - Se le invitó a participar en el pabellón de México en Interstoff en octubre próximo.
Qualytel de Puebla, S.A. de C.V.	Telas de todo tipo de punto y plantas, playera de algodón.	<ul style="list-style-type: none"> - Se visitó su planta - Se entregaron especificaciones de la tela elástica demandada. - Se analizaron sus demás telas y camisetas de algodón de las cuales entregó muestras. - Se entrevistó con el comprador Salzmann Textilagentur a fin de ofertarle pantalones elásticos y camisetas de algodón. - Se le invitó a participar en la Feria de Interstoff - Se incluirá en el programa de citas de Bay City y Kaufhof.
Jogatex, S.A. de C.V. y Textiles Resurrección	Telas crudas	<ul style="list-style-type: none"> - Se le entregaron especificaciones de la tela elástica. - Se le solicitó una cotización de telas crudas a fin de hacerlas llegar a compradores alemanes y suizos.
Textiles Miguel, S.A.	Hilos de algodón 100% y algodón poliester y acrílan poliester.	<ul style="list-style-type: none"> - Se le solicitó una oferta concreta de hilos a fin de hacerlos llegar a importadores suizos y alemanes. - Se incluirá en el programa de citas de la cadena de tiendas Kaufhof.
Carmatex, S.A.		<ul style="list-style-type: none"> - Se le solicitaron ofertas concretas de sus productos y muestras para evaluar sus posibilidades de exportación.

**SECTOR TEXTIL Y DE CONFECCION
PROYECTOS POTENCIALES DE EXPORTACION**

EMPRESA MEXICANA	PRODUCTOS	AVANCE A JUNIO DE 1991
Industrias Ri-Gu	Camisetas, playeras, sudaderas y jogging suits	<ul style="list-style-type: none"> - Se analizaron sus muestras y precios informándole los niveles del mercado alemán - Se le solicitaron muestras de sudadera y conjunto en 100% algodón. - Se incluirá en el programa de compradores de Bay City y Kaufhof - Se le exhortó a participar en Interjeans.
Alta Costura Infantil S.A.	Ropa infantil, estambres y cintas elásticas	<ul style="list-style-type: none"> - Se le solicitaron muestras y precios de mameluco 100% algodón y 80-20 y, de elástico a fin de promoverlos en las cadenas de tiendas y "mail order houses".
Fabrica Maria S.A. de C.V.	Hilados, tejidos de algodón y fibras sintéticas, sábanas y batas quirúrgicas 100% algodón y 50-50	<ul style="list-style-type: none"> - Se le enviará una muestra de funda de hendredón alemán a fin de que fabrique este producto y se evalúen sus posibilidades de exportación.
Nunatex, S.A. de C.V.	Telas de mezclilla	<ul style="list-style-type: none"> - Enviará muestrario y precios. - Se le invitó a participar en la Feria de interstoff.
Manufacturas D'Poncy	Camisas	<ul style="list-style-type: none"> - Se le solicitó fabricar una camisa de mezclilla de 6 onzas, tipo vaquero a fin de que envíe una muestra.
Garte Textil, S.A., de C.V.	Pantalones de mezclilla	<ul style="list-style-type: none"> - Entregó muestras y precios
Corporación Industrial de la Moda	Pantalones de mezclilla	<ul style="list-style-type: none"> - Enviará muestra y precios - Se incluyó en la visita de los compradores Kaufhof y Salsmann Textilagentur. - Se elaborará un programa de citas en Colonia - Se le invitó a participar en la Feria interjeans.

**SECTOR TEXTIL Y DE CONFECCION
PROYECTOS POTENCIALES DE EXPORTACION**

EMPRESA MEXICANA	PRODUCTO	AVANCES A JUNIO DE 1991
Brito	Telas Diversas	- Enviará muestrario y precios - Participó en Mexicomer.
Cosmotex de México, S.A. de C.V.	Telas Diversas	- Enviará muestras y precios - Se le invitó a participar en la FERIA interstoff
Textiles Marie Lois, S.A. de C.V.		- Enviará muestras y precios de sus productos.
La Poblana, S.A. de C.v.	Hilados y tejidos	- Enviará ofertas concretas y muestrario de su línea de productos a fin de hacerlos llegar a importadores suizos y alemanes.

SECTOR TEXTIL Y DE CONFECCION
PROYECTOS DE INVERSION PARA LA EXPORTACION

EMPRESA MEXICANA	CONTRAPARTE	TIPO DE COLABORACION
QUALYTEL, S.A. DE C.V.	Salzmann Textilagentur	Inversión de 10,000.000 dólares para nuevos proyectos durante 1991 y 1992.

**INDUSTRIA QUIMICA Y FARMACEUTICA
PROYECTOS DE INVERSION/LICENCIA**

EMPRESA	PROYECTO	AVANCE A JUNIO DE 1991
BAYER DE MEXICO S.A. DE C.V. Dr. Elmar Stachels Miguel de Cervantes Saavedra 259 México D.F. Apartado Postal 11520 Teléfono 250 2055	Salud humana, agrícola, veterinaria, consumo y productos orgánicos e inorgánicos. Modernización incluyendo automatización	Proyectos con inversión DM 10 millones, planeado para el periodo de 1991-1993.
	Nuevo Edificio (ampliación) en la planta Cervantes Saavedra.	Plan pendiente, considera inversión de DM 10 millones, y se pretende consolidar en el periodo 1995-1996
	Seguimiento y mantenimiento en la planta Santa Clara	Plan para 1991-1995
	Modernización de maquinaria en la planta Coyoacán	Plan para 1991-1993, contempla inversión de DM 6 millones
	Reubicación de la planta Coyoacán a Lerma	Plan para 1995-1996.
	Reubicación de la planta Xochimilco a la de Cervantes Saavedra	Plan pendiente
	Saneamiento y protección ambiental en la planta de Lerma Colorquim	Se encuentra como proyecto 1988-1990 con inversión de DM 4 millones
	Nueva planta moderna para automedicación en Lerma	Proyecto para 1992 - 1995 con inversión de DM 35 millones
	Bayer Diagnósticos de planta Coyoacán a reubicarse en planta Lerma	Plan para 1995 - 1996.
BASF MEXICANA Basf Aktiengesellschaft I.R. Rhein/Center Ratha Platz 10 6700 Ludwigshafen D-100 Teléfono: (9849) 62160 432 73	PLANTA DE DISPERSIONES en Altamira, Tamps.	En planeación e iniciándose trámites ante SEDUE.
	PLANTA DE AUXILIARES en Altamira, Tamps.	En planeación e iniciándose trámites ante SEDUE

**INDUSTRIA QUIMICA Y FARMACEUTICA
PROYECTO DE INVERSION/LICENCIA**

EMPRESA	PROYECTO	AVANCE A JUNIO DE 1991
	INFRAESTRUCTURA I (preparación del terreno) en Altamira, Tamps	90% DE AVANCE.
	INFRAESTRUCTURA II (planta de pre-tratamiento de agua del sistema lagunario) en Altamira, Tamps.	Proyecto de ingeniería básica, el procedimiento de aprobación en caza matriz.
	INFRAESTRUCTURA III (energía bodega, sistemas contra incendio, edificio social, tratamiento de guas, talleres) en Altamira, Tamps.	Planeación
	PLANTA DE RESINAS en Altamira, Tamps.	Planeación
<p>MEXINOX Ing. Juan Alberto Autrique Ruiz Cracovian 54 San Angel C.P. 01000 México, D.F. Teléfono: 625 9655 FAX: 651 1507/655 5163 Telex: 17-4678 MEXIME</p>	Línea de preparación de materia prima	Con una inversión a la fecha de 7 millones de dólares.
	Automatización del empaque y nivelación de lámina fría	Con una inversión a la fecha de 2 millones de dólares
	Tubería de acero inoxidable (20,000 tons).	Inversión de 9 a 10 millones de dólares.
	Acería	Proyecto que contempla inversión de 70 a 80 millones de dólares, para integrarse, se requiere el cumplimiento de las reglas de origen.
	Ampliación de planta	Contempla 150 millones de dólares con la participación del 33% de THYSSEN EDELSTAHLWERKB AG.

INDUSTRIA QUIMICA Y FARMACEUTICA

PROYECTO DE INVERSION/LICENCIA

EMPRESA ALEMANA	PROYECTO	AVANCE A JUNIO DE 1991.
CELANESE MEXICANA, S.A (Ing. Federico Ortiz) Avenida Revolución 1425 01040 México D.F. Teléfono: 548 1359 Plan de inversiones 1991-1995* 1991 - 530 1992 - 689 1993 - 539 1994 - 472 1995 - 370 TOTAL: 2,600 *en miles de millones de pesos	2 etil hexanol (relocalización)	Arranca en marzo de 1991
	Monómero de Acetato de vinilo (vía etileno)	Arranca en junio de 1991
	Acrilatos (vía ácido acrílico)	Arranca el 1er. semestre de 1993.
	Expansión película de polipropileno biorientada	Arranca el 1er. semestre de 1993.

SECTOR AGRICOLA**PROYECTOS POTENCIALES DE EXPORTACION**

EMPRESA MEIXCANA	PRODUCTO	AVANCE A JUNIO 1991
Café Solubles de Veracruz	Café	- Se analizaron muestrarios - Se le elaborará programa de citas en Alemania para Agosto próximo.

BIBLIOGRAFIA Y HEMEROGRAFIA

"Alemania Oriental descubre su interés por México" en Cooperación, México, julio/agosto 1991 pág. 24

"Alemania: Proyectos Comerciales" Dirección Ejecutiva de Promoción Externa, México, 1993.

"Al servicio del empresario mexicano: CAMEXA" en Comercio, vol. XXXIII No. 384 Noviembre de 1992. Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO). México pp. 13-15

ALVARADO, Hamm Alejandra. "La demanda de reservas internacionales en México 1976-1985". Tesia/ ITAM, México, 1987

"An investment guide to Mexico" Bank of America, NTRSA, USA, dec. 1985.

BANCOMEXT, "Formato de Control y seguimiento/ Programa de Trabajo/ Bonn". Consejería Comercial Bancomext, Bonn Trimestre I/1993.

BANCOMEXT, "La nueva estrategia de Bancomext para la promoción en el exterior". Bancomext/Dirección Ejecutiva de Promoción Externa, México, octubre 1991.

BANCOMEXT, "Mexico and its new economic era", México, 1990.

BANCOMEXT, "México, comparaciones internacionales 1985-1992", México, 1993.

BANCOMEXT, "Sistema Nacional de Promoción Externa (SINPEX). Alcances y compromisos". México, mayo 1993.

BANCOMEXT. "Avances 1989-1991. Estrategia 1992: México exporta una gran variedad de productos". Bancomext, 1992.

BANCOMEXT/ITAM. "Políticas para el fomento a las exportaciones: la experiencia internacional" México, 1988.

"Bosch en su 25 aniversario" en Cooperación, México, septiembre/octubre 1991, pp. 29-30

"CAMEXA. Programa de Servicios" Cámara Mexicano- Alemana de Comercio e Industria, A.C., México, 1990.

CARLSEN, Laura. "Investing in Mexico" in Investment Overview/Business Mexico, Special Edition, vol. 11, no. 82, 1992, págs. 4-6

CASTAÑEDA, Jorge A. "Mexico's new climate for investment" in Business Mexico, Special Edition, vol. 11, no. 82, México, 1992 págs.7-9

CERVANTES Islas, Joel, "Programas de ajuste en México y en Brasil" CEMLA/ Departamento de investigaciones. Núm.32, México, 1990.

CID Capetillo, Ileana. "El futuro económico de México: escenarios y perspectivas de su comercio exterior" Documentos de Trabajo. Fundación Friedrich Ebert, México, 1991.

"Clima de confianza y cooperación" en Cooperación, México, julio/agosto 1991, pp.9-10.

"Comida en honor del Presidente de la República Federal de Alemania, Sr. Richard von Weizsäcker, ofrecida por el Consejo Directivo de la Cámara Mexicano- Alemana de Comercio e Industria" en Cooperación No. 6/México, 1992 pp. 14-18

"Comisión México-Alemania 2000. Documento para Discusión" Bancomext. Gerencia de Mercado para Europa. Documento Interno. México, noviembre 4, 1992.

"Comisión Mixta México- República Federal de Alemania", en Cooperación, México, julio/agosto 1991, pág. 25

"Creciente presencia de empresas mexicanas en las ferias de Frankfurt" en Cooperación, no.5, México, 1992

"El recinto ferial de Frankfurt: Un mercado para las mercancías del mundo" en Cooperación No.5/México, 1992, pp.10-13

ENGELS, Berno. "Neuen Perspektiven durch ein bessere internationale Handelspolitik?". en Das vereinte Deutschland in der Weltwirtschaft, Schriften der Deutschen Übersee- Institut. Hamburg 1991 pp. 27-40

Estadísticas Financieras Internacionales. Fondo Monetario Internacional (FMI). Washington, D.C. Septiembre, 1993 pp. 62-63, 76-79.

"Estado de la unificación económica de Alemania", Oficina Federal de Prensa/ Informe Especial, Bonn Alemania-, 1993.

"Expectativas de reactivación de la coyuntura, el Ministro Günter Rexrodt presenta el Informe económico anual", Oficina Federal de Prensa/ Bonn, Alemania 1993.

"Exportando aprendemos a hacer las cosas mejor" en Cooperación, México, mayo/junio 1991, pp. 21-22.

Exportar a la República Federal de Alemania. Indicaciones para exportadores extranjeros. Oficina Federal de Información para el Comercio Exterior. Quinta Edición, Colonia, República Federal Alemana, 1988, 98 pp.

"Exporting to Mexico. A practical guide to the strategies and procedures for more profitable selling". The ASM Group of the Asian Sources Media Group, Hong Kong 1992.

Federal Republic of Germany. Doing Business in Germany's New Federal States. Federal Office of Foreign Trade Information. Cologne, Germany 1991, 216 pp.

FELDNER, Fritz. "Cooperación técnica alemana" en Cooperación, México, noviembre/diciembre 1992 pp.19-21.

"Feria de Düsseldorf: una base para los negocios" en Cooperación No. 5/ México, 1992 pp.26-27.

"Ferias comerciales en Alemania: todavía la frente" en Cooperación No.5/ México, 1992. pp.5-6

"Ferias en Hannover: el futuro, punto de encuentro" en Cooperación No.5/ México, 1992 pág. 7

"Ferias especializadas en Colonia" en Cooperación No.5/ México, 1992 pp.21-22.

Foreign Trade Development Program 1991. Bancomext, México 1991.

G. BAUWENS, Juan G. "Cómo vender en la CEE". Junta del Acuerdo General de Cartagena. Ed. Transec, Bruselas, Bélgica, 1991.

"Germany: a Political and Economic Forecast" Political Risk Services/ A division of IBC USA (Publications Inc.), 1993

GOMEZ, Chinas Carlos. "La política comercial de México: del proteccionismo a la racionalización de la protección y la promoción de exportaciones" IPN/ESCA Tesis, octubre 1991.

GONZALEZ Reynoso, Edgar. "La escuela de capacitación Volkswagen" en Cooperación, México, noviembre/diciembre 1991. pp. 11-13.

HANEINE, Ernesto. "Sustitución de importaciones. Estrategia de desarrollo para México". Ed. Diana, julio 1987. Primera edición.

HERBERT, Marianne. "German Investment in Mexico" in Business Mexico. Special Edition 1992 pp. 58-61.

HERNANDEZ, Cervantes Héctor. "El cambio estructural en la política comercial externa, 1982-1989". SECOFI, México 1988.

"Información-relaciones comerciales México-Alemania" Consejería Comercial Bancomex1, Bonn, Alemania Documento Interno, junio 15 de 1992.

"Informe a la prensa del Act. Harald Feldhaus, Presidente de la Cámara Mexicana-Alemana de Comercio e Industria. A.C." el día 25 de junio de 1991" en Cooperación, México, julio/ agosto 1991, pp.35-57.

"Inversiones de proveedores alemanes en México" VOLKSWAGEN AG, Wolfsburg 2. juli. 1991.

KING, Alexander. "La primera revolución mundial. Informe del Consejo al Club de Roma". FCE. México, 1991, págs. 329

KLEES, Peter "Nuevo récord en el comercio bilateral entre México y Alemania" en Cooperación No. 4/ México, 1992.pág. 18.

KLEES, Peter. "Comercio entre Alemania y México: Volumen comercial bilateral de nuevo en niveles récord" en Cooperación No. 6/ 1992 pág. 25

KLEES, Peter. "Se vislumbra un nivel récord en las relaciones comerciales entre México y Alemania" en Cooperación, México, noviembre/ diciembre 1991, pág. 40

KRÄMER, Jochen. "Trabajar y aprender" en Cooperación, México, noviembre/diciembre 1992, pp.15-17.

"La "Capacitación Dual" impulsa el sistema educativo profesional" en Cooperación , México, noviembre/diciembre 1991, pág. 5

"La economía remonta la pendiente: Alemania Oriental dos años después de la unificación" Oficina Federal de Prensa/ Bonn, Alemania 1993.

"La unidad comunitaria despega. Este, todo un éxito" Oficina Federal de Prensa, Bonn Alemania, 1993.

"La modernización económica mexicana". Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP). Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales. CEMAI. México, 1991

"La RFA como puente entre México y la Comunidad Europea" en Comercio Exterior. México, julio de 1989 pp. 575-578.

"La sede ferrial de Múnich: mercado de la economía mundial" en Cooperación No.5/ México, 1992. 16-18.

"Las relaciones comerciales de México con los países de Europa. Presentaciones de conclusiones y clausura". Senado de la República, Memorias Tomo III, México, 1990.

"Legal aspects of Doing Business in Mexico" Supplement to Succeeding in the New Mexico/ Business International Corporation, New York, 1991.

LIPSCHITZ, Leslie. German Unification. Economic Issues. International Monetary Fund. Washington, D.C., December 1990, 171 pp.

LIPSCHITZ, Leslie. The Federal Republic of Germany. Adjustment in a Surplus Country. International Monetary Fund. Washington, D.C. January, 1989. 104 pp.

LOPES, Franciso. "El proceso inflacionario" en Investigación Económica, revista de la Facultad de Economía de la UNAM. Núm. 187 enero-marzo 1989

LORISKA, Irene. "Fundación y acción de la Cámara" Cámara México- Alemana de Comercio e Industria, A.C., México, 1990.

"Los cambios en México son de gran trascendencia" en Cooperación, México, julio/agosto 1991, pp. 5-8.

"Los empresarios alemanes, impresionados por el desarrollo exitoso de México" en Cooperación México, julio/ agosto 1991, pag. 12

Marketing in the Federal Republic of Germany. Overseas Business Report. US. Department of Commerce, Washington, D.C., 47 pp.

Mercado y Marketing en la República Federal Alemana. Guía de la exportación para países en desarrollo. Ministerio Federal de Cooperación Económica. Sociedad Alemana de Cooperación Técnica (GTZ). Munich, Alemania, octubre 1989, 245 pp.

"Mercedes-Benz refuerza su compromiso en México" Información de prensa de la visita del Presidente Salinas a la central de Dimler-Benz en Alemania, Dirección General de Comunicación Social, Presidencia de la República, México 1991.

"México en la GDS'91" Salón Internacional del Calzado" en Cooperación, México, julio/agosto 1991, pág. 30.

"México en las ferias alemanas" en Cooperación No. 4/ México, 1992 pp.22-23

"México, desafíos y oportunidades" Fernández Cueto Editores, S.A. de C.V., México 1991.

"Mexico, your partner for growth" Economic and Business Overview/ Mexican Investment Board Publication, Mexico, July 1991.

"México-Alemania" Folleto editado por la Sección de Prensa de la Embajada de la República Federal Alemana en México, 1992.

"México: una nueva conciencia empresarial" en Cooperación México/ julio- agosto 1991 pp. 17-21

"Noyola: lo más importante es la nueva ética del trabajo aportada por los alemanes" en Cooperación No.2/ México, 1992 pág. 54

OECD Economic Surveys. Germany OECD (Organization for Economic Co-operation and Development) France, 1992, 123 pp.

"Opinión de la Cámara Mexicano- Alemana de Comercio e Industria sobre el Tratado de Libre Comercio México- E.E.UU.- Canadá". en Cooperación, Mayo mayo/junio 1992. pág. 44

ORTIZ Dietz, Hugo. "México: Banco de Datos" año VIII. Edit. El Invercionista Mexicano, México, 1991.

ORTIZ, Wadgymar Arturo. "Manual de Comercio Exterior de México". Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. México, 1989.

PEÑALOZA Webb, Tomás. "Las relaciones económicas de México con Europa" en Comercio Exterior, vol. 41, núm.4, México, abril de 1991, pp.323-338.

"Perspectivas Económicas de México" CIEMEX-WEFA, diciembre 1992, vol. XXIV, núm.4.

Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994. México, 1989, 143 pp.

"Presentación de Ferias alemanas en México" en Cooperación no. 6/1992 pág. 31

PRICE WATERHOUSE, "Doing business in Mexico". Information Guides, 1989 USA.

"Primera Reunión de la Comisión México- Alemania 2000" en Cooperación No. 3/1992.

"Programa de Eventos Internacionales 1994" Consejería Comercial de México en Bonn, Bancomext, México 1994.

"Programa de Trabajo Anual 1993: Consejería Comercial Bancomext. Bonn Alemania" Bancomext/ Gerencia de Estrategias de Comercialización, México, 1993.

"Programa Nacional de Promoción Externa", México, abril 1993.

"Proyectos de Inversión alemana en México" Dirección de Comunicación Social. Presidencia de la República, México, 1992.

QUINTANA Adriano, Elvia Arcelia. "El comercio Exterior de México. Marco jurídico, estructura y política. Panorama General del Comercio". Porrúa/UNAM. México, 1989.

REGENBRECHT, Johannes. "Primera comisión económica mixta mexicano-alemana en junio" en Cooperación, México, mayo/junio 1991 pág. 22

"República Federal Alemana". Bancomext / Gerencia de Mercado para Europa, Asia y Oceanía, Documento interno, México, 1991

"Reunión de Trabajo del Comité Empresarial México- Alemania". Documento Interno , México, marzo 23, 1992

RODRIGUEZ, Miguel A. "Reflexión acerca de la liberalización comercial" en Políticas para el fomento a las exportaciones: la experiencia internacional. BANCOMEXT- ITAM. México, agosto 1986 , 300 pp.

ROSALES, Vega Gabriel. México en el comercio internacional. S/E, México, 1990.

SECOFI, "El cambio estructural de la industria y el comercio exterior, 1982-1988". México 1988.

SECOFI, "Inversión alemana en México", Subsecretaría de Comercio Exterior e Inversión Extranjera/ Dirección General de Inversión Extranjera, México 1994.

SECOFI. "Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994". Diario Oficial de la Federación, México, miércoles 24 de enero de 1990 pp. 7-27.

SEGURA Millán, Rafael. "La Sociedad Fiduciaria de Privatización de Empresas de la ex RDA". Consejería Comercial, Bancomext, Berlín, julio 1993.

"Sigue aumentando el interés de los mexicanos en las ferias alemanas" en Cooperación, México, noviembre/diciembre 1991 pág. 45

SOLANA Morales, Fernando. "Comisión México- Alemania 2000. México y Alemania van encontrando un interés muy especial en su relación bilateral" en Cooperación, No.6/ México, 1992 pp. 19-23.

SOLIS, Mendoza Benito. "Política de sustitución vs. economía abierta" en México hacia la globalización. Ed. Diana, México 1992, pp. 17- 26

SRE, "México en la política económica internacional". Política Exterior, Cuadernos de renovación Nacional, México, 1988.

Succeeding in the new Mexico. Corporate, Strategy, Globalization and the Free Trade Agreement. Business International. New York, N.Y., 1991, 232 pp.

"Technoerma- la tecnología alemana se presentará en México" Cooperación, no.5/1992 pág. 34

TEN KATE, Adriaan "Apertura comercial y estructura de la protección en México. Estimaciones cuantitativas de los ochenta" en Comercio Exterior, México, abril de 1989 pp. 312-329.

TEN KATE, Adriaan. "Apertura comercial y estructura de la protección en México. Un análisis de la relación entre ambas" en Comercio Exterior, vol. 39, núm 6, México, junio de 1989, pp. 497-511.

"Teoría M- calidad total a la mexicana" en Cooperación No. 2/ México, 1992 pág. 55

"The Economic System" en Facts about Germany. Bertelsmannlexicon Verlag. Federal Republic of Germany. June 1989 pp. 160- 167

VELAZQUEZ, Javier. "Amplía horizontes el histórico acuerdo, Salinas", en El Universal, 5 febrero 1990

"Versión estenográfica de la conferencia de prensa ofrecida hoy en la noche por el licenciado Pedro Joaquín Coldwell, Secretario de Turismo, en el Salón Casselrohe del Steigenberger Hotel, en esta ciudad, con motivo de la visita de trabajo del Presidente Carlos Salinas de Gortari, a la República Federal de Alemania.", Bonn, República Federal Alemania, 1 de julio de 1991. Dirección de Comunicación Social, Presidencia de la República, México 1991.

VORMFELDE, Alfred. "El significado especial del lugar de enseñanza "empresa" en Cooperación , México, noviembre diciembre 1991, pp.6-10

WEE, Herman van der. "La liberalización del comercio internacional después de la Segunda Guerra Mundial" en Historia Económica Mundial del Siglo XX. Prosperidad y crisis. Reconstrucción, crecimiento y cambio 1945- 1980. Editorial Crítica, grupo editorial Grijalbo. Barcelona, España pp. 406- 497.

ZENNER, Michael "La Política Exterior de la República Federal de Alemania y las relaciones mexicano-alemanas" en Cooperación México, enero/febrero 1991 pp. 55-57.

ZIMMERMANN, Tamara K. "El comercio mexicano- alemán ante la unificación alemana" en Comercio Exterior vol. 41 número 5, México, mayo de 1991, pp. 467- 475

ZIMMERMANN, Tamara K. " El comercio mexicano-alemán ante la unificación alemana" en Comercio Exterior, vol. 41, núm 5, México, mayo 1991, pp.467-475

ZIMMERMANN, Tamara K. "Repercusiones comerciales de la unificación alemana" en Cooperación, enero/febrero 1991. pp. 31-35.

ZIMMERMANN. Tamara K. " El Tratado de Libre Comercio y el comercio mexicano-alemán" en Cooperación No. 6/ México 1992, pp.26-27.

"Ia. Heimtextil America" en Cooperación; México, septiembre/octubre 1991. pág. 37-39

"70 años de Bayer en México" en Cooperación, México, mayo/junio 1991.