



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA;
EUROPA CENTRAL Y DEL ESTE
(POLONIA, REPÚBLICA CHECA Y HUNGRÍA)
UNA ALTERNATIVA 1949-2008

T E S I S

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

P R E S E N T A :

ARTURO BENÍTEZ MARTÍNEZ

DIRECTOR DE TESIS: DR. LUIS SANDOVAL RAMÍREZ



MÉXICO, D.F.

SEPTIEMBRE 2008



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta 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.

Agradecimientos

Quisiera agradecer a mis Padres porque darne todo su apoyo cariño y comprensión, decirles que su esfuerzo y sacrificio no ha sido en vano.

Mi padre Arturo el hombre al cual yo admiro y que deseo ser siguiendo su ejemplo en el camino de la rectitud.

Mi madre Francis que con su paciencia y amor supo guiarme contando siempre con ella una palabra de aliento.

A mis hermanas Sandra y Ariadna mujeres que han sido un ejemplo a seguir impulsándome siempre en la búsqueda de la superación a ambas les guardo un gran cariño, respeto y admiración por ser mujeres de excepcional calidad humana.

A la Universidad Nacional Autónoma de México que en su aulas y pasillos lograron fórmame como profesionista que junto al pueblo de México depositaron en mi dándome esta maravillosa oportunidad y que su confianza no ha sido defraudada.

Al Lic. Luis Meléndez García q. e.p .d, siempre soñaste con tener un licenciado en tu familia tu que viste por mi y te preocupaste como un hijo, quiero que sepas que a pesar de los años que han pasado desde tu partida jamas olvidare que fuiste como un segundo padre a ti te dedico este éxito.

A mis amigos que a lo largo de mi vida me han acompañado desde mi infancia y adolescencia siempre brindándome su amistad sincera, sepan que siempre los recordare. Héctor, Mario, Arturo, Claudia.

Por mi paso por la Universidad encontré gente de gran calidad humana que me brindó su apoyo sin pedirme algo a cambio Angy, Octavio, Rodrigo, Melina, Mario, Luis Esteban, Dianita y muchos mas que me dieron su amistad.

A mis sinodales que con sus consejos lograron llevar a buen puerto este trabajo comenzando con el Dr. Luis Sandoval Ramírez, Mtro Gustavo Sauri, Lic Alejandro Guerrero

Flores, Lic Miguel Jiménez Vázquez, Lic Saúl Herrera Aguilar y una mención especial para el Lic. Javier Alfaro Brena por brindarme su ayuda al momento de realizar esta tesis.

ÍNDICE

	Página
Introducción	1
Marco Teórico	7
Capítulo I Europa central y del Este en el siglo XX	
1.1 Europa central y del Este en el siglo XX	13
1.2 Descripción inicial de las economías centralmente planificada	17
1.3 La integración económica y principios del CAEM	38
1.4 Pacto de Varsovia	43
1.5 Crisis y Caída del Bloque Socialista	47

Capítulo II Europa del Este y central en la economía de mercado

2.1 Transición a la Economía de Mercado	89
2.2 El shock del poder	93
2.3 La adopción del Shock	101
2.4 Modelo de Equilibrio de Mercado	112
2.5 Adhesión a la Unión Europea	123
2.6 Tratado de Libre Comercio Unión Europea México y la ampliación de la U.E	146

**Capítulo III Características generales del Tratado de Libre Comercio México-Unión
Europa**

3.1 Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México	152
3.2 Composición del comercio	169
3.3 Inversión de la Unión Europea en México	178
3.4 Efectos para México	189

Capítulo IV Relaciones Bilaterales y Oportunidades de Negocio

4.1 Relaciones Bilaterales México-Polonia	193
3.2 Relaciones Bilaterales México-República Checa	195
5.3 Relaciones Bilaterales México-Hungría	198
4.4 Impacto económico del comercio exterior	201
4.5 Oportunidades de Comercio	222
Conclusiones y Recomendaciones	236
Bibliografía	238

Introducción

México es en la actualidad la segunda economía más importante en América Latina por su tamaño en el PIB, 10^o exportador a nivel mundial y primero en Latinoamérica, 4^o receptor en Inversión Extranjera Directa entre las economías emergentes y 2^o en América Latina, con el cual se ubica como la 14^{ta} economía a nivel mundial, convirtiéndose en uno de los países emergentes más relevantes en los últimos tiempos.

En 1986, año en que la economía mexicana decide ingresar al GATT, se marcaría un hecho importante en la historia económica del país, que junto con las cartas de intención y el pacto social económico, iniciará el proceso de privatización en México en lo que más tarde se convertiría en una de las economías más abiertas a nivel mundial.

Esto se pudo llevar a cabo como parte del discurso oficial, en que la interlocución estaba bajo el mando de un grupo locutor que serían los “gobernantes” junto a los empresarios corporatizados, mientras que el sujeto receptor se encontrarían los gobernados, sin dejar de lado a las instituciones financieras internacionales como el Banco Mundial, y el Fondo Monetario Internacional.

Todo ello se conjugo en una época que se distinguió por una crisis global en los años ochenta caracterizada por la quiebra de las empresas nacionales,

niveles altos de paro, concentración del ingreso en un pequeño sector de la población, especulación, devaluación, inflación, caída estrepitosa de los precios del petróleo, desplome del PIB, fuga de capitales, escases extrema de recursos para el pago de la deuda, desplome de la Bolsa de Valores Mexicana, caída de las materias primas, aguda presión del FMI sobre los deudores, marginalidad y pobreza, además de la inestabilidad política de muchos países.

Ante este panorama se decide utilizar una serie de mecanismos para hacer frente a la crisis a corto, mediano y largo plazo: en el caso de México implicaría un periodo de cesación de pagos, aumento de la tasa de interés, pactar sus deudas a corto plazo; además de la realización de una serie de programas de ajuste, impuestos por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, este último constituido principalmente en la contratación internacional de créditos; pediría un control de la variable ingreso-gasto; además de la restructuración de pagos ampliando su plazos negociando y renegociando las tasas de interés, que vendrían reglamentados en el Plan Baker, primero y después por el Plan Brady.

Posteriormente se inicia un nuevo patrón de reordenamiento económico dictado bajo los siguientes lineamientos: en el que se paso de la sustitución de importaciones a la exportación de manufacturas, postulando la exigencia sobre una política de economía abierta al mercado mundial, así como la integración de los bloques económicos, adelgazando con ello las funciones del estado, tomando

medidas como disminución del gasto recortando los servicios públicos (salud, vivienda, y transporte entre otros).

Con el neoliberalismo como motor de modernización económica y democratización política, como medidas que se vigorizarían a fines de los ochenta junto con la caída del socialismo se perdería el fiel de la balanza entre los países ricos y los países pobres.

A partir del 20 de diciembre de 1993 se publicará en el Diario Oficial de la Federación Tratado de Libre Comercio (TLCAN/NAFTA) que entraría en el vigor 1 de enero de 1994 que constituiría para México convertirse en el primer país latinoamericano en firmar un Tratado de Libre Comercio con dos de los países más industrializados a nivel mundial, este hecho marcaría el inicio de una serie de Tratados y Acuerdos comerciales que el país firmaría años mas adelante.

Es así que el 26 de junio del 2000 se publica en la Gaceta del Diario Oficial de la Federación, el Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México (TLCUEM), que entraría en vigor el 1 de julio del 2000 este suceso volvió a posicionar a México como el primer país en América Latina en alcanzar un Tratado de Libre Comercio con Europa, con el objeto de crear un espacio comercial en un contexto de integración multinacional a través del establecimiento de una Zona de Libre Comercio para la apertura de oportunidades externas de desarrollo, en la

búsqueda de expandir las exportaciones mexicanas en una de las regiones mas importantes a nivel mundial. A partir de estos sucesos, nace el interés por realizar una investigación acerca de uno de los temas más apasionantes sobre la economía internacional en la búsqueda por acercarnos a entender una de las regiones poco estudiadas por académicos instituciones de gobierno e iniciativa privada de nuestro país, indagando sobre la comprensión de como ha ido evolucionando las relaciones bilaterales de México abarcando los aspectos político y económico con nuestros nuevos socios comerciales en Europa del Este.

La hipótesis central: Será observar el flujo comercial con los nuevos Estados Miembros de la Unión Europea, en el que históricamente encontramos que la dinámica comercial entre las principales economías de Europa del Este han sido muy bajas debido al poco interés que ha existido por parte del gobierno mexicano así como de sus empresarios, en gran medida se debe por un desconocimiento que existe actualmente sobre esta región del mundo, lo que provocado que estos mercados se encuentren totalmente desaprovechados, poniendo a México en una situación desventajosa frente a los nuevos estados miembros de la Unión Europea.

Para su comprobación o rechazo, dividí nuestra investigación en cuatro capítulos.

En el primer capítulo describiremos los aspectos generales de las economías de Europa del Este, a partir de 1949 año en que formarían parte del socialismo, estudiando algunos detalles a nivel macroeconómico que nos permitirán entender de forma más clara el funcionamiento de estos países en su pasado inmediato, analizando algunas de las causas por las que abandonarían el socialismo.

El segundo capítulo constará ver la transición que sufren estas economías en su metamorfosis al capitalismo, con ello abordaremos los costos políticos y sociales que marcarán el destino de estos países en su búsqueda por integrarse lo mas pronto posible a la economía de mercado. Siguiendo de forma breve cuales son los pasos que realizaron estas naciones sobre los lineamientos generales que tuvieron que cumplir con el objeto claro de converger rápidamente a fin de formar parte de la Unión Europea.

El tercer capítulo observaremos de forma global la situación en que se encuentra el flujo comercial antes y después de la firma del Tratado de Libre Comercio; revisando las relaciones bilaterales de México con sus nuevos socios comerciales de la Unión Europea así como su intercambio comercial

En el último capítulo observaremos la situación actual en que se encuentra la dinámica comercial entre México y las principales economías de Europa del

Este, así como las oportunidades de comercio para fomentar nuestras exportaciones hacia esta parte del mundo.

Quisiera señalar que este es un gran esfuerzo encaminado en la medida de mis posibilidades para contribuir con una explicación objetiva analizando a partir de los hechos históricos y económicos de una de las regiones más ricas del mundo, dejando en este trabajo un precedente que poco o nada es estudiado en nuestro país por parte de las instituciones educativas y gubernamentales.

Marco Teórico

Los países pueden establecer relaciones de diversa naturaleza: desde los tradicionales vínculos diplomáticos, alianzas para propósitos políticos o de otro orden como pueden ser los de carácter militar hasta los estrictamente económicos en sus diferentes modalidades, sin olvidar los culturales, científicos y tecnológicos.

Es importante precisar que en el estricto sentido de la palabra, no son los países los que entablan estos vínculos, sino que son los ciudadanos o residentes de los países los que lo establecen con otros ciudadanos y residentes de otras latitudes. Entre esos ciudadanos y residentes se cuentan, como es natural, las empresas asentadas en los respectivos territorios nacionales.

A excepción de las relaciones estrictamente diplomáticas y las que tienen que ver con cuestiones estratégicas, políticas o militares, en el fondo lo que hacen los estados es facilitar o dificultar esas relaciones proporcionando un marco normativo al que han de sujetarse; es en este sentido que se habla, por simple facilidad idiomática, de relaciones entre países.

Las relaciones de comercio son de las primeras que se establecen entre personas (o empresas) que habitan en espacios diferentes, lo que explica porque

tienen que ver con la alimentación, con el vestido, la vivienda, la educación, la cultura, la transportación y comunicación, con la diversión y el ocio, pero también se compra y se vende lo necesario para producir o generar todos los satisfactores para esas necesidades.

Las relaciones comerciales constituyen, pues, una forma de acercamiento entre naturales y residentes de diversos países y tienden a ser la base de la relación entre gobiernos, estados y naciones. De ahí que se hable de comercio internacional.

Desde el surgimiento de los estados nacionales, a lo largo de la historia, las naciones han pretendido proporcionar un razonable margen de seguridad al comercio que practiquen sus ciudadanos o sus empresas: asegurarle en la medida de lo posible, contar con mercados abiertos para sus productos y garantizarles acceso a las fuentes de aquellos satisfactores que no pueden o no quieren producir internamente.

Se parte del supuesto, no alejado de la realidad, que en el mundo independientemente de lo que diga la teoría, el comercio no es rigurosamente libre; las mercancías, los servicios y los factores deben cubrir una serie de requisitos para poder acceder de un país a otro. El proceso de mundialización,

apenas iniciado, ha avanzado parcialmente en el trasiego de bienes, menos en el de servicios, mucho en la libre movilidad del factor capital y con un considerable y perceptible rezago en la del factor trabajo.

Si el supuesto de la existencia de las restricciones es correcto, tomando los postulados de la teoría neoclásica, en principio podría concluirse en la necesidad de eliminarlas para facilitar y mejorar el funcionamiento de la economía en su conjunto. Los neoclásicos concluyen en el aumento del bienestar como consecuencia del libre comercio. A pesar de ellos, las restricciones que existen vienen de una discusión entre el proteccionismo y el librecambio.

Estas restricciones tiene o pueden tener más de una causa o razón de ser: desde la más primitiva, consistente en contar con una fuente eficaz y de relativo bajo costo para captar recursos fiscales (aranceles), hasta las mas complejas de proteger, por cualquier motivo, a la producción interna o las necesarias para fines de defensa, seguridad nacional, preservación del patrimonio artístico o el cuidado de la salud.

Los acuerdos o convenios alcanzados se refieren, precisamente, a la reducción o eliminación de estas restricciones; los países que convienen en reducir o eliminar restricciones lo hacen en la búsqueda de reciprocidad, esto es,

que los países involucrados adoptarán conductas similares. Acordando un conjunto de reglas que habrán de constituir el marco normativo de sus relaciones comerciales y en algunos casos de sus relaciones económicas. Estableciendo criterios y procedimientos para dirimir las posibles controversias que puedan surgir producto de esas relaciones.

Dos naciones (o más) naciones que llegan a un acuerdo de esta naturaleza forman un bloque económico en el que se concede un tratamiento distinto y más favorable a que esas naciones aplican a terceros. Iniciando así un proceso de integración de sus respectivas economías. De hecho se entiende que las naciones que forman un bloque económico a partir de la consecución de un acuerdo está discriminando a favor de la o las naciones con las que se asocian, y en contra del resto del mundo, en tanto que otorgan un trato diferente a las mercancías o servicios que exportan e importan dependiendo de su destino o de su origen.

Existen además, otro tipo de bloques económicos que nacen en razón de proximidades o afinidades regionales o geográficas. En estos bloques puede darse o no que se alcancen acuerdos entre gobiernos, pero lo que ocurre es que los agentes económicos encuentran los mecanismos metainstitucionales de realizar transacciones. Esta clase de formación de bloques es evidente en los casos de los países que comporten una frontera natural de cualquier índole una

rivera, cuenca, un río o un océano. Se estaría hablando de cierto tipo de que podría en principio caracterizarse como institucional o inducido.

Es común que un bloque económico nacido al amparo de estas condiciones naturales adopte mecanismos institucionales: la actual Unión Europea (al menos en sus inicios), la Zona de Libre Comercio de América del Norte o MERCOSUR, por ejemplo.

Que dos o mas países convengan en otorgarse algún tipo de trato para sus relaciones comerciales es, como se dijo, el principio de la formación de un bloque o puede ser el principio de un proceso de integración económica. Por el trato diferente, por los efectos que en la economía nacional y en la internacional de esta diferencia, es que la teoría del comercio internacional ha incorporado entre sus temas de estudio el fenómeno de integración económica, lo que además se explica por la proliferación reciente de acuerdo de diversa naturaleza y variado alcance en prácticamente toda la geografía del planeta.

Las etapas de la integración son aceptadas como un proceso que ha conducido a identificar diferentes etapas posibles de este proceso que iría de las más simples situaciones a la más compleja.

En el caso de México encontramos como un país que ha alcanzado diferentes tratados o acuerdos comerciales (12 tratados comerciales con 44 países, 6 acuerdos de complementación económica y 24 (Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones) ubicándose en la gran mayoría de los casos en un área o zona de libre comercio: que consiste en la abolición, de manera progresiva o no, de todas las restricciones (arancelarias y no arancelarias) al comercio entre los países participantes, pero manteniendo cada país su tarifa frente a terceros. Una vez explicado el proceso de integración económica podremos entender mejor aun el tema de nuestra investigación.

Capítulo I

1.1 Europa Central y del Este en el siglo XX

Europa ha sido el continente de grandes sucesos a lo largo de la historia de la humanidad y el siglo XX no fue la excepción, los sucesos recientes nos indican que la primera mitad del siglo pasado el viejo continente vivió una de las etapas más duras de la era moderna, debido a que se vio envuelta en dos de los mayores conflictos bélicos del que se tenga memoria, arrojando como resultado efectos devastadores para la sociedad en su conjunto, que derivaron en una serie de hechos que marcarían el destino de la región.

Al concluir la Segunda Guerra Mundial se da inicio a una nueva etapa dentro de la sociedad europea, que repercutiría en casi todo el mundo. Es así que el inicio de la Guerra Fría da pie al surgimiento de dos grandes bloques hegemónicos representado por el bloque capitalista encabezado por los Estados Unidos y el bloque socialista, el cual estará conformado por las naciones del centro y este europeo, con su máximo representante la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS).

Para 1949 se da el parte-aguas a nivel mundial con estos dos gigantes que acapararían la atención del mundo durante casi todo el siglo XX, y parte del siglo

XXI. Para el objeto de nuestra investigación será importante recalcar este año en particular debido a que será decisivo para la región centro-este europea, en el que hallaremos a los países que serán sujetos de nuestro análisis.

Del 5 al 8 de enero de 1949 se celebró en Moscú una conferencia en la que se funda el Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAEM) organización económica europea que se convertiría posteriormente en una organización internacional del cual formarían parte varios estados de diferentes regiones del mundo, conferencia en la cual participarían de manera inicial los representantes de Bulgaria, Rumania, Polonia, Hungría Checoslovaquia ¹ y la URSS, en la que se discutirían las cuestiones de colaboración económica y posteriormente al paso de unos años se profundizarán los vínculos entre los países ya mencionados en materia política y militar a través del Pacto de Varsovia. Dentro del marco de trabajo se plantearían de forma preliminar las tareas de conciliación entre estas naciones para lo cual se desarrollaron planes de trabajo en materia económica que abarcaría tópicos sobre la base de la cooperación y especialización de la producción, así como el intercambio de experiencia económica entre los estados, elaboración de medidas para la cooperación científica; así como la mutua prestación de asistencia técnica, fomento al apoyo recíproco en materias primas, víveres, maquinaria y equipo.

Para enero de 1972 fue creado el Comité de Colaboración en la esfera de la planificación, que junto con el Comité de colaboración científico-técnica surgidos

¹ Actualmente llamada República Checa y Eslovaquia

en la misma fecha y el Comité de colaboración en la rama de abastecimiento técnico-material, creado para octubre de 1972, constituyeron los órganos representativos llamados Comités del Consejo. Estos tres comités tendrían como objetivo la colaboración y el desarrollo económico.

Estos comités tendrían como tarea principal el estudio de los problemas más importantes en materia económica, así como la posible solución sobre una base multilateral. Para lo cual era necesario que se comprometieran al cumplimiento de un programa de profundización y perfeccionamiento en materia de colaboración económica, apoyado en los cimientos de las esferas productivas, impulsando la ciencia y la tecnología, así como la utilización racional y potencial de los avances científico-técnicos por parte de cada uno de los países miembros. Se contempló la creación de comisiones encargadas del desarrollo de la energía atómica, pasando por la colaboración en materia de salud pública, construcción, agricultura, industria alimentaria, etc, así como la utilización efectiva de materias primas e industria metalúrgica.

Las funciones del secretariado estarían en la búsqueda de implantar la competitividad a través de la formación teórica, técnica y práctica, así como el diseño de las costumbres organizativas de cada estado miembro del CAEM, en el que para poder llevar a cabo las diferentes comisiones en funciones establecer el perfeccionamiento del marco jurídico lo que podría permitir un mejor

funcionamiento en cada una de las ramas competentes, como lo sería en materia económica de cooperación científico-técnica, realizado por medio de estudios y consensos en la colaboración e integración socialista.

Como parte del propósito de este capítulo será necesario presentar de forma sintetizada las características sistémicas del socialismo centralmente planificado. El aporte teórico que usaremos será el que ofrece el economista Janos Kornai proveniente de la denominada “Escuela Húngara”. Dicho enfoque tiene un gran alcance teórico que posee un fuerte contenido crítico respecto a ese tipo de economías. Considerando que la teoría de la Escuela Húngara da pauta al análisis de los problemas económicos del socialismo. Mostrando las principales características sistémicas del funcionamiento de las economías socialistas centralmente planificadas, como la restricción de los recursos, la reproducción de la insuficiencia y la economía de succión; y que dadas éstas el crecimiento extensivo es posible, pero paulatinamente llegaría a sus límites tendiendo hacia un estancamiento primero y posteriormente a la crisis.

1.2 Descripción inicial de las economías centralmente planificadas

En un análisis hecho por economista polaco Wlodzimierz Brus podemos iniciar una descripción analítica del funcionamiento de la economía socialista partiendo de un sistema económico en el que existen tres tipos de agentes

- ❖ Una autoridad central.
- ❖ Un conjunto de unidades productivas de bienes y servicios, tanto de producción; que incluyen materiales y equipos de consumo que son de propiedad estatal.
- ❖ Un conjunto de individuos que son a la vez consumidores y trabajadores que conforman un subconjunto de estos individuos desempeñando tareas de dirección económica (son planificadores a nivel autoridad central) mientras otras hacen gestión económica (administradores o gerentes a nivel unidad productiva).

Por lo que el sistema económico debe funcionar de tal manera que se formen proporciones de producción, distribución e intercambio asegurando así:

- ❖ Las exigencias de un rápido crecimiento a largo plazo.

- ❖ La obtención de una óptima asignación de los recursos generadora de una tasa de inversión asegurando el crecimiento a largo plazo satisfaciendo así de forma creciente las necesidades de la población.

Por lo que en otras palabras el problema económico fundamental de las economías socialistas es la configuración de un mecanismo económico capaz de garantizar la combinación virtuosa entre el crecimiento del producto y el consumo.

Por lo que es necesario definir las condiciones en el que opera los tres tipos de decisiones por parte de los tres agentes económicos.

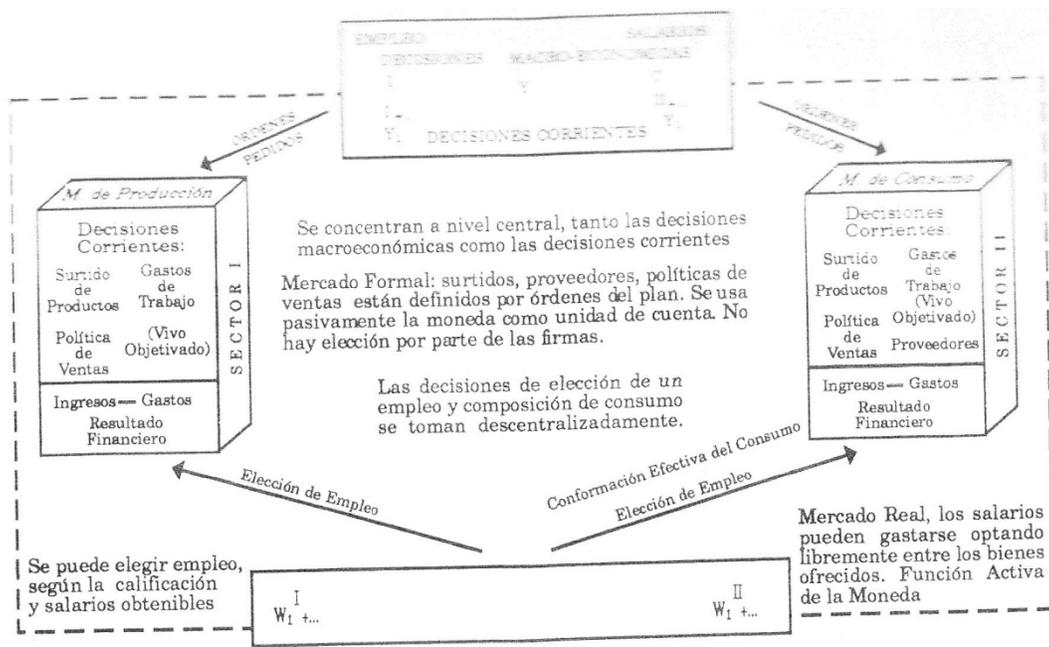
- 1) Decisiones macroeconómicas fundamentales (consisten en ritmo y dirección general de desarrollo, distribución fundamental del ingreso nacional etc). Estas normalmente serán tomadas por la autoridad central.
- 2) Decisiones referentes a la estructura de consumos individuales dado el ingreso, elección de profesión y el lugar de trabajo. Estas normalmente las realizan los consumidores-trabajadores.
- 3) Decisiones corrientes, conciernen al manejo empresarial: surtido de la producción, orientación de las ventas, métodos de producción, gastos de trabajo vivo y objetivado, fuentes de suministro, inversiones menores, formas particulares de retribución de los trabajadores.

Por lo que según Brus, cualquier mecanismo utilizado para la toma de decisiones de orden macroeconómico, se toma a nivel centralizado, la de consumo y elección del empleo las toman individuos a través del mercado y por ende descentralizadamente.

Janos Kornai economista húngaro dice que la forma clásica de la economía socialista, se toma a partir de las decisiones de las unidades productivas, en el marco de las relaciones de mercado, estando en un modelo centralizado de socialismo, con la utilización de mercado.

El modelo centralizado puede ser sintetizado de la siguiente manera.

DIAGRAMA 1



Modelo centralizado del Socialismo

Aparentemente un mecanismo económico descrito como el anterior basado en la asignación central de los recursos de inversión y de operación corriente, aseguraría mediante el cumplimiento de las metas obligatorias por parte de las empresas, un crecimiento rápido y armonioso del aparato productivo, logrando la satisfacción generalizada de las necesidades de la población. Sin embargo no es necesariamente así.

“Y es que el sistema económico socialista enfrenta contradicciones, que son de tres tipos:

- 1) Las que provienen de los remanentes del pasado capitalista y de la existencia de un ambiente capitalista externo.
- 2) Las que son resultado del eterno conflicto entre el hombre con sus crecientes y diferenciadas necesidades y los recursos escasos que la naturaleza brinda.
- 3) Las que genera el socialismo por si mismo.

Las dos primeras causas no pueden ser ignoradas en un análisis concreto del funcionamiento de una economía socialista. Pero mientras una es externa, la otra es de carácter general, y actúa en cualquier sistema.”². Lo importante es hacer

² Socialismo Teoría, Crisis y Reformas Alfredo Erquizio Espinal, Universidad de Sonora Página 21

notar que el socialismo centralmente planificado genera sus propias contradicciones y a partir de ellas el funcionamiento económico con particulares características que a continuación examinaremos.

Las características sistémicas del funcionamiento de las economías socialistas

En el diagrama mostrado anteriormente notamos que existen tres tipos de agentes: La autoridad central (los planificadores), las empresas (los gerentes), la población (consumidores-trabajadores). Estos agentes económicos toman en conjunto las decisiones cuya resultante es el funcionamiento de la economía. Entre los agentes existen relaciones diversas: subordinación, coordinación, negociación, compra y venta etc. Y los agentes a su vez muestran determinadas regularidades conductuales. La explicación a nivel profundo sobre las características sistémicas sobre el funcionamiento de la economía socialista deberá buscarse en las relaciones institucionales y en las regularidades conductuales que estas relaciones institucionales fomentan sobre los tomadores de decisión en sus múltiples niveles: planificadores, gerentes, consumidores-trabajadores.

La teoría económica del socialismo por su parte formula parte de esas regularidades conductuales, articuladas de tal forma que se pueda construir un sistema teórico homogéneo. Tal proyecto teórico de Kornai y su obra parte sobre tres de sus libros.

Antequilibrium, en la que se propone los fundamentos metodológicos para el examen teórico de los sistemas económicos desde una perspectiva comparativa.

Economics of Shortage, que es la teoría microeconómica de la economía socialista.

Growth, Shortage and Efficiency, que es la teoría macroeconómica socialista.

En el que sigue vamos a sintetizar aspectos del marco teórico sobre los problemas del socialismo que el autor nos propone, utilizando los diferentes textos mencionados.

Impulso a la expansión y la ausencia de autorestricciones financieras

La situación de atraso relativo, el asedio exterior, y las necesidades particulares de poder y prestigio se asocia al crecimiento de las esferas de influencia, consecuentemente al aumento del tamaño relativo de las actividades a

cargo de la autoridad central, en sus múltiples niveles, hacen que estas estén permanentemente comprometidas a lograr las mas altas tasas de crecimiento , impulsadas a obtener las mas altas metas cuantitativas de producción, los mas altos niveles de inversión, que permitan más producción en el futuro.

Los gerentes de las empresas, por su parte también tiene motivación para crecer, puesto que sus ingresos y la evaluación de sus desempeños, depende de que cumplan o sobrecumplan las metas que finalmente se asignaron en el plan nacional. Ambos planificadores y gerentes, están motivados por una característica la autoidentificación con sus instituciones y organizaciones.

El impulso a crecer, la autoidentificación de los tomadores de decisiones, son también propias del sistema capitalista, como sabemos, la necesidad de acumular y de crecer para no perecer. Mientras en el socialismo centralmente planificado no hay una autorestricción financiera, a este impulso, por tanto la empresa privada capitalista, hay temor a las pérdidas que resultarían por errores en la expansión de la producción corriente y erradas políticas de inversión pues estas podrían conducirlos a la quiebra. En el socialismo centralmente planificado dicha autorestricción no existe al menos no en el aspecto financiero. Los gerentes solicitan recursos, a menudo más de lo que realmente necesitan, para facilitar el cumplimiento y sobrecumplimiento de las metas. Las autoridades centrales tendrían que definir previo cabildeo con los gerentes de las empresas la distribución de los recursos que permitan cumplir con el plan. Si finalmente hubiera

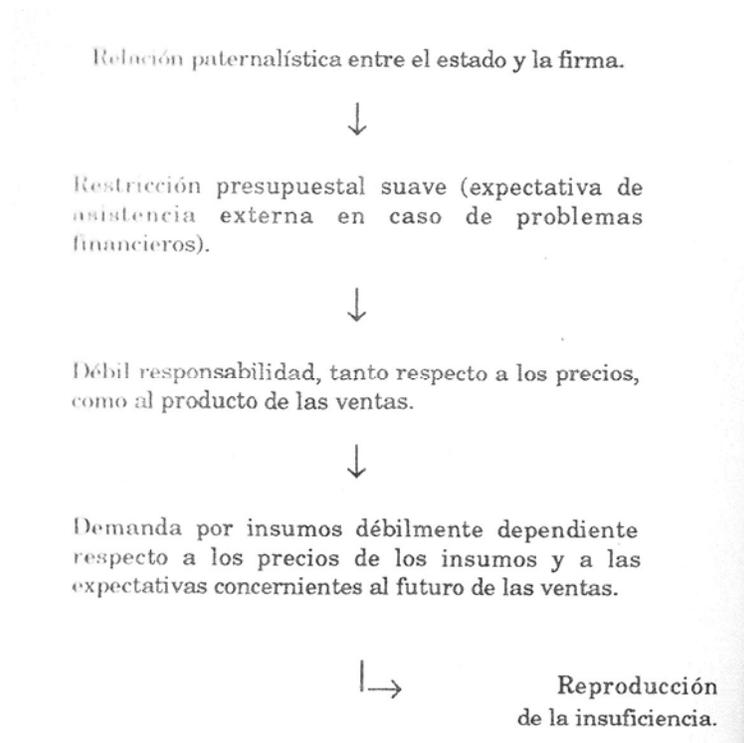
errores, carencias, pérdidas. El estado auxiliaría en última instancia a las empresas en problemas.

Alfredo Erquizio nos dice que se trata de una actitud paternalista del estado con respecto a las empresas y su consecuencia es la ausencia de una restricción presupuestaria fuerte. Bajo esas condiciones el impulso de expansión puede ser una característica permanente no limitada por el temor a problemas de realización de la producción y de rentabilidad de las inversiones. Por lo que se restringe el crecimiento de la economía socialista, siendo la restricción por los recursos físicos o reales que en condiciones de impulso a la expansión sin autorestricciones financieras, hay una tensión permanente por los recursos existentes generando la posibilidad de que se produzcan insuficiencias.

Restricción presupuestaria suave y reproducción de la insuficiencia

Veamos ahora una primera explicación sobre la característica sistémica de reproducción de insuficiencia en el socialismo. Por lo que para ello usare el diagrama que nos propone Kornai.

Esquema 2



A primera vista observamos la relación estado-empresa en el que el modelo centralizado descrito desde el comienzo, en el que parecer ser una relación jerárquica es decir que el estado ordena, las firmas obedecen. El autor sostiene que esa es una visión en la que prevalece una relación paternalística. En ese sentido identifica, cinco grados de paternalismo.

- ❖ Grado 4: Concesión en especie-aceptación pasiva. Se asigna desde el centro, las empresas no cuestionan y no se toman en serio sus opiniones. Los insumo se distribuirán en especie y la moneda actuara pasivamente.

- ❖ Grado 3: Concesión en especie-deseos activamente expresados. El centro toma la decisión, pero tiene en cuenta los deseos de las firmas. Hay un regateo, el centro propone metas de producción más altas y asigna una cantidad de insumos menor a la pedida por las firmas, éstas insisten en sus pedidos. Por lo que se dice que hay regateo.
- ❖ Grado 2: Asignación financiera- Ocurre con respecto a inversiones que iniciadas por la firma, son financiada exclusivamente con recursos del estado. La firma puede solicitar más, pero el estado puede rehusar o aceptar.
- ❖ Grado 1: Automantenimiento –ayuda. Las firmas hacen contabilidad independiente, están obligados a cubrir sus gastos con sus ingresos. Si tiene dificultades financieras, el estado acude utilizando varias formas de asistencia.
- ❖ Grado 0: Automantenimiento. La firma sale de sus problemas por si misma.

Tipos de restricción presupuestaria

El grado de paternalismo que Kornai nos menciona esta en relación estado-empresas, esta cercanamente ligado al tipo de restricción presupuestaria a la que están sujetas las firmas. Por lo que la restricción presupuestaria alude en general a en qué la medida las firmas cuentan sólo o principalmente con sus propios recursos para desenvolverse. Así todas las firmas se mueven en un ambiente en

que existen intercambios regidos por precios, en el que se pagan impuestos y se reciben subsidios, se obtienen créditos y se disponen de fondos para la inversión, de la forma como repercuten estas variables en las firmas, resultan distintos rasgos de comportamiento en aspectos como la sobrevivencia, el crecimiento, el ajuste ante cambios exógenos, la incertidumbre y la demanda hacia el estado de otra firma. Por lo que podemos obtener una combinación de rasgos que define los distintos tipos de restricción presupuestaria fuerte, casi fuerte, suave y casi suave como observaremos en el siguiente esquema.

Esquema 3

Tipos de restricción presupuestaria			
	Fuerte		Suave
	Caso puro	Aproximadamente	
1.- Precios.	Los precios de venta y de compra son exógenos a la firma, ésta es tomadora de precios.	La firma hace precios dentro de límites restringidos por sus competidores y el nivel de la demanda.	La firma hace precios imponiendo sus incrementos de costos a los compradores.
2.- Sistema de impuestos y concesión de subsidios.	La formulación no es influida por la firma. Las tasas se ligan a objetivos medibles, no hay excepciones. La recaudación es puntual, sin retrasos. No hay subsidios.	El estado no redistribuye ingresos entre firmas a través de impuestos y subsidios.	La firma influye en la fijación de tasas, puede ser exceptuada, la recaudación no es puntual, ni estricta, hay subsidios: permanentes y especiales.
3.- Créditos e inversiones.	Sólo hay compras al contado y sólo se invierten recursos propios.	Hay créditos pero en condiciones restrictivas. Se incrementan recursos propios y complementariamente se recurre a aportes externos.	Hay créditos fáciles. No están garantizados por la efectiva capacidad de pago. Es posible refinanciar.
I.- Sobrevivencia.	Depende sólo de sus ventas y de sus costos. Ante pérdidas puede usar beneficios retenidos, reducir gastos o quebrar.		No depende de su permanente habilidad para cubrir sus gastos con sus ingresos.
II.- Crecimiento.	Sólo puede crecer, si se crean recursos internamente.		No depende solamente de sus propios recursos. Estos pueden provenir del estado: subsidios, créditos suaves.
III.- Ajuste a las condiciones externas.	Se hace modificando niveles y/o métodos de producción.		Se ajustan precios, si los insumos son más caros, si no se solicitan subsidios.
IV.- Incertidumbre.	No puede compartir sus riesgos. Precios y volumen de ventas son exógenos e inciertos. Si fallan quiebran.		La firma está protegida por el estado.
V.- Demanda de la firma.	La demanda es finita, depende exclusivamente de los precios de los insumos y de los ingresos esperados de la firma.		La demanda es casi insaciable, no depende del precio de los insumos ni de los ingresos esperados. Tarde o temprano se recurre a la ayuda del estado.

Relaciones entre el grado de paternalismo y la restricción presupuestaria

El grado de relación entre el paternalismo y la restricción presupuestaria son claras. Así mientras el grado de “automantenimiento” le correspondería una restricción presupuestaria fuerte, pues si algún percance ocurre afectando el balance financiero de la firma, el estado no intervendría, seguiría cobrando los impuestos no siendo sensible a los problemas de las firmas, si ellas quiebran es su propio problema.

El grado 1 de paternalismo se asocia con una restricción presupuestaria aproximadamente fuerte. En caso de que la firma sea golpeada por complicaciones financieras, el estado acudiría y la exceptuaría de sus impuestos, le otorgaría créditos en condiciones favorables o en su defecto le permitiría un aumento moderado de precios. Incluso si la empresa es débil u opera con pérdidas podría recibir ayuda del estado para expandirse.

Si la intervención ocurre esporádicamente, las firmas no la esperan, pero si tales intervenciones fueran de manera frecuente podría provocar según Kornai en una conducta influenciada por la expectativa de que habrá ayuda estatal; en caso de problemas, las firmas funcionan con una restricción presupuestal menos fuerte,

tendiendo a suave. Si esto pasaba aparecen varios fenómenos conectados con el impulso a la expansión, que al actuar sin o con débiles restricciones financieras, generaría casi siempre una insaciable demanda por materiales y una tendencia a atesorarlos, para protegerse de futuras insuficiencias. Esto se extendía de igual forma a la fuerza de trabajo y al campo de las inversiones.

Tensión sobre los recursos existentes y el efecto de la economía de succión

La relación entre las empresas y las autoridades centrales estaba signada entre el paternalismo que nos menciona el autor y la restricción presupuestaria suave, los acuerdos a que se llegan en el proceso para la confecciones del plan, se sancionan en el al establecerse los indicadores cuantitativos obligatorios, los programas de asignación de materiales, el calendarios de inversiones etc.

Sin embargo, el proceso planificador en la medida que actúa en el marco del impulso de la expansión sin restricciones financieras, genera una intensa tensión sobre los recursos existentes, por lo que el crecimiento sí esta restringido por los recursos con que pueda contar: fuerza de trabajo, materiales, energía, capacidades productivas instaladas, pero también importaciones y eventualmente restricción del consumo a favor la de inversión.

La situación descrita, genera una extrema tensión sobre los recursos, lo que en principio propicia un crecimiento dinámico y pleno empleo, pero genera también el efecto de la economía de succión que es otra de las características sistémicas de la economía socialista. En la medida en que predominan el impulso a la expansión, la demanda de bienes por bienes de producción es muy grande, y ante la limitación de recursos tiene a succionar recursos que en otras condiciones se destinarían a la producción de bienes de consumo. Esto provoca que la demanda prácticamente insaciable por recursos, tienda a vaciar los inventarios de productos terminados, y la situación favorece a las empresas que venden, pues las empresas compradoras tienen que aceptar lo que se les ofrece o bien sustituir el producto que buscan está agotado o no consiguen hallarlo.

Mercado socialista y fricción en el ajuste

Una vez que es establecido el plan, sólo queda por parte de las empresas cumplirlo. “Pero la realidad ningún plan puede ser lo suficientemente minucioso para estipular ex ante todos los detalles de la operación corriente y la gestión de la inversión de las empresas. Asimismo, en condiciones de extrema tensión sobre los recursos, es natural que se presenten insuficiencias y carencias que impidan cumplir estrictamente el plan”³

³ Op cit Alfredo Erquizio Espinal, Página 31

Por lo que las empresas modifican y deciden discrecionalmente en aspectos muy importantes de la operación corriente y la implementación de las inversiones, porque como se vio en el plan no se puede ser detallado al 100% y no puede cumplirse como esta estipulado.

La relación entre las empresas es un hecho de una correspondencia de mercado, la conceptualización de lo que es un mercado como el lugar económico de encuentro entre dos actores oferentes y demandantes que intercambian bienes a través del dinero fijando precios. Una de las preguntas que puede surgir ¿Cuál es el estado del mercado que es característico de una economía socialista centralmente planificada con restricción por los recursos, reproducción de la insuficiencia, y efecto de economía de succión? La respuesta que encontraremos con Kornai en su análisis del *Antiequilibrium* y en *Economics of Shortage* en el que critica profundamente a la teoría del equilibrio general de Walras, en una propuesta para interpretar el mercado capitalista llegando a la conclusión, que el estado de equilibrio de mercado en que las intenciones de demandantes y oferentes se cumplen plenamente, se vacían los inventarios de los vendedores y los compradores quedando satisfechos a un precio de equilibrio, es solo un caso especial del mercado capitalista . Y también refiriéndose al mercado socialista, pues solo se daría en el caso de la planificación perfecta.

Y es que el ajuste entre vendedores y compradores, no está exento de fricción, como se supone en el enfoque walrasiano, así:

❖ Los vendedores

Pueden tener una regla de formación de inventarios o stocks de productos terminados que prediga erróneamente la demanda real de alguno o varios de los tipos de productos que producen.

Puede ajustarse con retardo ante los cambios a mediano plazo de la demanda y tener una política errónea de aumento de la capacidad instalada.

❖ Los compradores

Pueden ser vacilantes en la determinación de sus demandas específicas, y dificultar que éstas sean determinísticamente previstas por los productores. Pueden en realidad no contar con información adecuada acerca de los lugares, plazos de entrega, características de los productos y que por tanto impidan evitar demoras y retrasos en la efectivización de sus compras.

Bajo estas condiciones habrá un conjunto de indicadores que pueden describir el vector fricción (W) y el macroíndice (W) respectivo en un mercado dado: la regla de formación de stocks, el error de predicción de la demanda, el parámetro de vacilación de los componentes, el valor ordinal del paquete informacional con que cuentan los compradores, Intuitivamente se puede sostener cuanto más grandes sean los inventarios de productos terminados que forman los vendedores, menores serán los errores de predicción de la demanda, menores las vacilaciones de los compradores y mas completo el paquete informacional, menor será la fricción en el ajuste entre vendedores y compradores..

Pero que las situaciones prevalecientes en el mercado de ajuste sean tales que eliminen las fricciones en el ajuste, sólo pueden ser un caso especial e imposible que se de en la práctica, por ello el caso del equilibrio walrasiano con mercado libre y el caso de equilibrio de planificación, son en realidad de las misma naturaleza, pues suponen un ajuste sin fricciones.

Estado de mercado socialista y efecto succión

Relacionemos ahora el vector de indicadores de fricción ya definido, como un vector de indicadores de insuficiencia y con un vector de indicadores inactivos (excedentes y reservas). Relacionándolo los tres vectores podemos describir el estado del mercado de una economía socialista.

Como se ha explicado la insuficiencia es el resultado a crecer a la más altas tasas y a emplear totalmente los recursos que tienen los tomadores de decisiones, planificadores centrales y gerentes, en condiciones en que hay una relación paternalista entre la autoridad central (el estado) y las unidades productivas (las firmas) lo que implica la existencia de una restricción presupuestaria suave para las firmas, cuyo efecto global macroeconómico es la presencia constante de la demanda, que ha de enfrentar las barreras de una oferta que se torna insuficiente a los requerimientos de una demanda en expansión.

Sin embargo, la insuficiencia no es un simple macroagregado de los excesos de poder de compra de las firmas, puesto que cuando la insuficiencia se hace crónica, las firmas sustituyen forzosamente a los recursos que no pueden hallar.

Kornai define la insuficiencia como la colección de millones de insuficiencias elementales a nivel submicro que ocurren:

- ❖ Si en alguna parte algún producto o servicio no está disponible, cuando el comprador sea una firma, institución no lucrativa u hogar quiere comprar exactamente ese producto o servicio en ese lugar.
- ❖ Si algún insumo no está disponible cuando la firma necesita exactamente ese insumo para sus actividades.

- ❖ Si la firma, la institución no lucrativa o los hogares efectúan improvisaciones para mitigar las consecuencias de una momentánea insuficiencia y lo sustituyen por un producto inferior o más caro.

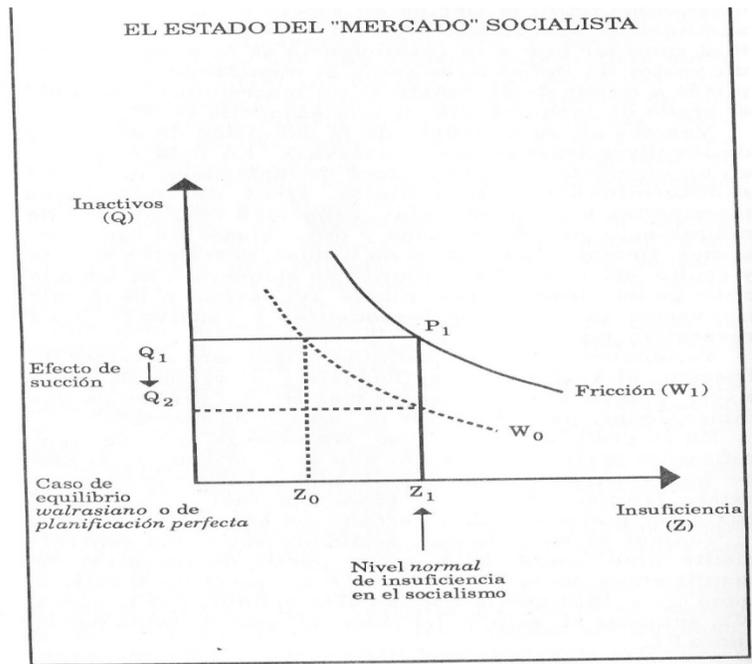
La insuficiencia no es entonces un simple macroagregado de demandas insatisfechas. No lo es, puesto que las empresas ante ella, se las arreglan sustituyendo, o esperando para más adelante conseguir el suministro adecuado. Por eso, el vector de indicadores de insuficiencia puede estar integrado por: la relación entre las compras por sustitución forzada y el total de compras, el número de pedidos total, el tiempo de espera en la cola por los suministros adecuados, etc. Intuitivamente se puede concebir que a la insuficiencia se le pueda asociar a un vector de indicadores como el mencionado, y que puede a partir de él, construir un macroíndice que mida el grado de insuficiencia en una economía (Z).

Analicemos ahora la definición de un vector de inactivos (excedentes y reservas). En toda economía en un momento dado hay: stock de materiales, productos semiterminados y terminados, stock de inversiones terminadas y no terminadas, capacidad no utilizada de máquinas, equipos, edificios y otras clases de construcciones, tiempos de trabajos no usados, desempleo abierto y oculto. Tal conjunto de elementos, de los que obtengamos indicadores, puede ayudarnos a construir un vector de inactivos (excedentes y reservas), y su respectivo macroíndice (Q).

Y que tenemos definido lo que son el vector de fricción, el vector de insuficiencia y el vector de inactivos. Podemos relacionar los tres en una gráfica de dos dimensiones, para describir el “estado de mercado”.

En la gráfica 1, el caso “walrasiano” o el “planificación perfecta”, esta ubicado, en el origen, en el que no hay recursos inactivos, no hay insuficiencias y no existe fricción. Pero en una economía real se ubica en cualquier punto alejado o cercano al origen

GRAFICA 1



El caso de una economía socialista centralmente planificada. Ella puede partir de un nivel de insuficiencia como Z_1 asociada a un nivel de inactivos como Q_1 y dado que la fricción está definida por la curva W_1 , entonces el estado de mercado esta definido por el punto 1.

Los métodos de planificación pueden mejorar y por consiguiente disminuir la fracción de la economía. Tendremos un traslado de la curva de fricción hacia el origen, pero ello no necesariamente llevará a una mejora en el “estado de mercado”, es decir a una disminución del nivel de insuficiencias o a un acercamiento mayor en el caso de “planificación perfecta”.

Y es que la economía socialista centralmente planificada, dado el impulso a la expansión, sin restricciones financieras, lleva a que los recursos tiendan a ser utilizados plenamente, lo que originará que la presencia de inactivos tienda a ser reducida permanentemente. La economía socialista es una economía de succión, como se ha visto y tiende a vaciar los “stocks o inventarios de productos terminados,” a ocupar toda la fuerza de trabajo disponible, y planta y equipo instalados.

Kornai, sin embargo nos menciona, que el estado del mercado en P_1 o alrededor de P_1 , tenderá a reproducirse en el tiempo y será un estado de

equilibrio, en el sentido de que hay fuerzas endógenas que hacen que exista un valor normal invariable para el nivel de insuficiencia en la economía, asociado con el nivel también invariablemente de inactivos, que no se modificará sustancialmente por las meras modificaciones de la fricción en los mercados. Debido a que el efecto de la economía de “succión” característico de la economía socialista, tenderá a vaciar permanentemente los inventarios y a reproducir los valores normales de insuficiencia. Después de revisar el funcionamiento de la economía centralmente planificada es necesario revisar la integración de los países socialistas a partir del proceso de integración económica como lo fue el CAME

1.3 La integración económica socialista y principios del C.A.E.M

La integración económica socialista tuvo por objeto la socialización del trabajo y la producción a una escala internacional, a través de la planificación sobre los volúmenes de producción ante la limitada capacidad del mercado interno que conformaban los países miembros.

La integración económica socialista fue plasmada dentro de los lineamientos del CAEM, que nos dice que se debe seguir el principio básico de la división internacional del trabajo, fundamentado en las ideas marxistas-leninistas.

Asumiendo que el modo de producción capitalista está basado en la propiedad privada, atendiendo a los intereses de los monopolios, creando las condiciones propicias para el funcionamiento y desarrollo del monopolio, aplicando algunas medidas como eliminar las barreras económicas dentro de los países, así como mantener barreras arancelarias en los países no miembros como método de protección al comercio. Por si fuera poco el proceso de integración capitalista está sometido a otro factor importante que la hace una característica incuestionable como es el origen de la composición privada que deriva en la formación de las grandes corporaciones transnacionales. Lo que al parecer de la ideología socialista era una amenaza que hasta hoy en día se presenta como una verdad con el fortalecimiento de las instituciones financieras y crediticias en un aumento notable del poder de los grandes bancos comerciales y trust, así como la ruina y desigualdad dentro de las regiones que integran el tejido social de los diferentes países.

En contraparte la integración socialista fue pensada con el principio activo de la división internacional socialista del trabajo “La división internacional socialista del trabajo: nuevo tipo de división interestatal del trabajo; se forma en el proceso de la colaboración económica y científico-técnica de los países socialistas. Su esencia estriba en crear el sistema más racional y eficiente de distribución territorial de la producción en escala de toda la economía socialista mundial. La división socialista internacional del trabajo se lleva a cabo de manera consciente y planificada sobre la base de la plena igualdad de derechos y de la amistad

fraternal entre los pueblos. Su desarrollo y perfeccionamiento contribuyen a utilizar en grado máximo los recursos de trabajo y materiales de los países socialistas, así como las ventajas del sistema socialista mundial, contribuye a fortalecer el poderío económico y defensivo del campo socialista. El objetivo de la división socialista internacional del trabajo consiste en elevar la eficiencia de la producción social, alcanzar altos ritmos de crecimiento de la economía y del bienestar de los trabajadores en todos los países del socialismo y en superar gradualmente las diferencias, históricamente formadas, en los niveles de desarrollo económico de los estados socialistas; consiste en crear las premisas materiales para que dichos estados pasen al comunismo más o menos simultáneamente, en el marco de una sola época histórica. La división socialista internacional del trabajo se establece teniendo en cuenta la división mundial del trabajo. Fomentando las relaciones económicas con todos los países del mundo, los países socialistas fortalecen, con ello, la base material de la coexistencia pacífica entre los dos sistemas económico-sociales del mundo. En la actualidad, el sistema socialista mundial cuenta con posibilidades favorables para organizar más profundamente la división del trabajo entre los países que integran el sistema, en particular para hacer que la producción se especialice y complemente, para utilizar mejor las ventajas de la especialización y de la cooperación. Las posibilidades favorables aludidas se hallan vinculadas, ante todo, a la elaboración y coordinación de los planes económicos con miras al desarrollo de la economía de los países socialistas. El

importante organismo encargado de establecer la división socialista internacional del trabajo es el Consejo de Ayuda Mutua Económica (C.A.E.M)”⁴

La cual estaba llamada a garantizar un vínculo muy estrecho entre los países miembros de la organización, para lo cual se dispuso una colaboración económica y científico-técnica a través de los planes económicos nacionales. “Coordinación de los planes económicos de los países socialistas: coordinación conjunta y voluntaria de los planes económicos de los estados socialistas orientada hacia la máxima utilización de las ventajas políticas y económicas del sistema socialista mundial de economía para asegurar la rápida victoria del socialismo y del comunismo. Facilita la aplicación de una política económica coordinada entre los partidos comunistas y obreros sobre la base del profundo análisis de las posibilidades y necesidades del desarrollo económico de los países socialistas. La necesidad de coordinar los planes económicos de los países socialistas es dictada por la ley económica objetiva del desarrollo planificado de la economía socialista. La utilización de dicha ley en el marco de la comunidad socialista mundial mediante la coordinación de los planes económicos, permite acelerar los ritmos de desarrollo económico de los países socialistas, ofrece amplias posibilidades de maniobrar con los recursos económicos, permite organizar la producción con unos gastos mínimos. Coordinar los planes corrientes y los planes de perspectiva de la economía nacional constituye uno de los métodos de trabajo del Consejo de Ayuda Mutua Económica. Como pone de manifiesto la experiencia de la actividad

⁴ Diccionario de economía política [de Boríssov, Zhamin y Makárova](#)

conjunta de los países que forman parte de esta organización económica internacional la coordinación abarca, en primer lugar, las ramas fundamentales de la producción en las que la especialización internacional y la cooperación desempeñan un papel importante, así como también el transporte al servicio del comercio exterior. La coordinación de los planes económicos contribuye a consolidar la economía socialista mundial. Así, el desarrollo de la colaboración económica entre los países que forman parte del Consejo de Ayuda Mutua Económica Por otra parte, dicha coordinación no sólo no coarta la iniciativa económica de los diversos países, sino que, por el contrario, la estimula. Permite aprovechar mejor y más cabalmente todas las posibilidades de producción tanto para el florecimiento de la economía de cada uno de los países socialistas como para acelerar el desarrollo de la economía socialista mundial en su conjunto".⁵

Estos planes económicos estarían principalmente dirigidos a proyectos de construcción, industria pesada y extractiva etc. De igual se daría atención a la ampliación comercial que llevo a impulsar las relaciones monetario-financieras y crediticias. Es así que fue acordada la creación del Banco Internacional de Inversiones de los países miembros del CAME (BII) y Banco Internacional de Colaboración Económica de los países socialistas (BICE), para los países miembros que se expresaron en favor de un vínculo más desarrollado en materia de organismos administrativos.

⁵ Op cit Zhamin y Makárova

“Para que esto pudiera perfeccionarse tuvieron que implementarse una gama mecanismos que quedaría asentados dentro de la integración socialista que ya de ese tiempo se constituían como una compleja red de componentes a través procedimientos económicos, de instrumentos, formas organizativas y jurídicas que desarrollarán de manera conjunta la actividad planificadora que constara con el perfeccionamiento de los sistemas nacionales de dirección de la actividad económica exterior lo que sería conocido mas tarde como “la dirección de las relaciones económicas exteriores y el sistema internacional de dirección de las relaciones económicas y del desarrollo de la integración socialista.”⁶

1.4 Pacto de Varsovia

Con la firma del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAEM), la Unión Soviética garantizo su influencia económica en la región. Ahora lo que se pretendía hacer sería reforzar el vinculo con sus vecinos, por lo que el 14 de mayo de 1955 se firmaba en la ciudad polaca de Varsovia un tratado de suma importancia el llamado Pacto de Varsovia que tendría un contenido de tipo militar y político, colocando de manifiesto el interés de preservar la zona de influencia socialista en la región de Europa central y del Este. Esta alianza estaría basada bajo el fundamento de igualdad entre las naciones, no interferencia en los asuntos internos y respeto a la soberanía nacional e independencia, contemplando dentro

⁶ CAME página 48

de sus estatutos un carácter autodefensa ante posibles agresiones externas como lo permitía el artículo 51 de la Carta de las Naciones Unidas

“Ninguna disposición de esta Carta menoscabará el derecho inmanente de legítima defensa, individual o colectiva, en caso de ataque armado contra un Miembro de las Naciones Unidas, hasta tanto que el Consejo de Seguridad haya tomado las medidas necesarias para mantener la paz y la seguridad internacionales. Las medidas tomadas por los Miembros en ejercicio del derecho de legítima defensa serán comunicadas inmediatamente al Consejo de Seguridad, y no afectarán en manera alguna la autoridad y responsabilidad del Consejo conforme a la presente Carta para ejercer en cualquier momento la acción que estime necesaria con el fin de mantener o restablecer la paz y la seguridad internacionales”.

Esta alianza establecería que tendría una duración de 20 años, con una renovación inmediata de 10 años más, siempre y cuando ninguno de sus miembros dimitiese al mismo. Se incluyó además una disolución simultánea con otras organizaciones militares, en un acuerdo de seguridad conjunta en Europa.

El Tratado fue suscrito por Albania, Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumania, y la República Democrática Alemana(RDA). Su relevancia daba origen a una organización internacional de defensa, la cual iba ser uno de los actores de confrontación entre los dos bloques a lo largo de toda la guerra fría. Durante muchos años el pacto de Varsovia fue vista como una mera reacción defensiva por parte del bloque soviético ante la incorporación de Alemania Occidental a la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN). Pues se creía que Alemania sería el gran escenario europeo durante la Guerra Fría, ya que a partir de ella se establecería un sin fin de estrategias militares por parte de ambos bloques. Este hecho amenazó los intereses de la política exterior soviética ante el temor de un posible resurgimiento por parte de Alemania en caso de

desatarse un conflicto armado, para evitarlo “la Unión Soviética propuso crear la construcción de una Alemania reunificada, neutral y sobre todo desarmada e incluso se llegó a proponer un acuerdo general de seguridad colectiva en Europa y el desmantelamiento de los bloques existentes (es decir la OTAN). Esta propuesta fue desechada y a la postre Alemania Occidental entraría a la OTAN el 5 de mayo de 1955”⁷. Por lo tanto la URSS ante este evento declaró este hecho como una amenaza a sus intereses, por lo que a partir de ahora tendría un manejo de la política exterior mucho más precavida ante cualquier riesgo de agresión por parte de Occidente.

Con la firma del Pacto de Varsovia existiría de manera importante una operación interna en el bloque socialista, el que permitiría a la URSS contralar y reprimir cualquier intento de disidencia por parte de aquellos países que contravinieran a los intereses soviéticos en la región, con un sólo objetivo: mantener y asegurar un control férreo.

Como se ha señalado anteriormente el Pacto de Varsovia fue suscrito por 8 naciones, pero no todos los países tendrían la misma importancia. De tal manera que los mas importantes fue el flanco norte del pacto, por su importancia de vecindad con Alemania Occidental (Polonia y Alemania Oriental) donde se pensaba que pudieran desencadenarse los conflictos cruciales en caso de que

⁷ Papeles del Este N°9 (2004) Universidad Complutense de Madrid
www.ucm.es/bucm/cee/papeles.

existiera un conflicto armado. El flanco central estaría constituido por Checoslovaquia y Hungría, las cuales representaban un segundo nivel de importancia al limitar con la neutral Austria y finalmente el flanco sur, integrado por Rumania y Bulgaria. El caso de Albania, pese a contar con acceso directo al mar Mediterráneo, se le consideraba de menor importancia por estar situada en una zona de poco riesgo al encontrarse rodeada por la Yugoslavia de Josip Broz, "Tito"

Pese a ello el Pacto se vio marcado por un grado de tolerancia entre los diferentes miembros, de tal forma en algunos países no se tolerarían ningún tipo de disidencia, (como los sucesos en las invasiones de Hungría en 1956 y de Checoslovaquia en 1967), mientras que otros regímenes gozarían de una mayor flexibilidad por parte de la Unión Soviética como lo mostraría el abandono de Albania al pacto en 1968.

Al concluir la Segunda Guerra Mundial la URSS, vería con desconfianza a sus aliados, considerándolos una zona más o menos amiga, sirviéndole de barrera de protección defensiva ante un posible ataque. Pasados 10 años del fin del conflicto, se da un nuevo panorama en el contexto internacional, en materia política como militar lo que lleva a la URSS mirar con mayor confianza a estos regímenes de Europa del Este. En la parte política Nikita Jruschov nuevo secretario general del Partido Comunista de la Unión Soviética (PCUS), buscaba llevar a cabo la desestalinización tanto de la URSS, como la de sus aliados por lo

que se acepta el remplazo de líderes estalinistas en Polonia y Hungría en sustitución de sus propias figuras en los partidos comunistas locales, los cuales eran capaces de generar un mayor apoyo popular hacia a sus respectivos regímenes, moldeando el socialismo con las características propias de sus países, buscando convertir a sus satélites en países semi-soberanos haciendo menos obvio el dominio que se tenía producto del pacto de Varsovia.

Como conclusión el pacto de Varsovia da por resultado una Unión Soviética institucionalizando sus alianzas y al mismo tiempo el verse en la misma posibilidad de ser reconocido dentro del estatus mundial como un líder hegemónico en el sistema socialista frente a otras naciones legitimando así su influencia y presencia en la región, haciendo frente a su contraparte, la OTAN en el terreno de política exterior, en el equilibrio de fuerzas de Este-Oeste.

1.5 Crisis y Caída del Bloque Socialista

Durante décadas de aislamiento hacía la economía de mercado mundial, los organismos supranacionales, la apertura del comercio exterior, así como la integración económica internacional fueron el eje a seguir al finalizar el siglo XX los hechos producidos en la década de los 80 dan inicio a la transformación de Europa en el contexto económico y político, derivado de una serie de problemas que se fueron rezagando a través del tiempo distinguiendo así a los países que habían adoptado al socialismo como sistema económico.

Es así que los nuevos gobiernos emanados tras el hundimiento de los regímenes comunistas, confiaban que el impulso que darían a través de un cambio de modelo económico, fuera la pauta para superar los viejos vicios creados durante el régimen comunista y sobre todo que enfrentaran al futuro de la mejor manera posible ante los nuevos retos que vendría más adelante.

El objeto de éste apartado tendrá como fin analizar el papel que jugó el sector externo, en el cual se verá el comportamiento de las economías de Europa central y del Este (Polonia, República Checa, Hungría), que buscaban promover la modernización productiva y social. Estos cambios se justificaron ante los graves retrasos acumulados en el tiempo que estuvo vigente la economía planificada, la cual se trató de consolidar con una serie de reformas impulsando así a la economía de mercado a pesar de estas reformas, la puesta en marcha del cambio de modelo económico tuvo efectos diversos en cada uno de los países, como un nivel de intensidad y desarrollo diferente.

No obstante, durante el tiempo en que Polonia, Checoslovaquia, y Hungría pertenecieron al CAEM la cantidad continua de la producción durante los primeros años, permitieron tener altas tasas de crecimiento, basados en una estructura centralizada y piramidal, funcionando así mientras la U.R.S.S, estuvo dispuesta a garantizar el abasto de las materias primas hacia los países miembros del CAME.

A medida que la oferta de materias primas fue decayendo se vio notablemente afectado en el comportamiento de las economías socialistas, bien porque se había modificado la situación privilegiada que tenían con la Unión Soviética, pero sobre todo ante el desafío que les creaba seguir manteniendo las viejas prácticas de crecimiento económico conocidos hasta ese momento, debido a que ahora las empresas se encontrarían en una situación de restricción presupuestaria (dependiendo de las necesidades de satisfacción de la demanda externa de la propia empresa)

Si bien es verdad que durante la primera fase de la integración socialista funcionó el progreso intensivo de la industria pesada orientada hacia un desarrollo en donde se dio prioridad a la creación de bienes intermedios que producirían combustibles, transformación de metales, química, materiales de construcción, maquinaria pesada, y equipo de transporte. Olvidando así otros sectores importantes como la agricultura, o el sector servicios permitiendo que por durante un largo tiempo fuera la necesidad imperiosa de atender esta rama económica. Conocida como “Ley de la reproducción de la economía socialista” se estableció que la industria pesada recibiera cantidad y calidad de recursos humanos, materiales, y financieros.

Para finales de la década de los 80 se presenta una situación adversa en países como Polonia, Checoslovaquia y Hungría, en el que el excedente de capital productivo (instalaciones, material y equipo) de la gran mayoría ha quedado

obsoletos, por lo que se decide hacer en primera instancia es diseñar una política económica que permitiera reactivar esta rama económica(sector secundario), en especial para lo cual implementan la diferenciación de aquellas producciones cuyo costo las sitúen un valor añadido negativo con grandes costos de producción, la determinación de cuáles empresas experimentan un orden de dificultades que no son capaces de ajustarse a los precios mundiales que rigen en ese momento el mercado.

Por lo que se inicia con una serie de lineamientos que exige reducir de manera importante algunas ramas especializadas en la fabricación de algunos medios de producción en beneficio de la producción de bienes de consumo, pero sobre todo para la modernización de la planta productiva de bienes de capital y productos semi-manufacturados.

La desindustrialización a la que se sometió, en busca de corregir los desequilibrios producidos por el régimen socialista, así como la modernización del tejido industrial constituirían el objetivo más complejo al que se enfrentarían los gobiernos post-comunistas, que a pesar de que en el tiempo en el que se estuvo en el régimen socialista se tuvo altas tasas de inversión durante décadas, al momento de entrar a la economía de mercado se vio evidenciada la fragilidad productiva y por tanto competitiva debido al rezago innovador que existía en el aparato industrial, científico y tecnológico de muchas de las empresas de Polonia,

República Checa y Hungría. Estos problemas se agravaron con la burocratización institucional que impregnaría a los agentes económicos y sociales, la excesiva dependencia burocrática, la preferencia de lo cuantitativo sobre lo cualitativo “la separación entre las esferas de la oferta y la demanda que provocó una tendencia estructural y sistemática a que los productos y los servicios fueran de baja calidad

Los problemas se agravaron a medida que se fue elevando el costo de mantenimiento de las industrias pesadas, aunado con la baja productividad que estas tenían registrando creando así un efecto de presión presupuestaria la cual a cada instante se volvía insostenible en la medida que era financiada con fondos estatales, derivando en serios problemas en materia de finanzas públicas.

Esto aceleró las anheladas reformas estructurales, entre las cuáles constará un replanteamiento en la reducción de la tasa de inversión, reorientando aquellos recursos hacia donde existía un mayor potencial económico y que respondieran a la demanda social que requería la sociedad en ese momento. En el contexto de la cooperación científica y tecnológica, que durante el régimen comunista fue estandarte de superación y modernidad dentro de su aparato productivo sufrió duros reveses a lo largo del tiempo, en el que se vio reflejado graves carencias dentro de las mismas, pese a contar con grandes cantidades de recursos destinadas a la ciencia y la tecnología, se enfrentó al problema de una obsesión por industrializarse en el menor tiempo posible en países como Polonia,

República Checa y Hungría, el desarrollo de las industrias pesadas que nutrían a estas economías de manera importante hicieron que olvidaran por completo otras actividades en espera de mejoras de la productividad de trabajo, así como los avances técnicos provenientes de su capacidad innovadora los cuáles nunca se produjeron o fueron insuficientes.

Uno de estos rasgos de desajustes se presentó entre los responsables de las actividades encargadas del suministro de medios de producción y de bienes de consumo. La oferta siempre estuvo supeditada a mantener las necesidades del sistema económico prevaleciente que se cristalizaba con un flujo interminable de recursos materiales, humanos, y financieros hacia aquellas ramas que fabricaban una serie de bienes de producción. El gobierno favoreció a dichas paraestatales fomentando una serie de exenciones fiscales, así como la obtención en bienes intermedios y equipo, pero caracterizadas por una baja rentabilidad dentro de estas empresas paraestatales.

Esta velocidad industrializadora impidió atender los requerimientos de la población, algunos autores nos indican que se daba una gama de productos estandarizados de calidad mediocre, aunado con el problema del sector obrero que contaba con una baja de salarios importante, además del deficiente abastecimiento de los bienes de consumo que demandaba la población esto provocó que la población padeciera el racionamiento de bienes de consumo y la

creación de un mercado negro en la distribución de algunos productos que se podían conseguir a un precio mayor del que estaba fijado por las autoridades.

Con el aumento de la industria pesada supondría una subordinación por parte de la industria ligera que estaría íntimamente ligada al sector primario y al sector terciario. Las actividades agrícolas aportarían al aparato industrial con recursos que se necesitaban para proceso de acumulación que sufriría un serio retraso, debido a que recibía una fracción muy pequeña de los fondos de inversión, lo que hizo de este atraso un proceso deficiente de abasto alimentario de las ciudades. En tanto para el sector terciario el panorama no era mucho mejor puesto que afrontaba problemas serios en almacenamiento y distribución de las mercancías que solo cubrirían algunas necesidades básicas de la población y por tanto el consumo colectivo. Por lo que en las reformas económicas llevadas a cabo años más tarde se buscaría que esta situación cambiara de manera radical.

Los países centroeuropeos, homogeneizados en una economía de planificación centralizada, aspiraban a cumplir a organizar la economía a partir de un sistema basado en la realización de una serie de objetivos entre los cuales estará el lograr las metas de los balances económicos y materiales, que a la postre serían objeto de una recesión en su búsqueda por lograr alcanzar las metas trazadas,

Distorsiones en los procesos de asignación de los recursos

Para finales de la década de los 80, la propuesta de reforma económica que debían afrontar se convertiría en un reto importante en implementar un modelo económico que sustituyera al mecanismo basado en la asignación de recursos por parte del estado caracterizado por su centralización, a un modelo fundado por el mercado en el que los agentes económicos estaría orientados en el nivel de precios, así como la búsqueda del beneficio privado. Por lo que se inició un proceso de incorporación de transferencia al sector privado de una parte de las empresas paraestatales, con el objeto de reestructurar y modernizar la misma, así como replantear el papel del estado dentro de la economía, como de la administración pública (que incluyó una revisión del sistema tributario, financiero) en la búsqueda de redistribuir eficazmente los recursos disponibles de modo que las empresas se volvieran rentables, pudiendo alcanzar su pronta modernización del aparato productivo.

En materia laboral ésta se vería terriblemente afectada, puesto que las máximas autoridades del partido y el Estado pusieron en evidencia sus carencias al permitir una serie de irregularidades dentro de sus procesos de trabajo a través de los organismos de supervisión que aumentaban de manera sistemática la demanda de recursos a las autoridades administrativas a fin de no verse interrumpido el proceso de producción lo que conduciría a que se acudiera al

mercado negro para disponer de aquellos bienes que necesitasen para poder cumplir con los objetivos marcados dentro del plan económico nacional.

El resultado que trajo consigo fue la segmentación de las estructuras burocráticas, prácticas acomodaticias entre funcionarios públicos que repercutirían en casos de corrupción, el debilitamiento de la cohesión social, encarecimiento del nivel de vida de los trabajadores, así como el desequilibrio por parte de estas economías: entre las causas que podemos encontrar es la restricción presupuestaria por parte de las empresas que dependían del nivel de recursos que obtenían por parte de presupuesto estatal, el deficiente abastecimiento en los bienes de consumo de los mercados domésticos, la estructura centralizada de la economía que se vio incapacitada de atender las ineficiencias de la planta productiva, dando atención prioritaria a las demandas consideradas relevantes por parte de los partidos comunistas. “La tendencia de las empresas a acumular en su interior recursos productivos para protegerse de las ineficiencias que provocaba la regulación centralizada de la actividad económica, la tensión creada en el sector de bienes de inversión por la estrategia industrializadora, el desbordante crecimiento de nuevas inversiones, las presiones que ejercía el entramado burocrático atrapado en la lógica del crecimiento extensivo que buscaba compensar las ineficiencias con una demanda casi infinita de recursos; y las consecuencias de la estructura hipercentralizada de la economía que no podía organizar ni anticipar las transacciones a partir de un centro burocrático, y que, por

lo tanto, sólo estaba en condiciones de atender las demandas de las actividades consideraras prioritarias por los partidos comunistas.”⁸

Por lo que hicieron en abordar una reforma de política económica encaminadas a la privatización en términos de distribución del ingreso, así como una restructuración de las empresas, como un impulso al sistema bancario en busca de solidez financiera, y estabilidad en las variables macroeconómicas.

Dinamismo macroeconómico y su manifestación sectorial

El esquema de política económica, llevado a cabo por los países del este caracterizado bajo la premisa del socialismo en este modelo económico se buscaría garantizar una estabilidad económica a nivel macroeconómico, contrastando con los procesos inflacionarios, déficit publico entre otros como particularidad inherente del capitalismo, las virtudes estabilizadoras de la planeación económica estarían basadas en el mantenimiento de salarios bajos que pese a todo encontraría un panorama de pleno empleo, en el que podríamos encontrar a varios miembros de una familia estar incorporados al mercado de trabajo lo que les permitiría atender algunas de sus necesidades básicas. En segundo lugar estaría el mantenimiento de un férreo control de precios por parte de las autoridades estatales que determinaban de acuerdo a los criterios de

⁸ Op Cit página 23, Universidad Complutense de Madrid

política. Tercero las empresas estaban vinculadas con el Estado lo que les aseguraba de forma estable y cuantiosa una fuente de recursos, muchos de los pararían en las arcas nacionales. Y por último la desconexión de los mercados mundiales y la ilimitada capacidad de intervención otorgada a lo monopolios estatales sobre las transacciones comerciales, financieras y productivas.

A continuación abordare algunos rasgos destacados de la dinámica macroeconómica de los países socialistas más desarrollados de Europa del Este y la URSS, en la búsqueda de mostrar un panorama a partir de las altas tasas de crecimiento del producto característica de la década de los cincuenta, sesenta y parte de los setenta, en el que posteriormente revisaremos como sus economías mostrarían una tendencia de estancamiento económico que terminaría con una profunda crisis económica.

Las tasas de crecimiento del producto que se presento durante tres décadas en su conjunto, la región de Europa del Este mostro un crecimiento en la década de los ochenta de un 2.7% promedio anual, esto era menos de la mitad de la tasa que prevaleció durante la década de los años setenta y mucho menos de la que se registro en la década de los cincuenta y sesenta.

El siguiente cuadro nos muestra de manera ilustrativa que la caída de la tasa de crecimiento en el que no solo se trataba de una desaceleración en el crecimiento económico, sino más bien un estancamiento económico.

Cuadro No 1

Tasa de Crecimiento del Producto Material Neto

	1951-55	1956-60	1961-65	1965-75	1971-75	1976-80	1981-85	1986	1987	1988	1989
Europa del Este	7.9	3.6	2.2	4.6	3.2	3.1	0.5 *
Bulgaria	12.2	9.6	6.6	8.7	6.4	6.2	3.7	5.3	5.1	2.4	-0.4
Checoslovaquia	8.1	7.0	2.0	6.9	5.7	3.7	1.8	2.6	2.1	2.4	1.3
República de Alemania	13.1	7.1	3.5	5.2	5.4	4.1	4.5	4.3	3.3	2.8	2.0
Hungría	5.7	6.0	4.1	6.8	6.2	2.8	1.3	0.9	4.1	0.3	-2.0 *
Polonia	8.6	6.5	6.2	6.0	9.8	1.7	-0.8	4.9	1.9	4.9	-
Rumania	14.2	6.6	9.1	7.7	11.3	7.0	4.4	7.3	4.8	3.2	..
URSS	11.3	9.2	6.5	7.8	5.7	4.3	3.2	2.3	1.6	4.4	2.4
Europa del Este y la URSS	6.3	4.1	2.9	3.0	2.1	4.0	1.8 *

Fuente: Economic Comission for Europe, 1988: Economic Survey of Europe in 1987-1988, New York, p. 331.
Economic Comission for Europe, 1990: Economic Scurvey of Europe in 1989-1990, p. 77 y 187.

a) Excluyendo Rumania

* Estimado por la Comisión

- nulo cercano a cero

.. no disponible

Ella se manifiesta en los países de Europa del Este, acentuándose especialmente en Polonia y Hungría. Así a finales de los años setenta y primera mitad de los años ochenta, por lo que hay años en los que desciende los niveles absolutos del producto material neto. Esto quiere decir que el desenvolvimiento cíclico de la inversión se acentuó observándose caídas en términos absolutos.

Mientras que en los años sesenta e inicios de los setenta, las reducciones relativas de inversión crean las condiciones necesarias para una recuperación posterior, al aliviarse las tensiones que las altas tasas de inversión que causaban en el sector externo. Para los años ochenta esto no vuelve ocurrir, por lo que el mero descenso de la inversión no corrige los desajustes externos provocando el descenso en la inversión que se prolongaría. Esto se convirtió en un signo de estancamiento característico de la década de los ochenta y posteriormente en la crisis de 1989, pues en este periodo la mayoría de los países de Europa muestran caídas absolutas en sus niveles de inversión bruta fija.

Cuadro No. 2
Tasas de Crecimiento Anual del Producto Material Neto y la Inversión Bruta Fija

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
URSS E.E.														
PNM	5.9	4.9	4.9	2.1	2.7	1.7	2.8	4.1	3.6	2.2	3.0	2.1	4.0	1.8
IBF	-	-	-	-	-	-	-	-	2.0	3.2	7.1	5.4	5.3	-0.1
URSS														
PMN	5.9	4.5	5.1	2.2	3.9	3.3	3.9	4.2	2.9	1.6	2.3	1.6	4.4	2.4
IBF	-	-	-	-	-	-	-	-	1.9	3.0	8.3	5.7	6.2	0.6
EUROPA DEL ESTE														
PMN	6.1	5.7	4.3	2.0	0.1	-1.9	0.1	3.9	5.3	3.7	4.6	3.2	3.1	0.5 A
IBF	-	-	-	-	-	-	-	-	2.2	4.0	3.9	4.7	2.6	-2.7 B
BULGARIA														
PMN	6.5	6.3	5.6	6.6	5.7	5.0	4.2	3.0	4.6	1.8	5.3	5.1	2.4	-0.4
IBF	0.6	14.2	0.6	-2.2	7.5	10.5	3.6	0.7	0.4	8.6	8.0 C	7.2 C	2.4	-7.7
CHECOSLOVAQUIA														
PMN	4.1	4.2	4.1	3.1	2.9	-0.1	0.2	2.3	3.5	3.0	2.6	2.1	2.4	1.3
IBF	4.0	5.7	5.5	1.8	1.4	-4.6	-2.3	0.5	-4.2	5.4	1.4	4.4	4.1	2.1
ALEMANIA DEMOCRATICA														
PMN	3.5	5.1	3.7	4.0	4.4	4.8	2.6	4.6	5.5	5.2	4.3	3.3	2.8	2.0
IBF	7.4	5.6	2.8	1.4	0.3	2.7	-5.2	0.0	-4.9	3.4	5.3	8.0	8.2	-4.0

...Continúa

...Continuación cuadro 2

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
HUNGRIA														
PMN	3.0	7.1	4.0	1.2	-0.9	2.5	2.6	0.3	2.5	-1.4	0.9	4.1	0.3	-2.0*
IBF	-0.1	13.0	5.0	1.0	-5.8	-5.1	-2.2	-3.0	-3.7	-3.0	6.5	9.8	-7.2	-2.0
POLONIA														
PMN	6.8	5.0	3.0	-2.3	-6.0	-12.0	-5.5	6.0	5.6	3.4	4.9	1.9	4.9	--
IBF	1.0	12.7	4.9	-7.9	-12.3	-22.3	-12.1	9.4	11.4	6.0	5.1	4.2	5.4	-2.0
RUMANIA														
PMN	11.2	8.6	7.6	6.2	2.8	2.2	2.7	3.7	7.7	5.9	7.3	4.8	3.2	-
IBF	8.4	11.6	16.0	4.1	3.0	-7.1	-3.1	2.4	6.0	1.6	1.2C	0.9C	-1.3	-

Fuente: Economic Commission for Europe 1988, 1989, 1990. Páginas: 172, 115, 118 y 387; respectivamente.

NOTAS:

A) Excluyendo Rumania

B) Excluyendo Rumania

C) A precios corrientes

Desde el punto de vista sectorial el deterioro en el crecimiento se mostro de manera general, pero este fue mas notorio en la agricultura, repercutiendo en el nivel de vida de la población. Pese a que el quinquenio de 1986-1990 se busco duplicar la tasa de crecimiento global y mejorar las sectoriales los resultados nos da un panorama en el que los países del este, no pudo sostener en 1987, 1988 y 1989 la recuperación observada en 1986.

Cuadro 3

	1981-85	1986-90 (PLAN)	1986 (PLAN)	1987	1988	1989
Europa del Este						
PMN	2.2	5.3	4.6	3.2	3.1	0.5 B
Industria	2.8	4.4	4.6	3.5	3.7	..
Agricultura	2.1	2.7	5.3	-0.9	0.9	..
URSS						
PMN	3.2	4.2	2.3	1.6	4.4	2.4
Industria	2.8	4.6	0.9	4.3	6.7	..
Agricultura	-0.4	2.7	6.3	-1.8	2.8	..

Fuente: Economic Comission for Europe, 1988, 1989. Páginas 121-127 y 94; respectivamente.

Notas:

B) Excluyendo Alemania

La tabla nos muestra las complicaciones para iniciar una nueva fase de expansión por tanto se verá reflejado en los niveles de vida y de producción

Es de destacar la situación en el sector agrícola que ha tenido un agravamiento, el caso de la URSS se observa un profundo deterioro de largo plazo a pesar de el equipamiento agrícola que crecería en 647% durante el periodo que comprendió de 1960 a 1987, manifestando la prioridad que se dio a este sector en la políticas de inversión en el que el producto creció en 81%. Mostrando niveles muy por debajo de la productividad en este sector a tal punto que para 1987 esta era la mitad del conjunto de la economía y comparada con la productividad agrícola de los Estados Unidos que constituía tan solo una quinta

parte. Por lo que la productividad esta inequitativamente repartida con apenas el 1.4% del total de la tierra cultivada por los agricultores independientes que producen el 25% de la oferta total, mientras que el 98.6% de la gestión socializada produce el 25% restante.

Desde el punto de vista industrial el panorama tampoco luce de manera positiva. El periodo de crecimiento extensivo caracterizado por el impulso a la expansión sin autorrestricción en el manejo empresarial, con base a la medición de los éxitos a partir de logros de metas físicas, llevo a un conjunto de fenómenos que constituyeron un sector industrial ineficientes desde el punto de vista de la norma internacional.

Una característica inherente del aparato industrial es su alta intensidad en el manejo y uso de materiales y energía que fue posible impulsar en la medida que se disponía con el abastecimiento de recursos internos para el caso de la URSS y mediante las importaciones de la propia Unión Soviética en el caso de los países de Europa del Este.

Cuadro 4

Tasas de Crecimiento Entre Períodos Quinquenales
de la Producción de Medios de Producción (I) y Medios de Consumo (II)

	1960-65	1965-70	1970-75	1975-80
Bulgaria				
I	90	75	62	41
II	57	59	44	23
Checoslovaquia				
I	33	39	40	29
II	22	37	37	21
Alemania Democrática				
I	37	41	39	29
II	27	25	33	23
Hungria				
I	47	33	37	17
II	49	37	39	21
Polonia				
I	60	56	66	24
II	38	37	64	26
Rumania				
I	108	85	90	63
II	66	59	69	50
URSS				
I	57	52	46	25
II	37	49	37	20

Fuente: Winiecki, b, p. 553.

El siguiente cuadro nos muestra la intensidad en el uso de materiales y energía en una escala media de Kilogramos de acero y carbón por cada mil dólares de producto, en el que la mayoría de los casos significaba el doble del consumo de los países socialistas.

“Si se pretendía revertir esta tendencia, con el propósito de mantener el crecimiento de la productividad del trabajo, era muy importante renovar

oportunamente los equipos desgastados, por equipos más productivos y más eficientes en el uso de materiales y energía, tendiente al ahorro de estos insumos y que por tanto abaraten los costos por unidad de producto. Los avances en este sentido se reflejarán: en el aumento de la productividad de los equipos: cantidades de productos por unidad de equipo; y conveniencia hacia la unidad de la relación producto bruto a producto neto, lo que implica una reducción paulatina de esa relación”.⁹

Cuadro No. 5
Tasas de Crecimiento de la Productividad de los Equipos (A)
y de la Relación Producto Bruto/Producto Neto (B).

	Bulgaria		Checoslov.		R.D.A.		Hungría		Polonia		Rumania		URSS	
	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
1981-1985	-2.9	0.2	-3.6	0.6		-1.5	-2.2	0.3	-3.4	2.1	-4.2	0.7	-3.1	-0.4
1986	0.2	-0.8	-2.0	0.2	0.1	-1.3	12.7	1.4	2.7	1.0	-0.3	-	-2.8	1.0
1987	-2.6	-1.5	-2.7	-0.2	-0.2	-0.7	1.1	-0.9	1.2	0.7	-2.1	1.5	-3.4	1.0
1988	-4.3	-1.7	-2.7	-0.2	-1.2	-0.2	..	-3.9	2.2	-0.3	-3.4	0.2	-0.6	-0.9
1989	0.4	0.3	..	-1.2	-0.2

Fuente: Economic Commission for Europe, 1990. Páginas 93 y 95.

El cuadro No 5 nos indica que la productividad de los equipos decreció al igual que el descenso en el uso de materiales y energía que expresada en el descenso con relación del producto fue muy lento.

⁹ Socialismo Teoría, Crisis y Reformas
Alfredo Erquizio Espinal Editorial UNISON Página 72

La caída de la productividad de los equipos junto el lento avance en el ahorro de materiales y energía tienen que ver con la depreciación de los equipos producto del envejecimiento, el atraso tecnológico y el predominio de ramas industriales intensivas en materiales y energía.

El envejecimiento de los equipos, se explica por varias causas: como “la duración muy prolongada del proceso de inversión, lo que dilata demasiado los tiempos pendientes para la puesta en marcha, la preferencia por reparaciones, antes que por equipos nuevos, lo que distrae casi 1/3 de la capacidad de producción de maquinaria, pues implica riesgos y se prefiere producir en condiciones que ya son conocidas, antes que afrontar lo nuevo, pues obligaría a un mayor esfuerzo interno y a un abandono de la rutina productiva”.¹⁰

En una encuesta realizada por Abel Abangebian en su publicación *New Directions in Soviet Economics* en *New left Review*. Nos revela que para 1986 el 71% del equipo que constituía el aparato industrial de la URSS era obsoleto y solo el 3.1% estaría para ese año depreciado.

¹⁰ Op cit Alfredo Erquizio Espinal Página 72

José Miguel Insulza autor del cambio tecnológico y el conflicto Este-Oeste de 1986; nos hace referencia al problema al atraso tecnológico en diferentes campos de la tecnología como la óptica, los circuitos integrados y los semi-conductores en el desarrollo básico soviético es muy inferior junto al de los países de Europa del Este.

Por lo que se plateó en ese momento que sugirió por algunos especialistas y ciertos sectores de la sociedad que sería necesario contar con el aporte externo para alcanzar un nivel de desarrollo como los estadounidenses en el campo de la microelectrónica y la micro-computación. Sin embargo cabía la duda que aun se pudieran importar estas tecnologías la capacidad de absorción estaba afectada por factores estructurales como son: sistemas inadecuados de adquisición, administración e información que dificultaría la tarea de incorporar de manera masiva las nuevas tareas.

Cuadro No. 6
Tasas de Crecimiento de la Producción de Energéticos

	81-85	86	87	88	89
Europa del Este	1.5	0.9	0.3	-0.8	-3.8 a
URSS	2.5	4.5	3.2	2.7	-0.7
E.E. y URSS	2.3	3.9	2.7	2.1	-1.2 a

Fuente: Economic Comission for Europe, 1990. Página 89-90.

a) Asumiendo que la producción de Rumania no varía.

El cuadro 6 nos permite analizar de manera detenida la estructura industrial por ramas, el en que se nota que las más dinámicas son: la maquinaria, construcción y químicos siendo justamente los más intensivos en el uso de material y energía, como se ha mencionado anteriormente el ahorro de insumos avanzaba lentamente e incluso llegaba a revertirse. Mientras que en los países desarrollados la tendencia era de un gasto menor en energía por unidad de producto, en tanto que en los países socialistas no se registraron avances importantes en este sentido.

Esto significa que renovar los equipos para revertir el atraso tecnológico cambiando la estructura industrial, hacia ramas menos intensivas en el uso de materiales y energía propiciando las condiciones para un relanzamiento de la

productividad y una mejora de la eficiencia; por lo que se consideraría un aumento significativo de la tasa de acumulación. Por lo que existe una fuerte correlación entre altas tasas de inversión, el rápido cambio estructural y la aceleración del crecimiento. Que opero en un círculo de manera deficiente en la década pasada mostrando la incapacidad de Europa del Este de pasar a una etapa de crecimiento intensivo.

En los años setenta la participación de la Inversión Bruta Fija en el Producto Material Neto fluctuaría entre 30% y 40%, esto ya no ocurría en los años ochenta como puede comprobarse en el cuadro 7

Cuadro No. 7
Participación de la Inversión Bruta Fija en el Producto Material Neto

	1981-1985	1986	1987	1988 ^a	1989
Bulgaria	34.9	36.3	37.2	36.5	34.4
Checoslovaquia	32.6	31.0	31.5	30.0	32.5
R.D.A	28.9	26.1	26.9	25.6	27.0
Hungría	31.0	30.4	30.9	30.6	28.7
Polonia	24.6	25.8	26.8	25.9	26.0
Rumania	36.5	32.5	31.3	29.5	29.3
URSS	29.9	31.0	31.7	31.7	33.4

Fuente: Economic Comission for Europe, 1988.

Nota: ^a Planeado

“Este decaimiento del esfuerzo de acumulación se refleja claramente en el proceso de cambio estructural, el cual se expresa en el indicador global que es igual a la sumatoria de las variaciones porcentuales positivas de participación de las ramas industriales de un periodo a otro”.¹¹ Aún cambio estructural le correspondería un valor mayor y una tasa de crecimiento más alto de este indicador como se aprecia en el siguiente cuadro, donde dicha tasa es menor en el periodo de 1981-1986 con respecto a la de 1971-1975.

Cuadro no. 8
Tasa de Crecimiento Promedio Anual del Indicador
Global de Cambio Estructural Medido Como Variaciones
en la Participación Ramal en el Producto Industrial

	Bulg.	Checosl.	R.D.A.	Hung.	Pol.	Rum.	URSS
1971-1975	6.4	4	2.9	5.6	4.5	9.3	5.7
1976-1980	5.6	3.6	3.4	3.3	3.9	6.1	5.5
1981-1985	6.6	3.8	3.6	3.1	3.2	4	3.7

Fuente: Economic Survey..., p. 246

¹¹ Op cit Alfredo Erquizio Espinal Página 76

La baja en la tasa de inversión, mas el lento avance del cambio estructural impedía que las economías socialistas modificaran sus estructuras industriales, haciéndolo menos intensiva en el uso de materiales y energía capaz de absorber nuevas tecnologías convirtiéndose mas competitivas con respecto al exterior capaz de relanzar el crecimiento sobre una base intensiva.

Repercusiones en la dinámica macroeconómica en el consumo.

El desarrollo extensivo de las economías socialistas significo subordinar el crecimiento de en la producción de los bienes de consumo. En periodo de 1961-1980 en todos los países la producción de bienes de inversión crecería más rápido con respecto a la producción de los bienes de consumo.

Cuadro 9

Tasas de Crecimiento Entre Períodos Quinquenales
de la Producción de Medios de Producción (I) y Medios de Consumo (II)

	1960-65	1965-70	1970-75	1975-80
Bulgaria				
I	90	75	62	41
II	57	59	44	23
Checoslovaquia				
I	33	39	40	29
II	22	37	37	21
Alemania Democrática				
I	37	41	39	29
II	27	25	33	23
Hungria				
I	47	33	37	17
II	49	37	39	21
Polonia				
I	60	56	66	24
II	38	37	64	26
Rumania				
I	108	85	90	63
II	66	59	69	50
URSS				
I	57	52	46	25
II	37	49	37	20

Fuente: Winiecki, b, p. 553.

La posibilidad de mantener el crecimiento extensivo por medio de la restricción del crecimiento del consumo resulto imposible en la década de los ochenta, debido a que se observaron muestras de estancamiento sobre el nivel de la productividad del trabajo provocando el descontento de la población de estos países.

Es por ello que el enlentecimiento global de los ochenta, por primera vez en la historia reciente del desarrollo económico, los países socialistas analizados mostrarían un crecimiento ligeramente superior de los bienes de consumo con respecto a los bienes de inversión esto se puede comprobar en la siguiente tabla que nos permite observar lo antes mencionado

Cuadro 10

Tasa de Crecimiento Promedio Anual del Producto Material Neto, la Producción de Bienes de Consumo e Inversión.

	1981-85	1986	1987	1988	1989
- Producto Material Neto					
Europa del Este	2.2	4.6	3.2	3.1	0.5 b
URSS	3.2	2.3	1.6	4.4	2.4
E.E. y URSS	2.9	3.0	2.1	4.0	1.8
- Producción de medios de Consumo					
Europa del Este	2.7	3.8	3.5
URSS	3.8	3.9	4.2
E.E. y URSS	3.5	3.9	4.0
- Producción de medios de Producción					
Europa del Este	2.7	4.7	3.5
URSS	3.7	5.3	3.8
E.E. y URSS	3.4	5.1	3.7

Fuente: Cuadro No. 1 y Economic Commission for Europe 1990. Pág. 146.

Notas:

b) excluyendo Rumania

*) estimado

Sin embargo a pesar de haber un mayor dinamismo de la producción de bienes de consumo y la existencia de un esfuerzo en materia agrícola no se pudo impedir que se presentaran las graves carencias en la oferta, así como los fenómenos de la escasez en determinado producto, lo que nos da como un indicio que efectivamente en la década de los ochenta el nivel de vida tendió a estancarse e incluso a caer.

Abel Abanbegyan nos menciona que para 1987 los consumos per cápita de carne, leche y fruta están ya por de bajo de los requeridos como lo muestra la siguiente tabla.

Cuadro 11

Consumo Percapita Observados y Requeridos

	Observados	Requeridos
Carne	62 kilos	75-85
Leche	340 litros	420-440
Fruta	30 kilos	60-80

Fuente: Abanbegyan, 1987, p. 90.

Sin embargo las deficiencias de la oferta y los altos costos de la producción no se reflejarían en los precios, aunque si en la escasez, para el caso de la URSS el costo de producción de carnes era de 4.8 rublos por kg pero se llego a vender a un precio menor a 1.8 rublos, la leche costaba 58 Kopecs y se daba aun costo de 28 kopecs. Esto obligo a subsidios muy altos al punto que estos representaron el 13% del gasto público.

El gran esfuerzo por mantener los niveles de consumo básico, priorizando la inversión agrícola y el manteniendo subsidiado los precios de los alimentos no

ha logrado evitar la escasez que mantuvo los estándares de consumo debajo de lo deseable. También se decidió orientar los recursos mas activamente hacia el consumo social, es decir en la prestación de servicios públicos en materia de salud y educación entre otros.

El siguiente cuadro nos dice que la mayoría de los casos los costos de consumo total crecería más rápido que el consumo personal, lo que significo que la parte correspondiente al consumo social creciera más rápido que el consumo personal.

Cuadro No.12
Tasa de Crecimiento del Consumo Total (A)
y del Consumo Personal (B)

	Bulgaria		Checoslov.		R.D.A.		Hungría		Polonia		URSS	
	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
1981-1985	4.0	3.5	2.0	1.0	2.5	2.8	1.4	1.3	-0.8	1.6	3.0	..
1986	3.6	2.9	3.2	2.3	3.9	4.0	2.0	1.9	4.0	5.0	2.2 e	1.9 e
1987	4.6	..	3.5	2.8	3.8	3.3	3.1	3.5	2.8	3.0	3.3 e	2.7 e
1988	4.9	4.7	-3.0 *	-4.0	4.7	3.0

Fuente: Economic Comission for Europe 1988, p. 138.

e) A precios corrientes

*) estimado

El caso mas representativo lo podemos encontrar en la URSS, en el que se observan que los indicadores del nivel de vida vinculados al consumo social

también se han deteriorado, ya que a la tasa de mortalidad era del 6% en 1970 pasando a 10.8% en 1985, de igual modo la esperanza de vida descendió de 70 años a 68 años en el mismo periodo. La magnitud en materia educativa también hubo una baja considerable en 1970 era 10% del producto y para 1985 fue el 7 % si esto lo comparamos con los Estados Unidos en ese mismo periodo en el que este indicador tuvo un incremento del 4% al 11%.

Es así que en la serie de análisis anteriores se sugería que para poder ingresar al crecimiento del ciclo económico los especialistas de la época se manifestaban por que se innovara y renovaran los equipos productivos que tuvieran un mayor ahorro de energía, en el que sería necesario estimular la elevación de la productividad. Pero como veremos en el siguiente apartado, el sector externo difícilmente estaba en condiciones de soportar un fuerte incremento de las importaciones.

Relaciones Exteriores

Los pilares básicos por lo que edificaron las relaciones económicas internacionales fueron la masiva sustitución de importaciones en la búsqueda de una industrialización acelerada basada en complementariedades de bienes, un generalizado proteccionismo del mercado interno y la puesta en marcha de la

cooperación económica supranacional a través del CAEM, manteniendo una situación privilegiada con la URSS en el que se esperaba garantizar el suministro de recursos naturales y materias primas que requerían las plantas industriales levantadas por las economías centroeuropeas que observarían la mayor parte de su exportaciones manufactureras dirigirse al mercado soviético.

Con las políticas industrializadoras aplicados en los países centro-europeos bajo la influencia soviética instrumentaron un modelo en el que surgirían las estructuras productivas con matices en los que a partir de los años 60, por medio de la división internacional del trabajo apuntaba a la conveniencia de hacer una especialización regional en el que se aprovecharán las virtudes de las ventajas comparativas y competitivas por lo que se integrarían haciendo una planeación conjunta que implicaba inversiones comunes así como la puesta en marcha del elemento de supranacionalidad en la coordinación de planes económicos.

Pese a esto existió la desconfianza por parte de los países del principio de la supranacionalidad intensificando la búsqueda de un autoabastecimiento, permitiendo el solapamiento de sus actividades productivas que trajo consigo déficit, aumento de la vulnerabilidad con el exterior, agudizando la competencia entre los países del Este, haciendo entre ellos el mercado internacional, a esto habría que sumarle la sub-especialización empresarial y productiva ofreciendo una gama de productos que no contaban con ventajas comparativas. Convirtiendo a la

URSS en un proveedor estratégico dado que la base de materias primas de los países miembros del CAEM era muy limitada y al mismo tiempo se convertiría en el único mercado de exportación, al menos al corto plazo, para los productos manufacturados que contenían una baja densidad tecnológica, por lo que los países de CAEM adaptaron la demanda a través de las instancias administrativas que había organizado la cooperación supranacional y que habían sido poco exigentes desde el punto de vista de los controles de calidad.

Entre las causas del paulatino enlentecimiento de la ineficiencia industrial y el descenso en el nivel de vida, principalmente de carácter interno y tienen que ver con la forma en que funcionan las economías socialistas centralmente planificadas. “En la fase de crecimiento extensivo, el sector externo jugo un papel subordinado a las necesidades de la expansión, su papel fue secundario. Agotadas las posibilidades internas para la continuación de fase extensiva, pues ya no se puede seguir usando pródigamente materiales y energía y tampoco se puede subordinar por más tiempo el consumo a las necesidades de acumulación. El sector externo aparecía como una fuente adicional de recursos para prolongar el desarrollo extensivo, ya sea recurriendo a mayores exportaciones y endeudamiento externo que financiase las importaciones.”¹²

¹² Op cit Alfredo Erquizio Espinal Página 85

La necesidad de cumplir con los pagos de la deuda externa en algunos países del área implicaba cambios profundos en el sector externo, pero como veremos a continuación encontraremos signos de deterioro.

Si observamos la balanza comercial con respecto a las economías capitalistas desarrolladas en los últimos años de la década de los ochenta veremos que predominan los saldos negativos en países como Hungría y Bulgaria arrastrando consigo déficit consecutivos durante los años ochenta y que en general el superávit exportador para el conjunto de los países analizados ha tenido una tendencia a la baja como muestra el siguiente cuadro.

Cuadro 13

Balanza Comercial con los Países Capitalistas Desarrollados)
(Miles de Millones de Dólares)

	1980	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Bulgaria	-0.7	-0.9	-0.8	-1.2	-1.4	-1.4	-1.5	-1.4
Checoslovaquia	0.3	0.5	0.8	0.4	0.4	-0.5	-0.4	0.1
R.D.A.	0.7	0.3	0.9	0.7	-0.2	-0.1 c	1.2	-1.0
Hungría	-0.7	-0.3	-0.1	-0.3	-0.6	-0.6	-0.1	-
Polonia	-	0.3	-0.8	0.6	0.6	0.8	0.4	0.4
Rumania	0.8	1.4	2.2	1.9	1.8	2.9 *	3.1 *	3.0 *
Europa del Este	0.4	1.3	3.9	2.1	0.9	1.0	0.2	0.9
URSS	0.8	1.2	2.5	-0.2	-2.0	0.5	-2.7	-6.5
E.E. y URSS	1.2	2.5	6.4	1.9	-1.1	1.5	-2.5	-5.5

Fuente: Economic Comission 1990. Pág. 143

Esta tendencia al desmejoramiento pueden observarse mejor en el que los términos de intercambio que están deteriorados e incluso se muestran desfavorablemente para 1988 en Europa del este, y solo mejoraron ligeramente para 1989 sin embargo permanecían aun lejos de los valores alcanzados a principios de los años ochenta.

Cuadro No. 14
Términos de Intercambio Base 1975 = 100

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989 a
Europa del Este	115	114	111	101	103	98	100
URSS	190	198	191	117	112	97	102
E.E. y URSS	152	153	146	109	108	98	102

Fuente: Economic Comission for Europe, 1990. Pág. 192.

Notas:

a) al tercer trimestre

Si observamos el comportamiento del volumen de exportación notamos que el dinamismo de Europa de Este es inferior en comparación con los países capitalistas desarrollados tanto que las exportaciones decrecieron en 1989 de igual modo que las importaciones cayeron en 1986 y 1987 volviéndose menos dinámicas que las demás regiones

Cuadro No. 15
 Tasas de Crecimiento del Volumen de Exportaciones
 e Importaciones por Zonas Económicas

	1985	1986	1987	1988	1989 a
-Exportaciones	2.9	3.7	6.5	8.5	6.3
Capitalistas Desarrollados	4.3	1.6	5.5	8.2	7.3
Países en Desarrollo	0.9	8.9	11.1	11.0	6.6
Europa del Este y la URSS	-0.9	5.1	2.2	4.4	-1.3
Europa del Este	1.8	0.3	1.2	3.9	-2.4
URSS	-4.0	10.0	3.3	4.8	-0.3
-Importaciones	4.4	5.0	4.2		
Capitalistas Desarrollados	5.8	8.2	6.6	7.4	8.5
Países en Desarrollo	-0.3	-4.4	5.7	10.2	8.7
Europa del Este y la URSS	5.3	-0.3	0.2	3.5	3.7
Europa del Este	6.0	5.3	1.8	3.0	0.8
URSS	4.6	-6.0	-1.6	4.0	7.1

Fuente: Economic Comission for Europe, 1990. Pág. 184.

Notas:

a) estimado o preliminar.

En lo que respecta a la composición del comercio exterior, es de resaltar la diferencia de los países capitalistas industrializados que se centra en su intercambio en las exportaciones y importaciones manufacturas, mientras que los países socialistas analizados exportan básicamente productos primarios, combustibles y bienes de consumo e importan bienes intermedios y de capital. Y

aunque las exportaciones de los países socialistas al oeste no son principalmente manufacturas estas demostraron también tener una sofisticación más bien baja. Es así que observamos el precio por kilogramo en exportación de maquinaria de los países socialistas era la mitad de los países capitalistas en 1965 y solo 1/3 en 1980.

Cuadro 16

Estructura del Comercio Oeste - Este: 1987
(en porcentaje)

	Europa del Este		URSS	
	Export.	Import.	Export.	Import.
Total	100	100	100	100
Productos Primarios	24	14	18	15
Alimentos	12	8	2	12
Combustible	18	4	65	1
Manufacturas	56	77	14	81
Prod. Intermedios	19	31	9	43
Bienes de Capital	11	34	4	31
Bienes de Consumo	26	12	1	7

Fuente: Economic commission for Europe, 1990: Pág. 294 y 296.

Mientras la balanza comercial con los países desarrollados es frecuentemente desfavorable en estos últimos años tanto el deterioro de los términos de intercambio, como el escaso dinamismo de sus exportaciones, así como la composición subdesarrollada en su comercio exterior anunciaba que habría dificultades agudizándose el problema para importar equipos de alta

tecnología revirtiendo el atraso tecnológico y la ineficiencia característica del aparato productivo.

Algunos países socialistas decidieron endeudarse desde mediados de la década de lo setenta, y otros abrieron parcialmente sus economías a la inversión extranjera para seguir manteniendo sus niveles de consumo asociados a la etapa ascendente para mejorar su equipamientos industrial. Los indicadores de endeudamiento externo nos indican que aumentaron a niveles muy altos como fue el caso de Hungría, Polonia y Bulgaria como puede observarse en el siguiente cuadro.

Cuadro 17

Indicadores del Endeudamiento Externo
Año 1989 (en porcentaje)

	Intereses Netos/Export.	Deuda Externa Neta/Export.
Bulgaria	79	397
Checoslovaquia	18	95
R.D.A.	44	109
Hungría	42	342
Polonia	56	457
Rumania	70	-
Europa del Este	-	214
URSS	21	94
Europa del Este y la URSS	-	149

Fuente: Economic Comission for Europe, 1990. Pág. 205

Tendiendo en cuenta la carga de intereses de la deuda externa, así como la salida de otros conceptos, se observa que la balanza de servicios fue negativa

durante toda la década de los ochenta para el conjunto del área y mas agudamente para Polonia, como se demuestra en la siguiente tabla.

Cuadro 18

Cuadro No. 18
Balanza de Servicios, Europa del Este y la URSS
(Miles de Millones de Dls.)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Bulgaria	-	0.1	0.1	0.1	-	-0.1	-0.1	-0.3
Checoslovaquia	-0.3	-0.2	-0.2	-0.2	-0.2	-0.1	-0.2	-0.3
R.D.A.	-0.4	-	-	0.1	0.2	0.6	0.5	0.2
Hungría	-0.8	-0.6	-1.8	-1.0	-1.0	-0.9	-1.3	-2.0
Polonia	-2.0	-2.0	-2.2	-1.7	-1.7	-0.4	-1.5	-2.0
Rumania	-0.9	-0.8	-2.6	-0.5	-0.5	-0.2	-0.1	-
Europa del Este	-4.5	-3.5	-3.8	-3.2	-3.2	-2.2	-2.8	-4.5
URSS	-0.8	-0.3	-0.1	-0.1	-0.5	-0.3	-0.4	-0.9
E.E. y URSS	-5.8	-4.2	-4.1	-3.7	-4.0	-2.8	-3.5	-5.7

Fuente: Economic Commission for Europe, 1990. Pág. 203

En estas condiciones, para las economías socialistas que hemos analizado, en la transformación del sector externo se volvió prioritaria siendo, este tema para la discusión posterior en el cambio de modelo económico por lo que las esferas políticas tomaron la decisión de ingresar a la economía de mercado pese a que no significo mejoras sustanciales en las condiciones de vida de la población.

La caída

En resumen tras un breve lapso de tiempo en que hubo crecimiento de la economía gracias a su acelerada industrialización, se perderían con el paso del tiempo el impulso inicial comenzando así un declive del cual jamás se repondrían. En el aspecto político tras la represión de los movimientos sociales de la (Revolución Checoslovaca en 1968, la Revolución Húngara de 1956 y la Revolución polaca también de 1956), dio paso a ligeras reformas que introducirían algunos cambios en el sistema de planificación, dando un poco mas de flexibilidad al otorgarle una mayor autonomía a las unidades productivas. En su búsqueda por diseñar un sistema de indicadores y de objetivos en el que las empresas dieran un mayor valor agregado y redujeran el consumo material en la medida de lo posible así como el abastecimiento de bienes de consumo.

En el ámbito comercial las reformas se orientarían a una participación mas activa por parte de los flujos exteriores a través de la adquisición de maquinaria y productos modernos provenientes de occidente, tanto artículos de consumos, como bienes de capital, de inversión así como solicitud de préstamos financieros en las instituciones internacionales.

La falta de vida democrática que caracterizó a los gobiernos centro-europeos en el ámbito político y social hicieron que se preservaran las estructuras de poder en que la cúspide estarían los partidos comunistas caracterizados por ser un régimen despótico.

Con ello se abordarían muy poco los temas relacionados a la propiedad en el que las paraestatales seguían jugando un papel primordial en los sectores estratégicos de la economía, a su vez que la iniciativa privada ocupaba en el mejor de los casos actividades de escasa relevancia. Fue así que la planeación se mantuvo como principal motor regulador con estas limitantes lograron por terminar una serie de trabas administrativas sin que lograran impulsar a utilización eficiente de los recursos productivos y la modernización de la estructura económica.

Con lo expuesto anteriormente, describiré sintéticamente una serie de acontecimientos que alteraron de manera definitiva el transcurso de la historia mundial, sobre las relaciones económicas en un orden de medidas que adoptaron las naciones de Europa del Este con propósito de incursionar a la economía de mercado:

- a) Europa del Este promovió su integración en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), actualmente Organización Mundial del

Comercio (OMC) a la cual pertenecen. Polonia negoció las restricciones impuestas a su aceptación, mientras Checoslovaquia y Hungría se convirtieron en observadores pero solicitarán su aceptación

- b) Así mismo, naciones del oriente europeo solicitaron su integración en el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI). En el caso Hungría acordó con el FMI un préstamo por 1,000 millones de dólares, mientras que Polonia firmaría una Carta de Intención con el FMI y este organismo le otorgó una ayuda financiera de 700 millones de dólares como apoyo al programa económico de transición. Checoslovaquia negoció su ingreso al FMI y el Banco Mundial este último estuvo dispuesto a financiar las reformas económicas adoptadas por los países socialistas auspiciados por el FMI: a Polonia se le otorgará financiamiento por 1,670 millones de dólares; a Hungría, por 1,000 millones; a Yugoslavia por 2,000 millones y Rumania por otro tanto.
- c) Polonia, Hungría y Checoslovaquia gestionaron su admisión como observadores en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Mientras que Yugoslavia ya contaba con el apoyo financiero de esta organización.
- d) La Comunidad Económica Europea (CEE) celebró una conferencia intergubernamental para adecuar tratos comunitarios con Europa del Este. La CEE ayudó a Rumania para su recuperación y transición económica que junto a Yugoslavia procuró ingresar a la CEE. Alemania Democrática fue considerada de tiempo atrás un miembro de hecho de la Comunidad. Por el comercio mantenido con Alemania Oriental se introducen a la CEE

productos fabricados en el resto de los países socialistas. En proceso está la reunificación de las dos Alemanias; Alemania Federal apoyará el comercio y desarrollo tecnológico, invertirá y desplazará parte de su banca y su industria a Alemania Democrática. En el que existieron en aquel momento planes de inversión en Europa del Este.

- e) El continente asiático tampoco se quedó al margen de estos eventos, Japón estrechó relaciones económicas con Europa del Este: otorgándoles créditos a Polonia y Hungría por 2 mil millones de dólares como garantía para promover el comercio exterior proporcionándoles además ayuda tecnológica y asimismo invirtió en Checoslovaquia.
- f) Los Estados Unidos otorgaron categoría de la “nación más favorecida” a Rumania y Hungría y planeo extenderla a Checoslovaquia, Polonia y Alemania Democrática en 1991 y en ese año el Departamento de Comercio establecerá oficinas comerciales en Praga, Budapest, y Varsovia. El Eximbank (El Export-Import Bank de Estados Unidos “Ex-Im Bank”, agencia crediticia oficial para exportaciones de los EE.UU, respalda la adquisición de bienes y servicios estadounidenses por parte de compradores internacionales solventes que no pueden obtener créditos a través de fuentes tradicionales de comercialización y financiación estructurada), financió el comercio con Checoslovaquia, Rumania, Polonia y Hungría. Con ello los Estados Unidos flexibilizarían su política internacional sobre la venta de productos de alta tecnología a los países del Este europeo.
- g) El consejo de Ayuda Mutua Económica se reestructura y se presto a abandonar sus tradicionales esquemas comerciales, a negociar con

monedas convertibles fuera del área socialista y a adecuar los precios de sus productos en relación a los del mercado internacional. El cual produjo al final su desaparición en abril de 1991. No obstante, los países de Europa del Este se aprestan a formar un mercado común similar al del CEE.

Capítulo 2

2.1 Transición a la Economía de Mercado

En este capítulo abordaremos la interconexión de los conceptos como democracia y mercado debido a que la década de los años 90 representaría uno de los principales retos hacia la transición de estos países al liberalismo económico y con ello a formar parte de la globalización.

Muchos economistas consideraron utilizar una serie de herramientas apoyados por distintos postulados teóricos que traería consigo una convergencia en cuanto a la estrategia utilizada por los diferentes países en programas de ajuste llevados a cabo en América Latina (México en los años 80) como en países de Europa central y del Este. Esto ha traído consigo una serie de mecanismos que afectaron la vida cotidiana de sus habitantes, para el caso de Europa repercutiría en aspectos tan sensibles como la protección social y el papel que jugarían las empresas paraestatales dentro de la economía. Este último se caracterizaría debido a que gran parte de los recursos obtenidos por el estado serían destinados a los parques industriales. Estos beneficios a su vez se traducirían en la sociedad manifestándose por medio del estatus social, niveles educativos y vínculos culturales que a partir de los años 90 desaparecerían.

Dentro de los primeros esbozos en un intento por ajustar la economía se da en el caso de Hungría, en el que a partir de los años 70 destacaría por una tentativa de reforma económica con una visión dirigida hacia el mercado, pero es hasta la década de los 80 que se intensificaría aun más esta tendencia. De igual manera Polonia intentaría crear de manera insipiente un pequeño sistema de empresas privadas por lo que en el sentido estricto de la palabra la transformación de un cambio de modelo no sería tan novedosa para ciertos países

Sin embargo la situación económica por la que atravesarían estos países a partir de la década de los 80 y 90 en el que registrarían la fragilidad de sus empresas, así como los serios problemas de suministro de materias primas, un reducido interés por la eficiencia, así como la baja productividad del trabajo este último referente a la cultura de la eficiencia y cambio tecnológico, fue factor por lo que se decidiría orientar el manejo de la economía con una dirección distinta a la que se venía haciendo.

Por lo que estas naciones tendrían el reto de hacer frente al colapso del socialismo como sistema económico e ideológico, ya que tendrían que iniciar un azaroso camino hacia al modo de producción capitalista, con base a los principios de la economía de mercado, que en su momento causaría una serie de problemas al afrontar su inadaptabilidad del modelo económico a la realidad.

Ante este problema tan complejo se decidió impulsar en primer lugar una reforma económica e institucional que incluiría la estabilización macroeconómica que estaría diseñado bajo los conceptos de la escuela de la escuela neoclásica, caracterizado en buscar lograr un equilibrio entre el ingreso y el gasto público. En una segunda fase a partir del fundamento teórico se decide estimular la inversión privada bajo un intenso proceso de liberalización económica y apertura a los mercados internacionales.

Dando inicio a los procesos de privatización a través de la venta de empresas paraestatales. Con ello se inicia la búsqueda de la modernización (transformación) del aparato industrial, en el que las empresas eran incapaces de competir en los mercados internacionales. Para fines de las década de los ochenta y principios de los noventa Polonia, Checoslovaquia y Hungría se abrían camino dentro de capitalismo a través del programa de ajuste económico conocido como shock económico, que revisaremos más adelante en el que tendría un costo muy alto sumergiéndolos en una severa crisis económica la cual sobresaldría la inflación y el desempleo en entre otros impactado directamente en la sociedad.

La liberalización económica como democracia

La liberalización económica fue vista en su momento como el componente de la transformación democrática y un mecanismo de asignación de recursos eficiente, en el que el mercado desempeñaría un mejor papel con respecto a la intervención del Estado dentro de la economía

Los partidarios de esta visión estaban convencidos que a partir de una terapia de choque como algunos autores mencionan daría paso al nacimiento de instituciones sólidas propias de la economía de mercado.

En las últimas dos décadas del siglo XX, se aceptó por parte de los economistas la difusión del libre mercado, lo que significaría para Europa una época de relativa estabilidad económica que finalizaría con una profunda crisis estructural vinculadas a la intervención del Estado, la cual pronto encontraría sus desencantos producidos por el propio modelo económico y su inadaptabilidad a la realidad provocando el aumento de la brecha social entre ricos y pobres. A continuación se hará una descripción analítica sobre los eventos ocurridos en el caso más significativo de Europa del Este Polonia, que sirvió como el antecedente sobre algunas medidas y efectos que ocurrirían a la postre en la región.

2.2 El Shock del Poder

Poco antes de que cayera el muro de Berlín, surgiría un personaje clave de la historia reciente de Europa Lech Walesa un electricista despedido años atrás, y que en 1980 nacería el mito de este personaje encaramándose en una valla de acero en Gdonsk, Polonia, aquella valla resguardaba los astilleros de Lenin y a miles de trabajadores que habían encerrado en su interior por protestar en contra de los aumentos de precios de la carne medida que había sido adoptada por parte del partido comunista. La huelga de los trabajadores demostró ser un desafío sin precedentes contra el régimen en 35 años. A medida que transcurría la huelga de los trabajadores ampliarían sus peticiones en el que pedirían que sus vidas laborales no estuvieran más bajo el control directo de “apparatchiks”. Exigían además un sindicato independiente propio con derecho a negociar e ir a huelga, por lo que acordaron formar un sindicato sin previo aviso a las autoridades al que llamaría Solidarnosc (Solidaridad), es así que en este año el mundo se cautivaría por Solidaridad y su líder Lech Walesa.

Solidaridad pronto se expandiría por las minas, los astilleros y las fábricas a un ritmo impresionante en un solo año de vida contaban ya con 10 millones de miembros (casi la mitad de la población polaca). Tras conquistar el derecho a negociar Solidaridad conseguiría triunfos notorios en las condiciones de trabajo como una semana laboral de 5 días en lugar de 6, y una mayor participación en la

gestión de las empresas expresado por el deseo de democracia y autodeterminación reprimido por la dominación del único partido que se vertía en las delegaciones sindicales locales de Solidaridad propiciando un éxodo masivo de miembros del partido comunista. Resultando verdaderamente peligroso si tomamos en cuenta que el movimiento mismo surgía en el seno de la clase obrera aquella en que la retorica marxista debía constituir la base del partido, volviéndose aun mas amenazante, que el proyecto de Solidaridad ofrecía justamente aquello que adolecía el partido democracia en vez de autoritarismo, descentralización en vez de centralización, participación en vez de burocracia. Sin duda alguna sus 10 millones de miembros tenían la capacidad de paralizar el país y la economía polaca por completo.

En septiembre de 1981, los miembros de Solidaridad se congregaron nuevamente en Gdonsk, en el congreso nacional del sindicato marco la pauta como movimiento revolucionario que aspiraba hacerse del control del Estado presentando su propio programa político y económico. El Plan Solidaridad en líneas generales exigía una reforma del estado dirigida al autogobierno a todos los niveles y un sistema socioeconómico que conjugara la planificación, el autogobierno y el mercado.

La pieza central era un proyecto para las ingentes empresas que administraban el Estado y en sus filas trabajaban millones de afiliados de

Solidaridad: se buscaba desligar el control gubernamental convirtiéndose en cooperativas democráticas de la propia clase obrera, siendo esta la base organizativa básica de la economía. Que debía estar controlada por el Consejo de Trabajadores en representación del colectivo y debía estar bajo la administración de un director de operaciones.

Walesa en un principio se opuso ante el temor de que constituyese una osadía mayor al control del partido, siendo fundados sus temores ante la creciente ambición de Solidaridad enfureciendo a Moscú, bajo una intensa presión al máximo dirigente de Polonia, el general Wojciech Jaruzelski, declarando una ley marcial en diciembre de 1981 practicando miles de arrestos a miembros de Solidaridad incluido Walesa con lo que el movimiento paso a la clandestinidad durante 8 años.

En 1988 los trabajadores polacos vuelven a organizar huelgas masivas, pero esta vez la economía nacional se encuentra con un panorama de franca caída y con el régimen moderado de Moscú (Mijaíl Gorbachov) optando por reconocer y legalizar a Solidaridad que a su vez se divide en dos frentes: la existencia del Sindicato y una nueva sección denominada el Comité Ciudadano de Solidaridad ambos órganos estarían conectados por lo que los líderes de Solidaridad se presentarían a los comicios, a excepción de Walesa que se mantuvo como presidente del Sindicato. Los resultados de las elecciones

celebradas el 4 de junio de 1989, fueron una aplastante derrota para los comunistas: de 261 circunscripciones Solidaridad gano 260, por lo que Walesa logro conseguir que Tadeusz Mazowiecki se convirtiera en el flamante primer ministro.

El Shock Económico

Cuando Solidaridad accede al poder para su infortunio producto del régimen comunista este les hereda una deuda de 40,000 millones de dólares, una alta inflación de 600%, un mercado interno marcado por la escasez de alimentos y un mercado negro en su apogeo, su aparato industrial que producía sin pedido ni comprador alguno de mercancías destinando su producción a la putrefacción, por lo que la transición a la democracia entre los polacos fue especialmente cruel.

En pocas semanas se dieron cuenta que disponían de poco dinero apenas suficiente para pagar las nominas de los trabajadores y construir una economía postcomunista evitando una debacle total, esto provoco la confusión en el seno de Solidaridad. Sabían que querían poner fin al férreo control estatal en la economía pero no sabían como y tampoco tenían tan claro con que sustituirlo, por lo que se plateo en el debate en un principio un par de opciones una era probar su programa económico en que las fabricas se transformaran en cooperativas con la posibilidad

de ser económicamente viables. Otras voces abogaron por la opción de transición gradual siendo los pasos de Gorbachov en una lenta aplicación de las reglas monetarias de la oferta y la demanda siguiendo el modelo socialdemócrata escandinavo. Pero antes de llegar a una posible solución Polonia tenía que aliviar su deuda acudiendo al FMI, que en teoría ese es, precisamente el mandato con el cual fue creado el FMI, proporcionando fondos estabilizadores para evitar catástrofes económicas, y si alguien era merecedor de esas dadas era el gobierno encabezado por Solidaridad, que acababa de conseguir la primera expulsión democrática de un régimen comunista a lo largo de 4 décadas, por lo que se esperaba que los nuevos gobernantes de Polonia obtuvieran algo de ayuda.

La realidad fue que no se les ofreció ninguna asistencia de esa índole, controlados por economistas de la Escuela de Chicago, el FMI y el Departamento del Tesoro estadounidense veían los problemas de Polonia a través del prisma de la doctrina del Shock. Una depresión económica, una elevación de la deuda, desorientación de un rápido cambio de régimen, significo que Polonia se hallaba en una posición debilitada perfecta para acceder a un programa de terapia de Shock radical, viendo en ella la oportunidad en Europa del Este un territorio virgen para el capitalismo occidental. En el que todos sus activos más preciados eran propiedad del Estado: siendo candidato perfecto para la privatización y un potencial de rápidas ganancias para quienes llegasen primero.

En este contexto Jeffrey Sachs, empezó a trabajar como asesor de Solidaridad, respaldado como asesor de gobiernos de Latinoamérica (especialmente Bolivia). Sachs iniciaría a laborar aun antes de la victoria de Solidaridad, a petición del gobierno comunista, emprendiendo una visita de un día en el que se reunió con el gobierno comunista como con Solidaridad. Había sido George Soros, el multimillonario financiero y comerciante de divisas que había reclutado Sachs para que jugara un papel importante en esa región del mundo. Sachs y Soros viajaron juntos a esa primera reunión a Varsovia, y una vez ahí tanto el grupo de Solidaridad como el gobierno polaco, estarían interesados en buscar solucionar la grave crisis económica. Por lo que Soros accede a sufragar los costos de una misión permanente en Polonia de Sachs y de su colega David Lipton partidario acérrimo del libre mercado que por ese entonces trabajaba en el FMI. Cuando Solidaridad arrasa en las elecciones, la colaboración de Sachs se vuelve mas estrecha con el movimiento. Sachs sugiere por ese entonces que Solidaridad debía negarse a pagar sus deudas y aseguro a los dirigentes de Solidaridad en ser capaz de movilizar 3,000 millones de dólares (una fortuna si tomamos en cuenta que antes habían recibido por parte del gobierno de los Estados Unidos 119 millones de dólares), y que renegociaría su deuda. Sin embargo el precio por dicha ayuda tendría un costo para que Solidaridad lograra acceder a los contactos y las dotes, por lo que tendría que adoptar a lo que la prensa polaca llamo el “Plan Sachs” o terapia de Shock.

El plan Sachs propugnaba la venta de minas, los astilleros y fábricas estatales al sector privado, entrando directamente en una contradicción con el programa económico de Solidaridad (basado en la propiedad de los trabajadores), medida aun más radical que la implantada en Bolivia en el que incluía la eliminación de los controles de precios y un recorte drástico de los subsidios y subvenciones. Con lo que Sachs estaba convencido que Polonia tenía que dar ese salto de un borde a otro del abismo institucional, porque además de sus otros problemas Polonia estaba a punto de iniciar un proceso hiperinflacionario que si se desencadenaba produciría un desastre sin paliativo alguno.

Sachs impartiría diversos seminarios personales a las autoridades electas de Polonia, sin embargo a muchos líderes de Solidaridad no les agradaba en absoluto la idea de Sachs: ya que el movimiento había surgido a raíz de una revuelta en contra de los drásticos aumentos de precios impuestos por los comunistas y ahora Sachs les sugería lo mismo pero a una escala mucho mas generalizada. Mientras lideres de Solidaridad en su desesperación por conseguir una solución rápida, aunque fuera dolorosa, llego a tal punto en ser cuestionada por los funcionarios como lo manifestó en su momento Adam Michnik uno de los celebres intelectuales de Solidaridad ¿Esto funcionara? Es lo que quiero saber realmente ¿funcionara?, pregunto a lo que Sachs no dudo en responder “esto es bueno realmente funcionara”. Si Sachs estaba en lo cierto y podían realmente avanzar a una gran velocidad en un país como Francia o Alemania desregularizando las estructuras del viejo estado ¿no valía la pena seguir ese

camino? ¿Por que esperar a tomar el camino gradualista como lo hacia Rusia? Fueron algunas de las incógnitas que se preguntarían los líderes de Solidaridad.

En su análisis Sachs preveía que la terapia de shock produciría trastornos momentáneos, como consecuencia del repunte de precios. Pero luego se estabilizarían. Por lo que procedió a dar inicio a formar una alianza con el recién nombrado ministro de Economía polaco, Leszek Balcerowicz, economista de la Escuela Mayor de Planificación y Estadística de Varsovia, poco se sabía de la tendencia política de Balcerowicz cuando fue nombrado Ministro de Economía (oficialmente todos los economistas eran socialistas), pero muy pronto se hizo evidente que era un seguidor de la Escuela de Chicago influenciado por Milton Friedman. Por lo que la versión integralista de Friedman distaba por mucho de lo que Walesa había prometido al país en ese mismo verano, muchos surgieron que el arreglo que Sachs y Balcerowicz promocionaban no era más que un mito y que la terapia de Shock causaría pobreza y desindustrialización aun mayor que antes.

2.3 La adopción del Shock

Durante los tres meses siguientes a su histórica victoria, no se paro en debatir entre los integrantes de Solidaridad, y el 12 de Diciembre de 1989, el Primer Ministro de Polonia, Tadeusz Mazowiecki, hablo ante el primer parlamento electo del país. El Comité Central de Solidaridad había decidido por fin lo que iba hacer con la economía, el veredicto” la economía de Polonia sería tratada de su propia fatiga aguda con una terapia de shock de una clase especialmente radical que incluiría la privatización de las industrias estatales, la creación de mercados bursátiles y de capitales, una moneda convertible y una reconversión desde la industria pesada hacia la producción de bienes de consumo”¹³, todo ello fue practicado a la mayor brevedad posible y de forma simultanea

Por lo que el sueño de Solidaridad que inicio con aquella imagen de Walesa en la valla de acero en Gdansk y la rendición exhausta de Mazowiecki a la terapia de shock represento el fin de aquel sueño, ya que sus lideres estaban convencidos que lo mas importante era aliviar las deudas heredadas por los comunistas y estabilizar la moneda nacional. Sachs, mientras tanto, logró el dinero. Ayudo a que Polonia negociara un acuerdo con el FMI por lo que consiguió aliviar parte de la deuda y unos 1,000 millones de dólares (cantidad menor de lo que había prometido originalmente), pero todas las ayudas, y en especial, los

¹³ La doctrina del Shock Naomi Klein, página 243

fondos del FMI estaban estrictamente condicionados a que Solidaridad se sometiera a la mencionada terapia de shock.

Polonia se convertiría quizás en un ejemplo de la teoría de la crisis de Friedman que consistiría en aprovechar la desorientación creada por un rápido cambio político que se confabula con el miedo colectivo provocando una depresión económica con la promesa de una cura rápida y mágica, por ilusoria que esta pudiera ser, resultara demasiado seductora como para rechazarla.

Puede que, en Polonia, la terapia de shock fuese impuesta después de las elecciones, sin embargo, supuso una burla del proceso democrático contradiciendo directamente los deseos de la aplastante mayoría de los votantes polacos que había apoyado a través del sufragio a Solidaridad. En 1992, por ejemplo, un 60% de los polacos continuaba oponiéndose a la privatización de la industria pesada. En defensa sus impopulares acciones, Sachs argumento que no había tenido otra elección, sin embargo los polacos empezarán a plantearse una serie de incógnitas acerca del tratamiento recibido de la terapia. “La terapia de shock no había causado en Polonia trastornos momentáneos, que Sachs había previsto, sino una depresión en toda regla: la producción industrial se redujo en un 30% durante los dos años siguientes a la primera ronda de reformas, A consecuencia de los recortes en el gasto público y del alud de importaciones baratas que inundaron el país, el desempleo se disparó, y en 1993, ya había

alcanzado el 25% en algunas zonas, un escenario desgarrador para un país que, el comunismo y pese a múltiples abusos y penurias de aquél régimen, no tenía paro declarado. El desempleo ya no desaparecería ni siquiera cuando la economía nacional recuperó la senda del crecimiento, y acabaría enquistándose en forma de mal crónico. Según sus cifras más recientes del Banco Mundial, Polonia tiene una tasa de paro del 20%, la más elevada de la Unión Europea. Para las personas de menos de veinticuatro años, la situación es aun mucho peor: un 40% de los trabajadores jóvenes se encontraban en paro en 2006, el doble de la media del conjunto de la Unión Europea. Mas espectacular todavía es el número de personas que se hallan en situación de pobreza: en 1989, el 15% de la población polaca vivía por debajo del límite de pobreza; en 2003, el 59% de la población polaca había caído por debajo del umbral¹⁴. La terapia de shock socavo no solo las protecciones laborales sino que encareció considerablemente la vida cotidiana de los polacos, ni tampoco condujo a los polacos a convertirse en un país europeo cercanamente parecido a Alemania o Francia, sino que trajo consigo las mismas disparidades abismales que en otros países. El hecho de que fuese Solidaridad, un partido emanado por los propios obreros de Polonia, la que supervisara la creación de esa infraclase represento una amarga traición, en el que incluso los dirigentes de Solidaridad suelen minimizar los acontecimientos. Durante año y medio los trabajadores creyeron en sus dirigentes cuando les aseguraron que las penalidades serían temporales, siendo una parada necesaria para el camino que llevaría a Polonia a la Europa moderna, en una prueba de fe

¹⁴ Op cit Naomi Klein, página 258

en sus dirigentes prácticamente no se organizaron huelgas ni protestas aun cuando la tasa de desempleo subía de manera galopante a la espera paciente, pero al no ver que la recuperación prometida no llegaba los miembros de Solidaridad se sintieron confundidos, cuestionándose ¿cómo pudo haber traído su propio movimiento un nivel de vida peor que el que tenían antes? Tras dieciocho meses de larga espera las bases de Solidaridad basta, junto con la extrema insatisfacción entre la población, se reflejó en un acusado incremento del número de huelgas: en 1990, cuando los obreros todavía tenía confianza en Solidaridad solo hubo 250 huelgas; se registraron más de 6,000 y para finales de 1993 se produjeron casi 7,500 huelgas, hecho que produjo frenar la privatización integra de su país ya que el 62% de toda la industria de Polonia seguía siendo pública. Curiosamente a partir de que se redujeron de manera gradual las privatizaciones, fue a partir de entonces que la economía polaca empezó a crecer con rapidez como lo señalaría un destacado economista polaco Tadeusz Kowalik, que quienes tanto afán parecían en poner en demostrar la ineficiencia y la obsolescencia de las empresas estatales estaban demostrando que estaban equivocados.

Los trabajadores polacos en tanto encontraron el modo en expresar su molestia con sus antiguos aliados de Solidaridad, empleando los mecanismos de la democracia por la que habían luchado para castigar al partido de forma decisiva en las urnas, un castigo que ni el mismo Lech Walesa se libraría. La dramática derrota se materializó el 19 de septiembre de 1993, cuando una colación de partidos de izquierda conformados por la Alianza de la Izquierda

Democrática que incluyó también a antiguos comunistas obtendría el 66% de los escaños del parlamento. Para ese entonces Solidaridad se hallaba fragmentada en facciones enfrentadas. La facción sindical conseguiría menos del 5% (por lo que dejó de tener un grupo parlamentario propio) y el nuevo partido encabezado por Mazowiecki, primer ministro, obtendría apenas el 10.6% de los escaños, en señal de un claro rechazo a la terapia de Shock.

La transición en Polonia, fue el primer ejemplo de transformación de la de propiedad estatal de las fábricas a propiedad privada como acabamos de ver, siendo un camino complicado en general para la economía polaca que estuvo indefensa frente a las presiones del capital y sus instituciones financieras.

Dentro de su territorio uno de los primeros negocios en establecerse fue la firma sueco-suiza Asea Brown Boveri (ABB) siendo una sociedad con un amplio número de firmas polacas. En ese momento ABB se involucro en una sociedad empresarial con dos fábricas localizadas en Elblag y otra en Wroclaw.

En Elblag, ABB tuvo una mayoría accionaria con cuatro de siete miembros en el consejo directivo. En Wroclaw donde fueron creadas dos sociedades empresariales en combinación con la firma polaca "Domel," hicieron que las acciones de ABB subieran progresivamente de tal modo que al cabo de 3 años controlarían el 67% de las acciones. Cabe decir que algunas empresas provenientes de Occidente eran mucho más impacientes y exigentes en el que se

pedían cambios mucho más amplios en Polonia, como una condición para invertir capital, incluyendo derechos a transferir todos sus beneficios fuera del país, derecho para adquirir tierra por los nacionales extranjeros este último fue factor mencionado por Hans Peter Stihl Presidente de la Cámara de Industria y Comercio de Alemania Occidental en una conferencia de prensa que sostuvo en Varsovia en el que pedía esta condición para facilitar el flujo de inversiones en Polonia.

Para Polonia significo que empresas alemanas vieran en tierras polacas un buen lugar para el depósito de desechos tóxicos que profundizaría en un panorama catastrófico en el medio ambiente. Después de Julio de 1989, es decir desde la introducción del decreto sobre importación de desechos, se hicieron varias propuestas a las firmas polacas para el depósito de 18 millones de toneladas de desechos tóxicos. Y para ese mismo año se sabían que 37 mil toneladas de desechos habían llegado a Polonia, celebrándose el contrato más grande para la importación de desechos que se había sido conocido hasta momento por la firma alemana federal HTA de Duisburg, en el que acepto tratar 385 mil toneladas de zinc concentrado.

El caso de Polonia, significo el antecedente en los demás países de Europa del Este influyendo en algunos gobiernos a seguir el mismo camino que había elegido Polonia, el caso de Checoslovaquia lo mencionare brevemente, en el que habría que remontarse al año 1977, fecha en que un grupo de intelectuales,

siguiendo la línea del espíritu de la Primavera de Praga, publicaban un manifiesto denominado "Carta 77", en el que expresaban su disidencia con el régimen establecido. Durante el gobierno del Dr. Gustáv Husák, que había llegado al poder tras la invasión de Checoslovaquia por las tropas del pacto de Varsovia en agosto de 1968, el país estaba sumido en un profundo letargo. Esta Carta 77, cuyo primer portavoz fue Václav Havel, y en la que imprimió su magisterio moral el fenomenólogo Jan Patočka fue el primer núcleo de resistencia organizada contra el régimen, seguido por "no marxistas" y gente de la llamada "zona gris", o gente de las estructuras oficiales, y se componía de una multitudinaria masa de artistas, científicos, periodistas y funcionarios que estaban en contra del régimen pero no manifestaban abiertamente su oposición ya que temían perder su empleo. Pero llegando el encarcelamiento de Havel, la pacífica Revolución de Terciopelo provocó la antipatía tanto de los disidentes o "no oficiales" como los de la "zona gris", por lo que en otoño de 1989 el régimen totalitario de Checoslovaquia cayó, y Václav Havel fue elegido Presidente de la República el 29 de diciembre de 1989.

En ese mismo 1989, en los tiempos de cambio en Europa, provocó que la gente de Checoslovaquia supiera sobre la caída del socialismo Soviético y las caídas de regímenes en países cercanos a través de la radio (Radio Free Europe). En ese mismo año se registra en Praga un acto de violencia cuando la policía atacó a miles de estudiantes que protestaban contra el régimen comunista. Este suceso provocó el inicio de las manifestaciones. Donde se creó el Foro Cívico encabezado Vaclav Havel

Tras la huelga general del 27 de noviembre de 1989 y la falta del apoyo del aliado soviético, el Partido Comunista checoslovaco evidenció luchas internas por el control del mismo entre sectores inmovilistas como Gustav Husak y reformistas como Ladislav Adamec, esta fue una de las razones por la que le valió abandonar finalmente el poder al régimen comunista, el hasta entonces valedor de la ortodoxia comunista, Gustav Husak, que dimitiría el 10 de diciembre como Presidente de la República. Estos hechos se precipitaron y antes de finalizar el año 1989 Vaclav Havel accediera a la jefatura del Estado junto a Alexander Dubcek que logro llegar a la presidencia del Parlamento. Y para junio de 1990 se celebraron elecciones democráticas de las que saldrían vencedores el Foro Cívico y el Foro Público Contra la Violencia, variante eslovaca del primero.

Algunas críticas que se señalan en contra del Foro cívico cuando toma el poder no se elabora un programa de cambio social y de una relación nueva entre la sociedad y el Estado. En el que hubo un gobierno y un parlamento democráticamente elegidos, pero con criticas desde abajo y desde arriba en que las viejas estructuras se encontraba una gran parte de la nomenklatura con la misma gente en los mismos puestos que seguían incólumes.

En ocasión del aniversario del Pacto de Varsovia, Havel habló de la búsqueda de identidad del Foro Cívico, del nerviosismo de la población por el estancamiento del proceso de cambio que todos esperaban pero cuyo programa aún faltaba por elaborar.

Por lo que a partir de septiembre se empezó a discutir en el parlamento el nuevo proyecto económico y sus leyes como la ley de restitución y la ley de privatización. El tenor de la primera era el reconocimiento de la ilegalidad de las estatizaciones de la propiedad privada, llevadas a cabo durante los años cincuenta. La ley de privatización se entendida como la desincorporación de la propiedad del Estado y su transferencia a través de subastas a manos privadas. Ambas leyes fueron ampliamente discutidas en ambas cámaras del parlamento y aprobadas a fines de octubre. El proceso de privatización se dividió en dos partes, la privatización pequeña que se refería al comercio de pequeñas empresas y los servicios, mientras que la privatización grande consto la desincorporación de las fábricas a través de la venta de sus acciones.

En ese mismo septiembre se produciría un fenómeno de escisión. La escisión se daría en torno al ritmo de implantaciones de las reformas económicas y la desburocratización de las instituciones públicas de los representantes del viejo régimen.

La evolución política y las escisiones posteriores se iban a plasmar durante los años 1991 y 1992, así como un poderoso movimiento nacionalista secesionista que se traduciría en la independencia entre la República Checa y Eslovaquia en el año 1993. Por lo que Vaclav Havel se convertiría en el primer presidente de la República Checa y Vaclav Klaus en primer ministro, mientras que en Eslovaquia convertiría Vladimir Meciar el nuevo jefe de Estado.

Hungría por su lado, durante las reformas introducidas en las últimas décadas que abarcaban básicamente la economía, había sido limitada por la estructura político-ideológica de un régimen monolítico. Que por largos años no se pudo tratar sobre cambios políticos, y que sin embargo después de la Conferencia del MSZMP (Partido Socialista Obrero Húngaro) de mayo de 1988 parecían abrirse las posibilidades para una transformación más amplia del sistema. El Partido único que ejerció el poder para estas alturas apenas podía responder a la agudización de la crisis de la economía y de la sociedad. En un período de la política interior de nombre de Kádár y las nuevas condiciones externas ofrecidas por la Perestroika de Gorbachov despertaron las expectativas del pueblo húngaro por futuros cambios.

Por lo que el proceso privatizador en Hungría jugaría un papel decisivo en la dura transición de un Estado comunista a una economía de mercado. Para 1990 el 85% de las empresas eran de propiedad estatal actualmente el 90% de ellas se encuentran en manos privadas. En una primera fase, el encargado de coordinar todo el proceso de privatización fue la Agencia de Propiedad Estatal (AVU), que recibió en 1992 el apoyo de una segunda agencia, la Agencia Estatal de Privatizaciones (ÁPV Rt.), que se encarga en exclusiva de la venta de participaciones públicas.

Entre 1988 y 1990, se produjo un fenómeno que se conoció como “privatización espontánea”, que se caracterizó por la reducción de subsidios estatales y el aumento de las deudas, en el que las empresas públicas se

dividieron en grupos de compañías más pequeños para separar las unidades que originaban pérdidas y con las más rentables.

Siendo el objetivo fundamental privatizar las empresas que pudieran funcionar de acuerdo con las reglas de la economía de mercado, por lo que la primera medida que se tomó fue la venta de activos uno a uno y al mejor postor para garantizar un precio de mercado y obligar al inversor a asumir una gestión eficiente de su compra.

Por lo que el proceso de proceso de privatización se dividió en 3 fases:

- 1) En 1994 se vendieron las compañías más atractivas y con mejor funcionamiento.
- 2) Para 1997 fueron privatizadas varias compañías estratégicas del Estado como proveedoras de servicios públicos y bancos
- 3) Destaca para ese mismo año las operaciones realizadas en el mercado de capitales (ofertas públicas, venta de bolsa de valores) y privatización de paquetes minoritarios. En 1999 se registró el éxito de la mayor transacción del año: la segunda oferta de acciones MATÁV compañía húngara de telecomunicaciones, y la OTP, la caja de ahorros más importante y el mayor banco minorista del país.

El proceso de privatización había respondido a las expectativas de las diferentes multinacionales extranjeras por la gran cantidad de empresas que tendría que pasar a manos de la propiedad privada. Actualmente con base a la

información publicada por el gobierno español se sabe, que de las 1,859 empresas estatales que existían en 1990, se ha pasado en diez años a 175 empresas que han quedado bajo la supervisión de ÁPV Rt hasta 2005. Por lo que la Agencia Estatal de privatizaciones mantendría a largo plazo su participación en 97 de ellas, siguiendo la directriz marcada por la Ley de privatizaciones (Ley XXXIX promulgada en 1995, y modificada en 1997 y 1999). El resto de compañías, así como propiedades inmobiliarias y terrenos pertenecientes al Estado seguían siendo una materia pendiente de ser vendidas a inversionistas nacionales o extranjeros.

2.4 Modelo de Equilibrio de Mercado

A partir de las reformas impulsadas por los gobiernos europeos en la década de los 90; el liberalismo económico sería la pauta que marcaría la dinámica de estas economías por lo que basándome en el análisis del equilibrio de mercado, describiré de manera teórica el comportamiento de la oferta y la demanda. Partiendo de los supuestos de que los agentes económicos son racionales al tratar de maximizar sus utilidades mediante una serie de elecciones basada en la información disponible.

¿Por qué utilizar este postulado teórico? La respuesta que se daría por parte de los economistas de la escuela neoclásica, que mantenían la afirmación de que a partir de ese modelo equivalía a que los mercados privados funcionaban mejor para la asignación eficiente de los recursos. Tanto para el mercado de crédito y el mercado bienes, haciendo coincidir tanto a los acreedores como a deudores, reuniendo de igual modo tanto a compradores como vendedores potenciales de bienes. Por lo que una vez equilibrado el mercado, hace que tengan intercambios sumamente ventajosos, debido a que el modelo de equilibrio general de mercado, en teoría permite incentivar a que las personas estén en la búsqueda del interés propio participando de manera activa en la organización del mercado.

Esto a su vez significa que las políticas de desarrollo, en su versión neoliberal partan de un concepto metodológico de la creación de modelos, cuya base es el equilibrio macroeconómico. Dentro de este modelo, se asigna al Estado un papel activo, como agente impulsor de la política de desarrollo, siendo el promotor de su propia reducción para permitir un protagonismo mayor al sector privado de la economía, de manera que no compitan por los recursos financieros. Dadas las posibilidades de oposiciones que pudieran surgir a la ruptura de consensos y equilibrios sociales, es deseable que el Estado sea lo más fuerte posible para cumplir sus funciones dentro de este modelo. El discurso técnico de estos modelos de políticas de desarrollo hace hincapié en que se cumplan los objetivos.

Con base a este razonamiento es posible retomar algunas cuestiones, como nos señala en su discurso técnico que de la filosofía general de la Historia de Emmanuel Richter (1992), cuyo origen se remonta a la obra de Ricardo. De acuerdo con la misma, el desarrollo económico es equiparable a una ampliación del mercado internacional con la incorporación de nuevos agentes económicos y una mayor especialización de los mismos en la producción de bienes para el mercado, partiendo del principio básico de las ventajas comparativas. En la medida en que este sistema se ha expandido desde un centro europeo en el siglo XVI, hacia las periferias concéntricas, correspondió al desarrollo que equivalió a su *occidentalización*, y ésta es entendida como una la sociedad civil, en espacio de libre juego de los actores económicos. Esto quiere decir quizás que es, “una concepción legalista de la sociedad civil, heredada de la Ilustración por la teoría económica, que la identifica con el mercado, como la libre concurrencia de agentes económicos que intercambian sus propiedades de acuerdo con sus intereses. Tanto en la versión de Adam Smith como en la de von Hayek, la “mano invisible autoregula y alcanza un equilibrio en la satisfacción de intereses y necesidades de los agentes que actúan en el mercado. La sociedad civil se contrapone así al Estado que, frente al orden natural de la ley común, supone siempre la aplicación consciente de unos intereses determinados. El objetivo liberal es que esos intereses sean iguales a los de el bien común entendido como “el equilibrio autoregulado del mercado” ¹⁵

¹⁵ Las tensiones de la teoría en la transición del socialismo inexistente al capitalismo real, Agustín Maraver , página 11

El modelo de equilibrio de mercado nos indica que adopta al mercado de bienes, partiendo de la existencia de la igualdad entre los agregados de la producción y el consumo, en el que supone que el precio se adecua para compensar el total de la producción contra el total del consumo, es decir que estos valores equilibran ambos mercados. En este apartado veremos además el como se determina la tasa de interés, así como el nivel de precios para equilibrar el mercado de bienes y el mercado de crédito.

Este modelo económico parte de la Ley de Walras expresado algebraicamente:

Expresión matemática

$$Y^S_1 + B_0(1+R)/P + M_0/P = C^d_1 + B^d_1/P + M^d_1/P \quad (1)$$

$$Y^S_1 + M_0/P = C^d_1 + B^d_1/P + M^d_1/P \quad (2)$$

Donde:

- ❖ **P** será el nivel de precios.
- ❖ **R** Tasa de interés.
- ❖ **Y^S₁** Cantidad de bienes que puede una persona ofrecer y producir en el mercado, con el término de oferta.
- ❖ **C^d₁** Cantidad de bienes que una persona puede comprar o demandar en el mercado de bienes.

- ❖ B^d_1 y M^d_1 . Son los activos financieros de una persona, donde B^d_1 es la demanda de bonos y M^d_1 es la demanda de dinero.

Con lo que buscaba demostrar el cumplimiento de 3 condiciones básicas:

La primera condición (B^d_1): Cualquier cantidad de dinero que se desea prestar corresponde a la cantidad de dinero que se desee tomar a préstamo, basado en la demostración que nos explica Robert Barro en la ecuación (1)

La segunda condición ($M^d_1 = M_0$): Cualquier persona retiene voluntariamente el acervo del dinero, durante el periodo 0.

La tercera ($Y^S_1 = C^d_1$): La oferta de bienes es igual a la demanda de bienes. Por lo que al cumplirse los 2 primeros postulados automáticamente se cumple el tercer postulado. Por lo que a continuación explicare brevemente el como se desglosa el mercado de bienes.

Equilibrio de Mercado del Bienes:

Este apartado hace referencia a la cantidad de bienes ofrecidos por los oferentes sea igual a la cantidad de bienes demandados por los consumidores.

En este caso se referirá a la oferta y demanda para un periodo que será llamado “periodo 1”, en el que se considerará eliminar el factor tiempo para esta parte del modelo, que analiza los diversos elementos que influirán en la oferta y la demanda de bienes, entre los cuales encontraremos los siguientes:

- ❖ La tasa de interés, (R), Un aumento de la tasa de interés implica que exista una reducción de la demanda de C^d lo que provoca el incremento de la oferta Y^s
- ❖ El comportamiento del efecto riqueza se puede presentar en función de la producción ya que en un aumento de la riqueza significa un aumento de la demanda.
- ❖ Los efectos sustitución nos hace referencia a los desplazamientos de la curva del producto marginal de trabajo en que si este desplaza hacia arriba tendera a incrementar la oferta (porque las personas trabajan mas) y la demanda, C^d Por tanto se equilibra el mercado de bienes partiendo de la siguiente ecuación

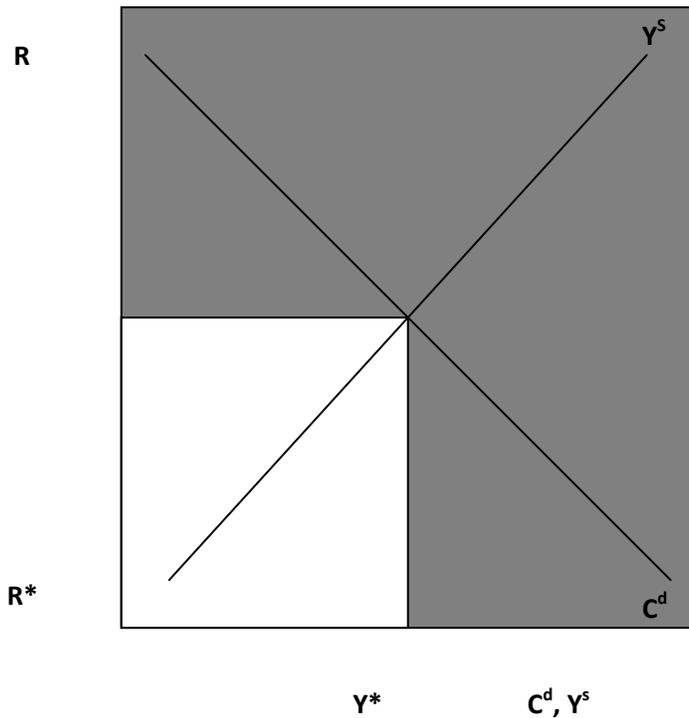
$$Y^s(R, \dots) = C^d(R, \dots) \quad (3)$$

Donde la función Y^s se refiere a la cantidad agregada de bienes mientras que C^d es la función de demanda agregada. La ecuación nos permite determinar los efectos sobre tasa de interés en la oferta y la demanda agregada, con lo que se sabrá que un aumento de la tasa de interés disminuye la demanda actual de consumo C^d , e incrementa la oferta de bienes, Y^s .

Con esto sabemos que la tasa de interés influye de manera directa sobre los bienes ofrecidos y demandados, la ecuación (3) nos dará el efecto positivo sobre la oferta agregada, Y^s , y el efecto negativo que se registra sobre la demanda agregada. Cuando se presente cambios en la tasa de interés las respuestas en oferta y demanda aparecerán con desplazamientos en las curvas dentro de la gráfica.

Por lo que resulta conveniente mostrar como se presenta la ecuación en forma gráfica.

GRAFICA 2



Demanda de Dinero es Igual a la cantidad de Dinero

En este apartado veremos la segunda condición de congruencia que nos menciona que forzosamente es necesario que la cantidad agregada de dinero sea igual a la cantidad demandada del mismo.

Para poder partir de este supuesto será necesario eliminar el factor tiempo nuevamente. Robert Barro nos demuestra que por medio de la función de demanda agregada, se sabe que una función de demanda agregada de dinero se expresa en términos reales (M^d/P) dependiendo de la forma negativa de la tasa de interés y en forma positiva de la cantidad real de gasto (c).

Así al momento de expresar la ecuación quedara de la siguiente manera:

$$M/P = H(R, Y, \dots) \quad (4)$$

Donde la función (H), que se observa del lado derecho de la ecuación nos describe la demanda de dinero en términos reales, (M^d/P). Por lo que se sustituirá la función del gasto real agregado (C), por el producto (Y). (Ya que se sabe que cuando se equilibra el mercado de bienes, el gasto real (Y) es igual al producto real (Y). Por lo que interviene el nivel del costo real de transacción)

Equilibrio General de Mercado

Para determinar los valores de la tasa de interés, R^* y el nivel de precios es importante no olvidar las condiciones de congruencias:

- ❖ Como se demuestra a través del equilibrio de mercado de bienes expresado en la grafica.
- ❖ Mientras que el acervo de dinero se retiene voluntariamente como se demostró a través de la ecuación (4)

A partir de las 2 condiciones de congruencia en el que el mercado de bienes se equilibra y el acervo de dinero se retiene voluntariamente asegurando el mercado de equilibrio, podemos llamar a R^* y P^* . Valores de equilibrio general de mercado de la tasa de interés y nivel de precios, donde fácilmente podemos ver el funcionamiento básico del modelo.

El diagrama nos permite determinar la tasa de interés R^* , por lo tanto conocemos los niveles de producción y consumo, (Y^*) (C^*) . Ya que al momento de hacer la sustitución de las variables (R^*) y (Y^*) , en la función de demanda dinero esta se encontrara ubicada en el lado derecho de la ecuación. Por tanto sabremos que los saldos reales de dinero (M/P^*) , deben estar ubicados del lado izquierdo de la ecuación.

El procedimiento para resolver este modelo, es porque el nivel de precios no aparece en esta condición de equilibrio de mercado de bienes, por medio de la ecuación (3), en otras palabras los cambios en los niveles de precios no desplazan las curvas de la figura (1). "Por ello, no tenemos que conocer el valor de equilibrio de mercado del nivel de precios, P^* cuando determinamos la tasa de interés, R^* "¹⁶. Por lo que solo tenemos que observar el diagrama de equilibrio de mercado para

¹⁶ Robert, Barro Macroeconomía, Nueva Editorial Interamericana S.A de C.V, Pág. 128

encontrar la tasa de interés, R^* . Para luego usar la ecuación (4) que condiciona al resultado para poder obtener el nivel de precios P^* .

Es importante señalar que si bien hemos descrito parte del análisis teórico en el que consiste el libre mercado, podemos argumentar que se presenta dos problemas que afectan a la misma como parte de la coherencia de las teorías del desarrollo de este modelo económico. La primera es que en una situación de fuerte debilidad del mercado, una acción administrativa, como la que implica la *terapia de choque (shock económico)*, de ajuste macroeconómico, liberalización secuencial de los precios, reestructuración financiera y privatización exige un cúmulo de información muy parecido al requerido por una gestión administrativa global de la economía como la pretendida en los países comunistas. La segunda, es que la formación de precios a través de la *mano invisible* presupone la inexistencia de posiciones oligopólicas y una información general por igual del mercado a la libre disposición de todos los agentes económicos. Es evidente que estas dos condiciones no se encuentran en la economía internacional convirtiéndose en algo realmente inexistente. Por eso, en los últimos 20 años se ha dado especial importancia a la existencia en el mercado de lazos informales de cooperación, lo que Okun ha llamado “el apretón de manos invisible”. En las economías postsocialistas ambos aspectos se han puesto de manifiesto, por una parte, en la dificultad para establecer los precios de ajuste de los principales productos controlados (energía...), y, por otra, en el continuo endeudamiento interempresas sobre la base de sus activos calculados de acuerdo con la posición

de monopolio en el mercado, gracias a los intereses compartidos de las redes de que se denominaría como la *nomenklatura* industrial.

2.5 Adhesión a la Unión Europea y firma del TLCUE con México

El objetivo inmediato con la caída del socialismo por parte de los países europeos era la de homologar sus economías e instituciones de modo que en un futuro no muy lejano les permitiera formar parte de la Unión Europea. Por lo que en este apartado haremos un breve análisis, de cómo se fueron dando los hechos por parte de los países candidatos, desde el fin del régimen socialista con toda la serie de implicaciones que esta traería consigo. Para posteriormente retomar el proceso de adhesión a la Unión Europea, con los acuerdos alcanzados para lograr la convergencia de objetivos comunes. Además se abordara algunos efectos de la ampliación de la Unión Europea, así como las negociaciones realizadas con los países.

Países Candidatos (Polonia, República Checa, Hungría)

Desde el origen de la Unión Europea se contempló que exista la posibilidad de ampliación por parte de este bloque económico. Por lo que a partir del tratado de Roma, en el artículo 237 nos dice “Que cualquier estado europeo podrá solicitar como miembro de la Comunidad/Unión.” Con el antecedente de la ampliación de 1973 en el que ingresaron Dinamarca, República de Irlanda y Reino Unido, en 1981 Grecia; en 1986 Portugal y España, y en 1995, Austria, Finlandia y Suecia; por lo que este proceso continuaría para el centro y este europeo.

Por lo que para el año 2000 se establece dentro de la agenda de negociaciones contemplar a una serie de países candidatos entre los cuales estará Polonia, República Checa, Hungría, Estonia, Chipre y Eslovenia. Al tiempo que se celebraban una serie de negociaciones de contemplar a mas países como Bulgaria, Rumania, Eslovaquia, Lituania y Letonia mas Turquía. Que en suma se presentaría un total de 13 países candidatos a formar parte de la Unión Europea.

La ampliación significará que las economías en transición pasarán de ser economías planificadas a ser economías de mercado, con lo que compartirán características heredadas de la época comunista, y durante el momento de la

transición habrán muchas similitudes pero a la vez tendrá cada uno de estos países diferencias notables entre uno y otro.

A continuación haré mención de algunos de estos rasgos:

El retraso económico

El estancamiento que suscitó en parte del mundo se debió en gran medida a la imposición de un orden económico al que fueron sometidos. A partir de un estudio elaborado por S. Fischer, R Sahay y A. Vegh entrega un diagnóstico al Fondo Monetario Internacional (FMI), en el que recoge las distancias entre el occidente y el oriente europeo al presentarnos el PIB per-cápita de 1992. El cual nos indica el promedio de retraso que existía entre una región y otra es de unos 30 años aproximadamente dependiendo del país, así como un estimado de 60 años para alcanzar a los países mas desarrollados de la Unión Europea.

Los siguientes cuadros se muestran estos datos, a partir del estudio realizado para el Fondo Monetario Internacional.

Cuadro 19

ALGUNOS PAÍSES DE EUROPA DEL ESTE: PIB PER CÁPITA REAL Y CALCULADO, 1992. (DÓLARES)

	PIB per cápita		Método de Barro		Método de Levine-Renelt	
	Real	Calculado	Tasa de crecimiento anual (%)	Número de años de retraso	Tasa de crecimiento anual (%)	Número de años de retraso
	Bulgaria	4 054	14 000	5.06	25	5.31
República Checa	6 845	15 845	5.66	15	4.73	18
Hungría	5 638	15 448	5.19	20	4.74	22
Polonia	4 726	14 584	5.54	21	5.06	23
Rumania	2 565	13 102	5.61	30	5.85	29
Yugoslavia	3 887	13 446	5.62	23	5.42	24

Fuente: S. Fischer, S. Sahay y A. Végh, *How Far is Eastern Europe from Brussels?*, Documento de Trabajo, Fondo Monetario Internacional, 1998.

Cuadro 20

EUROPA DEL ESTE: AÑOS NECESARIOS PARA CONVERGER EN INGRESO PER CÁPITA CON LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA

	Paridad de poder de compra per cápita en dólares estadounidenses	Barro		Levine-Renelt	
		Consumo público de 10% del PIB		Consumo público de 30% del PIB	
		Crecimiento per cápita (proyección)	Número de años para converger con los países de ingreso más bajo de la Unión Europea	Crecimiento per cápita (proyección)	Número de años para converger con los países de ingreso más bajo de la Unión Europea
Albania	538	7.10	63	6.28	75
Bulgaria	5 132	4.92	29	5.01	28
Croacia	4 142	5.38	32	5.48	31
República Checa	8 173	5.44	11	4.40	15
Estonia	7 203	5.23	16	4.93	17
Hungría	6 211	5.28	20	5.02	22
Letonia	5 002	5.50	25	5.79	23
Lituania	3 035	6.10	34	6.22	33
Macedonia	1 628	6.08	50	5.96	52
Polonia	6 364	5.42	18	4.75	23
Rumania	3 542	5.47	36	5.64	34
República Eslovaca	6 671	5.86	15	5.00	19
Eslovenia	6 342	5.31	19	4.98	24
Media	4 922	5.62	28	5.31	31
Media de los países de la Unión Europea de los 15 de rentas más bajas.	11 690	2.00	—	2.00	—

Fuente: S. Fischer, R. Sahay y A. Végh, *How Far is Eastern Europe from Brussels?*, Documento de Trabajo, Fondo Monetario Internacional, abril de 1998.

Muchas de las notables diferencias que existen en los países europeos, se deben en parte por los problemas que se fueron presentando en materia de producción

Deficiencias de producción

Las economías planificadas del antiguo bloque soviético que vivían en autarquía, con la puesta en marcha del CAEM, que se caracterizarían puesto que en la gran mayoría de las ocasiones no comerciaba con el resto del mundo. Aunado con la burocracia crearía graves distorsiones en el que se beneficiarían ciertos sectores como la industria pesada, suprimiendo entre otros a la industria ligera y el sector servicios, aunados a que la cuarta parte de lo que se producía se destinaba a la industria militar. Por si fuera poco el sector primario padecía de disfuncionamiento pese a ser un elemento importante, con ello sobrevino una baja productividad de trabajo y la poca modernización del aparato productivo.

En esas economías los precios relativos tenían variaciones muy diferentes a las de los mercados mundiales, pues se recurría a subvenciones masivas, explícitas o implícitas. Los precios de la energía, la vivienda, el transporte público y los artículos de consumo de primera necesidad eran muy bajos, mientras que los productos manufacturados, cuando se encontraban, eran a menudo de muy mala

calidad. Con lo que nos encontraremos con un panorama favorable para el oferente pero adverso para el demandante de ciertos artículos que contaban con un valor agregado negativo producto de las ineficiencias productivas. Por lo que para los países de Europa central y del Este (PECO), fue necesario rediseñar la política económica y jurídica en su búsqueda por sanear el sistema económico, lo que supuso cambiar los derechos de propiedad, concretar una restructuración para dar un mayor peso a los servicios, creación de nuevos mercados, modificaciones en el ámbito jurídico y legislativo basado en las nuevas condiciones que exigían las reglas para ingresar al mercado y finalmente la búsqueda por integrarse a la Unión Europea.

Nivel Educativo

Un elemento que se debe tener en cuenta era el alto grado de desarrollo en materia educativa en estos países por lo que actualmente cuentan con un gran acervo de capital humano por lo que al momento de solicitar su adhesión, se caracterizara por contar con salarios muy inferiores al resto de los países de la Unión Europea. El siguiente cuadro nos muestra el desarrollo educativo así como el gasto destinado en este rubro que superara inclusive a ciertas naciones del sur que conforman la Unión Europea.

Cuadro 21

CAPITAL HUMANO EN EUROPA CENTRAL Y ORIENTAL

	Tasa de escolaridad		Gastos en educación	Gastos en investigación y desarrollo
	<i>Primaria y secundaria</i>	<i>Superior</i>	<i>(porcentaje del PIB)</i>	<i>(porcentaje del gasto total)</i>
Países de ingreso elevado	87.6	22.3	2.3	0.288
Unión Europea sur	94.3	22.6	3.5	0.154
Unión Europea norte	94.9	26.3	5.2	0.687
Europa del Este y URSS	96.3	20.1	5.7	1.060

Fuente: CEPR, *Monitoring European Integration*, CEPR, Londres, 1990.

La transición de los países ex comunistas.

Como se ha explicado en anteriormente en los diferentes apartados. La transición que emprenderían estas naciones abarco el ámbito no solo gubernamental e ideológico sino con ello vino implícitamente el cambio económico. Por lo que al momento de dejar atrás el comunismo miraron hacia el capitalismo a partir de las ideas liberales. En cada país tomaron medidas liberadoras diferentes por lo que en ese momento había dos alternativas puestas en marcha para la transición. La terapia de choque o el gradualismo. En el caso de Polonia y Checoslovaquia se implementaron la terapia de choque, mientras que en Hungría el cambio fue gradual y con un menor crecimiento.

Mientras que los primeros llevarían una liberalización más rápida, al paso del tiempo vería reducir su producción en un primer momento, pero con una recuperación más rápida. Que en principio estas medidas de ajuste provocaron recesión, así como el aumento de la inflación (excepto en Hungría debido a la aplicación gradual de las reformas estructurales) causando una caída significativa de la producción, lo que supuso una recesión en 1989 en los países europeos orientales. Las razones por el cual se vieron envueltos en este retroceso se debe a tres factores: 1) el ajuste de la demanda después de la liberalización, 2) el desmoronamiento del CAEM, 3) así como la dificultad para el suministro de bienes y servicios básicos. Que a la postre después de esta etapa tan complicada en estas economías encontraría una fase de crecimiento como parte del ciclo económico.

Autores como M. Ahijado y R. Osuna, en su publicación sobre "*La Ampliación el Este I*" hace un análisis que nos permite sintetizar de manera clara las principales medidas de reforma económica aplicadas entre los que destacan las siguientes:

1. Restaurar la economía de mercado eliminando a todas las instituciones de planificación central, que significó la privatización de la propiedad pública, liberalización de precios y comercio exterior.

2. Atendiendo a los serios problemas de orden macroeconómico, se determinó resolver los problemas de la baja eficiencia productiva, la escasez de bienes, así como controlar la inflación.
3. Se replanteó transformar las relaciones de propiedad, así como solucionar el déficit en balanza comercial y la solvencia internacional mediante el manejo responsable del presupuesto vía impuestos, la privatización de empresas paraestatales y la apertura al exterior, con el establecimiento de un tipo de cambio.

Sin embargo, para poder concretar dichas reformas estructurales fue necesario contar con el respaldo político al momento de cabildear las mismas, así como el respaldo de la sociedad. Lo que es innegable que los costos que se tuvieron fueron elevados, y en un momento determinado se puso en tela de juicio sobre la conveniencia de dichos acuerdos alcanzados en los distintos congresos, a medida que las reformas tenían sus primeros efectos la situación se tornaría en tiempos difíciles llenos de incertidumbre por las medidas tan drásticas que se tomaron en un breve lapso de tiempo.

Proceso de Pre-adhesión a la Unión Europea

De los 13 países europeos que presentaron su candidatura, los primeros en hacerlo fueron los países del mediterráneo y a partir de la década de los noventa presentarían su candidatura los países ex-socialistas.

Cuadro 22

PRESENTACIÓN DE SOLICITUD DE INGRESO A LA UNIÓN EUROPEA	
Turquía	14 de abril de 1987
Chipre	3 de julio de 1990
Malta	16 de julio de 1990
Hungría	31 de marzo de 1994
Polonia	5 de abril de 1994
Rumanía	22 de junio de 1995
República Eslovaca	27 de junio de 1995
Letonia	13 de octubre de 1995
Estonia	24 de noviembre de 1995
Lituania	8 de diciembre de 1995
Bulgaria	14 de diciembre de 1995
República Checa	17 de enero de 1996
Eslovenia	10 de junio de 1996

FUENTE: La ampliación de la Unión Europea hacia el este

Por lo que la comunidad europea decide asumir el reto de ampliación, para lo cual se llevarían a cabo reformas de gran envergadura por parte de los países candidatos como de la entidad para integrar a estos países, es así que se llevó a cabo una serie de acuerdos y criterios para converger a ambas partes.

Para los acuerdos de asociación fue utilizada una gama de instrumentos jurídicos para establecer los canales de vinculación entre los países candidatos y la Unión Europea, a través de los acuerdos europeos o acuerdos de asociación. Esto significa promover la expansión del comercio y las relaciones económicas entre ambas partes, así como propiciar la asistencia técnica y financiera de la Unión Europea a los países de Europa Oriental, con el objeto de establecer progresivamente una zona de libre comercio entre la Unión Europea y la PECO.

Dentro de los acuerdos de asociación se estableció reducir las tasas aduaneras, así como establecer un conjunto de políticas de competencia, ya que estos acuerdos entrarían en vigor entre los años 1994 y 1995. Con los acuerdos europeos se estimuló de manera significativa el comercio, entre cosas por la reorientación de los mercados que con anterioridad se mantenía exclusivamente en el espacio del CAEM.

Es importante considerar que dentro del proceso de adhesión, las reuniones sostenidas por el Consejo Europeo, son una herramienta que serviría para la toma de decisiones en la Unión Europea, integrada por jefes de Estado de cada país, que se reúne periódicamente cada dos veces al año, en el que se encarga de la cooperación política de mayor importancia dentro de la agenda de trabajo; como financiamiento comunitario, reformas y ampliaciones de los tratados.

Las primeras conversaciones sobre el proceso de ampliación hacia los países del centro y oriente europeo, se inicia formalmente en el Consejo Europeo de Copenhague de 1993. En el que se establecieron los criterios que deberían cumplir los países candidatos a la adhesión. Entre los requisitos que solicitaba, además de ser europeo debían cumplir las siguientes condiciones:

- ❖ Criterio Político: Estabilidad en sus instituciones, que contará con la garantía de gozar un régimen democrático en su vida política, así como el establecimiento del estado de derecho, protección a las minorías étnicas, y respeto a los derechos humanos.
- ❖ Criterio económico: existencia de una economía de mercado estable y capacidad para hacer frente a la competencia y a las fuerzas del mercado en la Unión Europea.

Los países debían estar preparados en cumplir además con el acervo comunitario o “acquis comunitario” que estará vigente al momento de ingresar a la Unión Europea. Que incluiría fundamentalmente el acuerdo Europeo (libre circulación, de mercancías, propiedad intelectual, derecho de establecimiento, trato nacional etc.), mientras que el libro blanco de 1985 nos establecerá sobre el mercado único referente al aspecto fiscal, contratación pública y bancaria así

como capítulos en temas de agricultura, medio ambiente, energía transporte, telecomunicaciones, política social, aduanas, justicia y política exterior.

Para 1994 el Consejo Europeo de Essen puso en marcha un programa de preadhesión para aproximar en la mayor medida de lo posible a los países de la PECO con la creación de un programa llamado PHARE, como principal instrumento financiero de apoyo a las estrategias de preadhesión el cual se hizo extensivo a Checoslovaquia, Bulgaria, Albania, Polonia, Hungría, Rumania, Eslovenia etc.

“En su informe sobre la ampliación, el Consejo Europeo de Madrid de 1995 confirmó y expuso con mayor precisión las orientaciones adoptadas en Copenhague. Encargó a la Comisión de la Unión Europea que emitiese dictámenes sobre cada candidatura y presentase un “estudio del efecto” de las consecuencias de la ampliación sobre las diferentes políticas comunes de la Unión, en particular en materia de política agrícola y estructural. Además, recomendó emprender las negociaciones de adhesión seis meses después de la celebración de la Conferencia Intergubernamental de 1996. En julio de 1997, en el Consejo Europeo de Ámsterdam se puso fin a la Conferencia Intergubernamental que se inició en marzo de 1996. Se firmó el Tratado de Ámsterdam en el que se incluían importantes avances, entre ellos la reforma de las instituciones, pero ésta no se va a llevar a cabo hasta el Tratado de Niza. También en julio de 1997 la

Comisión Europea presentó la Agenda 2000, documento tripartito en el que se aborda el futuro de la Unión Europea. El texto señala la necesidad de reforzar las políticas internas, mantener el esfuerzo para alcanzar la cohesión económica y social y adoptar para ello las reformas necesarias. Hizo una serie de recomendaciones para atender el problema de la ampliación a los PECO y a otros como Chipre, Malta y Turquía. Asimismo, propuso la creación de un nuevo marco financiero para 2000-2006, con un techo de 1.27% del PNB de la Unión Europea como referencia. Respecto a la ampliación, la Comisión también propuso abrir las negociaciones con una primera tanda de países: Eslovenia, Estonia, Hungría, Polonia y la República Checa. Las negociaciones con Chipre se iniciarían seis meses después de finalizada la Conferencia Intergubernamental. En el Consejo Europeo de Luxemburgo de 1997 se ratificó el análisis hecho por la Comisión en la Agenda 2000. Las negociaciones, que comenzarían en cinco países, a los que se le añadiría Chipre, con las otras naciones de la Europa central y oriental, deberían comenzar tan pronto éstos realizaran los avances necesarios apoyándose en las asociaciones para la adhesión.

Se trataba de un enfoque doble: por una parte, las negociaciones estarían basadas en el principio de que el *acervo* se aplicaría desde el momento de la adhesión; por otra, la estrategia de preadhesión reforzada alentaría a todos los países a ajustarse cuanto antes al *acervo* de la Unión, de preferencia antes de la adhesión de los primeros. Además se asignaron 100 millones de euros a favor de los cinco candidatos de la segunda tanda, Bulgaria, Eslovaquia, Letonia, Lituania y

Rumania, para financiar proyectos que les permitieran recuperar el retraso en la aplicación de las reformas económicas.

En octubre de 1997 los ministros de Asuntos Exteriores de los Quince acogían favorablemente el proyecto francés de Conferencia Europea, destinada a acompañar en los años venideros el proyecto de ampliación. Ésta se reunió por primera vez en Londres en marzo de 1998, congregando a los estados de la Unión y a todos los países europeos deseosos de adherirse a la misma y vinculados a ella por un acuerdo de asociación, con lo cual se veía también incluida Turquía. En junio de 1998, el Consejo Europeo de Cardiff, tras el inicio de las negociaciones de adhesión con el primer grupo de seis países, comprobó que siete capítulos del acervo comunitario ya se habían sometido al procedimiento de evaluación de la Comisión (*screening*). Ésta confirmó que a partir de finales de 1998 presentaría sus primeros informes de evaluación sobre los avances realizados por cada país candidato a la adhesión, documentos que se pueden considerar fundamentales para conocer el desarrollo de las negociaciones de la ampliación.

Estos informes no incluían a Malta. El informe sobre este país se publicó por primera vez en una segunda fase a partir de 1999. En el Consejo Europeo de Berlín se consiguió un acuerdo global sobre la Agenda 2000. En lo que se refiere a la ampliación, este acuerdo aborda, entre otros aspectos, la creación de los instrumentos específicos de preadhesión: el instrumento de política estructural de

preadhesión, y el instrumento agrícola de preadhesión. El Consejo Europeo de Helsinki en 1999 confirmó la importancia del proceso de ampliación de cara a garantizar la estabilidad y la prosperidad de Europa. Reafirmó también el carácter inclusivo de éste en el que participaban los 13 países candidatos en igualdad de condiciones. A este respecto, el Consejo Europeo destacó que Turquía es también un país candidato, a pesar de no haber iniciado las negociaciones. Este Consejo hizo hincapié en la necesidad de que los países candidatos compartiesen los valores y los objetivos de la Unión Europea tal como se enuncian en los tratados”.

Con los instrumentos de apoyo financiero para los países candidatos a la adhesión era importante conseguir la convergencia hacia la Unión Europea, por lo que los países candidatos mucho más pobres, que los países comunitarios necesitaban de fondos para realizar las reformas requeridas, que se necesitaban para poder integrarse.

Autores como Jorge Ramón García Menéndez nos mencionaran un aspecto importante sobre las asociaciones para la adhesión. Las asociaciones son un instrumento fundamental en la estrategia de preadhesión. En la agenda 2000 la Comisión Europea destacó la necesidad de un *apoyo directo* para satisfacer las necesidades de cada país candidato. Las asociaciones para la adhesión responden a esta necesidad, a partir de informes periódicos, en el que se preparan documentos por país donde se ponen de relieve las prioridades de corto

y mediano plazo que cada país debe respetar para cumplir con los criterios de adhesión.

Se precisan también los medios de apoyo, la programación y la asistencia financiera que estos países pueden obtener de la Unión Europea para atender esas prioridades. Cada país candidato elaboró un Programa Nacional para la Adopción del Acervo (PNAA) en el que expone en detalle cómo se propone cumplir las prioridades de la asociación para la adhesión y cuáles son sus preparativos para su integración a la Unión Europea. El PNAA complementa la asociación para la adhesión: contiene un calendario para las prioridades y los objetivos y, cuando es posible y pertinente, indica los recursos humanos y financieros asignados para ello.

Los instrumentos de apoyo y ayuda financiera para los países candidatos a la adhesión es un elemento fundamental para conseguir la convergencia hacia la Unión Europea. Estos países son relativamente pobres comparados con los de la Unión y necesitan fondos monetarios para realizar las reformas requeridas y cumplir con el *acervo* comunitario. Las asociaciones para la adhesión fijan los objetivos que cada candidato debe cumplir y, por tanto, son estos mismos organismos los encargados de repartir los medios necesarios que la Unión aportará para apoyar los preparativos de cada país. Los mecanismos de asistencia disponibles desde 2000 para los PECO son los siguientes:

PHARE fue el instrumento que preparó a los candidatos a la adhesión en torno a las diversas prioridades del acervo comunitario conocido como el *institution building* (referente a la capacidad administrativa e institucional de los países candidatos), así como el refuerzo de las inversiones, a excepción de los instrumentos estructurales que se financian a través de instrumentos estructurales y agrícolas de igual modo sirvió para financiar programas de medio ambiente, transporte, así como programas de desarrollo rural y agrícola indispensables para la reestructuración industrial y desarrollo regional, que conto con un presupuesto de 1560 millones de euros

El instrumento estructural de preadhesión (IPSA) tiene por meta principal financiar aquellos proyectos de transporte, mismo que financia medidas medio ambientales con un presupuesto anual de 1040 millones de euros.

Para la parte agrícola (SAPARD) destinada a la transformación y comercialización de producto agrícolas pesqueros, fitosanitario, así como a infraestructura rural y acciones agroambientales contaría con un presupuesto de 520 millones de euros.

Inversión Extranjera Directa (IED)

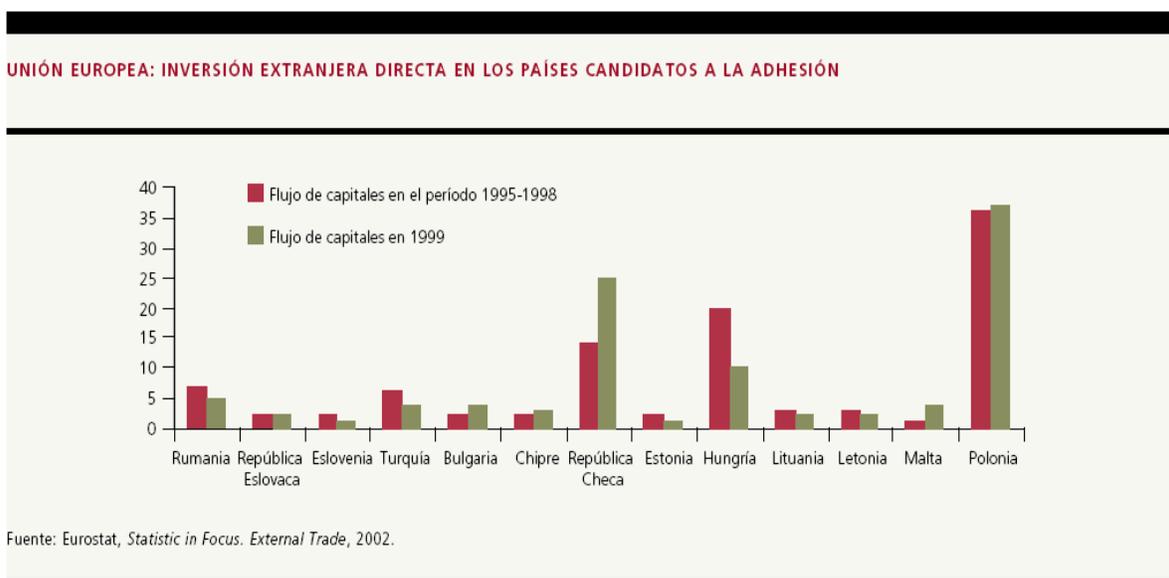
Desde el inicio de las reformas económicas y políticas que se llevaron cabo en los países de Europa central y del Este se establecieron numerosas inversiones extranjeras por parte de los países comunitarios. Los PECO en el trasvase de capital supuso una ayuda fundamental para la reestructuración económica, la transferencia de innovación tecnológica así como los procesos de aprendizaje del mismo.

Es así que los primeros flujos de recursos contribuyeron de modo significativo a aumentar la formación de capital además de ser un alivio en la situación financiera del capital nacional que impactó directamente en el crecimiento económico. Por lo que al momento de integrarse a la U.E se esperaba que los flujos de inversión a la U.E, aumentarían aun más por lo que el desarrollo de estos países se esperaba que fuera, aun mayor.

En la siguiente grafica se muestra la diferencia entre los tres mayores receptores de capital. Los principales países receptores de IED serían Hungría, República Checa y Polonia, siendo todos estos países los considerados en un primer grupo de candidatos a la ampliación en el Consejo de Luxemburgo. Esta situación tiene una *doble causalidad*: estos países fueron considerados por su

estabilidad incluso antes que otros, lo que a su vez favorece la credibilidad en su política e instituciones por parte los inversionistas, que significa mayor prosperidad a estos países.

Cuadro 23



Por lo que se comprueba la gran diferencia de flujos de capital entre los tres principales receptores.

El comercio

A partir de los años 90 en que se empezaron a estrechar los lazos económicos hacia la U.E, en el periodo de transición se llevaron a cabo medidas

que incluirían liberalización del comercio y todo aquellas barreras internacionales, implantación de un tipo de cambio convertible, etc. Por lo que se establecieron acuerdos de libre comercio con medidas de carácter excepcional para los países más avanzados (Polonia, República Checa y Hungría) con la cláusula de la nación mas favorecida y la eliminación de ciertas restricciones cuantitativas a las importaciones que procedan de estos países aunque se mantuvo para la adquisición de productos mas sensibles para la U.E, que continuaba siendo protegidos de los países candidatos.

El volumen de comercio entre los candidatos a la adhesión y los países miembros de la U.E experimentó un incremento notable a principios de los años 90. Para 1998 las exportaciones eran siete veces más elevadas con respecto a 1990 y las importaciones cinco veces mayores. Alemania es el país con más volumen de intercambio con los países de la PECO con un total de 50% de las transacciones con estas naciones.

Cuadro 24**UNIÓN EUROPEA DE LOS 15: IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES
CON LOS PAÍSES CANDIDATOS, 2000
(MILES DE MILLONES DE EUROS)**

	Importaciones	Exportaciones	Saldo
Bélgica	4.6	6.5	1.8
Dinamarca	2.2	2.2	0.0
Alemania	50.6	57.4	6.8
Grecia	1.8	2.5	0.7
España	3.0	5.4	2.4
Francia	9.7	14.9	5.2
Irlanda	0.8	1.7	0.9
Italia	13.3	20.4	7.1
Luxemburgo	0.2	0.3	0.1
Países Bajos	6.1	8.5	2.4
Austria	9.4	10.1	0.7
Portugal	0.8	0.5	- 0.3
Finlandia	2.0	4.4	2.4
Suecia	3.6	5.3	1.7
Reino Unido	9.0	10.3	1.3
<i>Total</i>	<i>117.0</i>	<i>150.0</i>	<i>33.3</i>

Fuente: Eurostat, *Statistics in Focus. External Trade*, 2000.

24

Sin olvidar además la proximidad geográfica que influye de manera determinante en la inversión con los países de Europa central. Por lo que destacan Hungría, República Checa, Polonia, y Turquía como los principales exportadores e importadores de bienes y servicios de la U.E.

Cuadro 25

PAÍSES CANDIDATOS: IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES CON LA UNIÓN EUROPEA 2000 (MILES DE MILLONES DE EUROS)

	Exportación	Importación	Saldo
Bulgaria	3.1	3.2	- 0.1
Chipre	1.0	3.1	- 2.1
Estonia	3.2	3.3	- 0.1
Hungría	21.9	23.0	- 1.1
Letonia	1.9	2.0	- 0.1
Lituania	2.2	2.6	- 0.4
Malta	1.0	2.8	- 1.8
Polonia	23.1	33.6	- 10.5
República Checa	21.4	23.8	- 2.3
Rumanía	7.6	8.7	- 1.1
Eslovaquia	7.0	6.5	- 0.4
Eslovenia	6.3	8.1	- 1.8
Turquía	17.5	29.7	- 12.3
<i>Total</i>	<i>117.0</i>	<i>150.3</i>	<i>- 33.3</i>

Fuente: Eurostat, *Statistics in Focus. External Trade, 2000.*

Los criterios de Copenhague

Estos criterios sirvieron para dar a conocer a los países candidatos sus progresos ante la comisión europea que dictaminó en el año 2000 que estaban formalmente listos.

Para el año 2000 con excepción de Turquía todos cumplían los criterios políticos de Copenhague, ya que tiene sistemas democráticos con elecciones libres y transparentes pese a que se en materia de corrupción en la administración pública muy posiblemente debido a los bajos salarios y los controles burocráticos en la economía.

Mientras que los criterios económicos evaluaron basados en la economía de mercado, su funcionamiento, y su capacidad para resistir las fuerzas de mercado en la Unión Europea. Chipre y Malta cumplían con ambos criterios; República Checa Polonia, Hungría, Lituania, Letonia y Estonia así como Eslovenia y Eslovaquia son economías de mercado en funcionamiento, a pesar de existir diferencias económicas importantes entre cada estado, sin embargo se previó que podrían soportar la presión competitiva, así como las fuerzas de mercado a corto plazo.

2.6 El TLCUE y la ampliación de la U.E

Para el 1 de mayo de 2004 se incorporarían 10 estados miembros (EM) a la Unión Europea Chipre, Eslovenia, Malta, República Checa, Hungría, Polonia, Estonia, Eslovaquia, Estonia, Letonia y Lituania. Es así que se convierte en el bloque comercial mas grande del mundo representando un mercado de 445 millones de consumidores (74 millones provenientes de los EM), con un PIB de alrededor de 9.5 billones de dólares.

Mientras que el PIB per cápita de los EM representaba tan solo el 50% del PIB-per cápita promedio del actual U.E (Chipre tiene el PIB per-capita más alto de los nuevos EM, 82%, en comparación con el de la UE, mientras que Lituania reporta el más bajo, 29.3%). Con ello la U.E ampliada realiza más del 20% del comercio

mundial y genera y recibe el 46% y el 24% respectivamente de los flujos mundiales de inversión productiva.

Cuadro 26

PAIS	POBLACION	PIB per-capita%UE
Chipre	757,000	82
Rep. Checa	10 millones	68.4
Estonia	1.4 millones	37
Hungría	10 millones	52
Lituania	3.7 millones	29.3
Malta	391,000	52.9
Polonia	38 millones	38.7
Rep. Eslovaca	5.4 millones	48
Eslovenia	2 millones	72
Letonia	2.3 millones	33
Total	74 millones	Na.

Fuente. Banco Mundial, 2002
Na: No aplica

Perspectivas de la U.E ampliada

Los efectos económicos esperados nos dan como resultado de la ampliación del mercado único de la U.E a 25 países destacando lo siguiente:

- ❖ Incentivos a la inversión: Se espera que se estimulen los flujos de capital gracias al marco jurídico existente y la certidumbre de los negocios.

- ❖ Impulso comercial: Se contempla que aumente el comercio entre los 25 EM de la Unión Europea aumentando la gama de bienes y servicios disponibles.
- ❖ Incremento de la productividad: Ampliación del mercado único, incrementando las economías de escala y por tanto estimulando la competencia y la productividad.
- ❖ Crecimiento económico: Con todo lo mencionado anteriormente, se impulsara la economía de la Unión Europea en materia de empleo y nivel de vida de su población.

Comercio de la Unión Europea con los nuevos Estados Miembros

Como parte de los preparativos de la adhesión se determinó un proceso gradual de integración económica de los Estados Miembros a la Unión Europea.

La adhesión de estos países a la U.E supone el paso de una zona de libre comercio a una unión aduanera. En consecuencia los efectos entre la U.E y los EM, son relativamente bajo, sin embargo en el futuro los beneficios adicionales se darán a largo plazo.

Cuadro 27

Comercio UE - Nuevos EM
(miles de millones de dólares)

Pais	Exportaciones (2003)	Importaciones (2003)
Polonia	36.1	30.3
Re. Checa	28.7	29.5
Hungría	23.1	25.5
Eslovaquia	9.7	12.1
Eslovenia	8.5	7.1
Lituania	3.9	2.9
Estonia	3.4	3.1
Chipre	2.6	.8
Malta	2.3	.9
Letonia	2.5	2.0

Fuente . SE con datos del Statistical Office of the European Communities (a noviembre del 2003)

Para el 2003 la U.E era el principal socio comercial de los diez nuevos EM, representando el 62.1% de su comercio total. Las importaciones de la U.E provenientes de los diez EM se incrementaron pasando de un 7.73% en 1995 a 12.5%, aproximadamente en 2003.

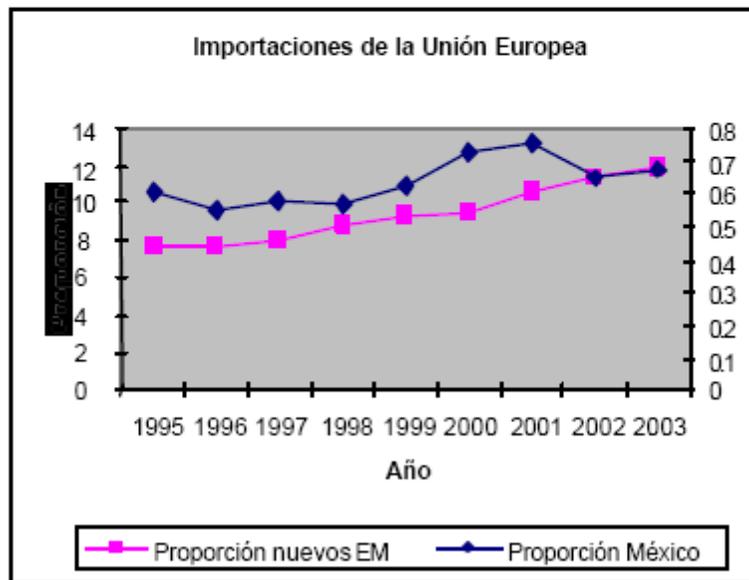
Y más del 89% de las exportaciones de los diez nuevos EM estaban compuestas por productos manufacturados y el resto estaba constituido por bienes primarios como productos agrícolas, bebidas, tabaco, materiales en bruto, energía.

Cuadro 28

Proporción de las Importaciones de la UE

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Nuevos EM	8.87	9.34	9.44	10.59	11.38	12.5
México	.56	.62	.73	.75	.64	.67

Fuente. SE con datos del Statistical Office of the European Communities



FUENTE: SE con cifras de importación de cada parte (Banxico y Eurostat, respectivamente)

Las importaciones de los 10 nuevos EM que provenían de la U.E eran productos manufacturados, maquinaria, equipo de transporte productos químicos, textiles, electrodomésticos, equipos de telecomunicaciones y cómputo, productos de acero, productos farmacéuticos, y equipos generadores de energía.

A partir de la adhesión, los nuevos EM adoptaron el acervo jurídico de la U.E incluyendo la Política Comercial de la U.E, que consiste a grandes rasgos adoptar el arancel externo común y las medidas de defensa comercial, por lo que al adoptar el arancel común los nuevos EM disminuirían sus aranceles frente a países terceros de un promedio de 9 a 4%.

Además se adquieren compromisos adoptados por la U.E en el marco de la OMC y los acuerdos comerciales internacionales que la U.E tiene frente a terceros países como TLCUE-México que entro en vigor el 1 de julio del 2000.

Capítulo 3 Características generales del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea

3.1 Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México

La economía internacional utiliza los mismos métodos fundamentales de análisis que otras ramas de la economía debido a la motivación y conducta de los individuos y de las empresas, tanto en el comercio internacional como en las transnacionales nacionales.

Por tanto el objeto de estudio de la economía de la economía internacional consiste en aquellos temas que se plantean problemas específicos de integración económica entre países soberanos. Probablemente la reflexión mas importante de toda la economía internacional reside en la idea de que existen ganancias dentro del comercio es decir, cuando los países se venden mutuamente bienes y servicios, en lo que se producen casi siempre un beneficio recíproco. El conjunto de circunstancias bajo las cuales el comercio internacional es benéfico es mucho más amplio de lo que la gran mayoría de las personas supone.

Si bien es cierto que los economistas no pueden discutir los efectos del comercio internacional, o recomendar cambios en las políticas gubernamentales

del comercio con cierta fiabilidad a no ser que sepan que su teoría es lo suficientemente buena para explicar el comercio internacional que se puede observar en la realidad intentan explicar el por qué de los patrones del comercio internacional, quien vende que a quién, sea una de las preocupaciones más importantes de los economistas especializados en economía internacional.

A principios del siglo XIX el economista inglés David Ricardo ofrece una explicación del comercio a partir de las diferencias internacionales en la productividad del trabajo. Sin embargo para el siglo XX se han propuesto una serie de explicaciones alternativas. Una de las más influyentes aunque controvertida examina los lazos entre los patrones del comercio y la interacción de dotaciones relativas de recursos nacionales como el capital, trabajo y la tierra por lado y el uso de estos factores productivos de los diferentes productos, por el otro.

Es así que la teoría de la economía internacional la podemos dividir en dos grandes campos: el comercio internacional y las finanzas internacionales. El análisis del comercio internacional, será objeto de nuestra investigación poniendo énfasis en las transacciones reales de la economía internacional, es decir en aquellas transacciones que impliquen un movimiento físico de bienes o un compromiso tangibles de recursos económicos. El análisis financiero internacional contempla el lado monetario de la economía internacional, esto es, en las transacciones financieras como las compras por parte de los extranjeros de euros.

Si bien es cierto que en el mundo real no hay una clara línea divisoria entre los temas comerciales y los financieros, la mayoría de los intercambios comerciales internacionales implican transacciones financieras.

Se entiende entonces que la economía nacional comprende naciones soberanas cada una de las cuales es libre de elegir su propia política económica en el que afortunada o desafortunadamente en una economía mundial integrada, las políticas económicas de un país afectan normalmente a los demás países. Por ejemplo cuando el Bundesbank de Alemania elevó las tasas de interés en 1990 (en una medida que adoptó para controlar el posible impacto inflacionista de la reunificación de Alemania Occidental y Oriental) contribuyó a precipitar una recesión en el resto de Europa Occidental.

Los distintos objetivos de los países suelen generar conflictos de intereses. Incluso cuando los países tienen objetivos similares pueden experimentar pérdidas si falla la coordinación de sus políticas. Un problema fundamental de la economía nacional es cómo conseguir un grado aceptable de armonía entre el comercio internacional y las políticas monetarias de los diferentes países, sin ningún gobierno mundial les diga que hacer.

Actualmente los países que participan en el comercio internacional los hace por dos razones básicas, cada una de las cuales contribuye a generar ganancias dentro del comercio. En primer lugar, los países comercian porque son diferentes. Las naciones, como individuos, pueden beneficiarse de sus diferencias mediante una relación en la que cada uno hace aquello que sabe hacer relativamente bien. En segundo lugar, los países comercial para conseguir economías de escala en la producción. Es decir, si cada país produce una gama limitada de bienes, puede producir cada uno de esos bienes a una escala mayor y, por tanto, de manera más eficiente que si intentara producir todo. En el mundo real los patrones de comercio internacional reflejan la interacción de estos dos motivos.

La razón por la que el comercio internacional produce este aumento de la producción mundial es que permite que cada país se especialice en la producción del bien en el que dispone de ventaja comparativa. Un país que tiene ventaja comparativa en la producción de un bien es si el costo de oportunidad en la producción de este bien en términos de otros bienes es inferior en este país de lo que lo es en otros países.

El Tratado de Libre Comercio Unión Europea (TLCUE), entra en vigor el 1 de julio del 2000, con el objeto de estimular el fortalecimiento de las relaciones comerciales con Europa Occidental.

El objeto de este tratado de libre comercio es crear un espacio comercial de integración multinacional con el establecimiento de una zona de libre comercio.

Fomentando el intercambio de bienes y servicios, así como la liberalización preferencial, progresiva y recíproca sobre el comercio de bienes y servicios. Con la finalidad de atraer insumos y tecnología para la empresa mexicana, generación de empleos y promoción de la inversión, así como el incremento de oportunidades y alianzas estratégicas para las empresas mexicanas.

Las negociaciones comerciales incluirían en la agenda el comercio de servicios e inversión. Un acceso sin límite alguno a las operaciones o prestadores de servicios en territorio comunitario otorgando un trato nacional de la nación más favorecida, consolidación del grado de apertura vigente en las respectivas legislaciones nacionales. Contemplando además la prestación de servicios transfronterizos e inversión a excepción de audiovisuales, transporte aéreo y cabotaje marítimo.

En lo que se significó que para ese entonces que la Unión Europea (U.E) se convirtiera en nuestro segundo socio comercial y segunda fuente de inversión extranjera directa. En 2003, el comercio total de México con la U.E ascendió a 23.6 mmd, 14.5% más con respecto en el año 2000. En este periodo, el 80% del

flujo comercial que México realizó con la Unión Europea, fue principalmente con Alemania (8 mmd), España (3.7mmd), Italia, (2.7 mmd), Francia (2.3mmd) y Reino Unido (1.8).

Cuadro 29

Comercio México – Unión Europea

(miles de millones de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Var 03/02	Var 03/99
Exportaciones	2.8	3.4	3.5	4.0	3.9	5.2	5.6	5.3	5.2	5.6	7.2%	7.5%
Importaciones	9.1	6.8	7.8	9.9	11.8	13.0	15.0	16.3	16.6	18.0	8.6%	39.5%
Comercio total	11.9	10.1	11.3	13.9	15.7	18.2	20.6	21.6	21.8	23.6	8.3%	30.3%

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

En años anteriores a 1995, México era el principal destino de exportación en América Latina, pero conforme fue avanzando el tiempo se fue perdiendo terreno, pese haber un importante aumento de las importaciones de productos comunitarios en el mercado nacional. Esta fue una de las principales razones que motivó la negociación de un TLCUEM. Debido a que el dinamismo de intercambio comercial se había debilitado considerablemente reduciéndose de un 10.9% en 1990, a solo 7.0% en 2003.

En último comparativo del comercio entre México y la Unión Europea que se dio en 1999, un año previo a la entrada en vigor del acuerdo, el comercio bilateral registró 18.5 mil millones de dólares; para 2007, estos intercambios, según cifras de importación de ambas partes, rebasaron los 50 mil millones de dólares, lo que representa un crecimiento de 172%. Las exportaciones de

productos mexicanos a la UE también han crecido. Un año antes del acuerdo sumaron 5.2 mil millones de dólares; mientras que, para 2007, habían crecido casi 209%, superando los 16 mil millones de dólares. Por su parte, las importaciones mexicanas de productos comunitarios sumaron 34 mil millones de dólares en 2007, lo que representa un incremento de 157% respecto al año anterior a la entrada en vigor del TLCUEM. Como lo podemos observar en la siguiente tabla.¹⁷

Cuadro 30

**Comercio bilateral México – UE
(Miles de millones de dólares)**

Tipo de operación	1999	2007	Crecimiento % 99-07
Exportaciones mexicanas*	5.2	16.3	209%
Importaciones mexicanas	13.2	34.0	157%
Comercio Total	18.5	50.3	172%
Balanza Comercial	-8.2	-17.6	114.6%

**Corresponde al valor de las importaciones comunitarias provenientes de México, fuente Eurostat.
/Datos de Bancomext y de Eurostat.*

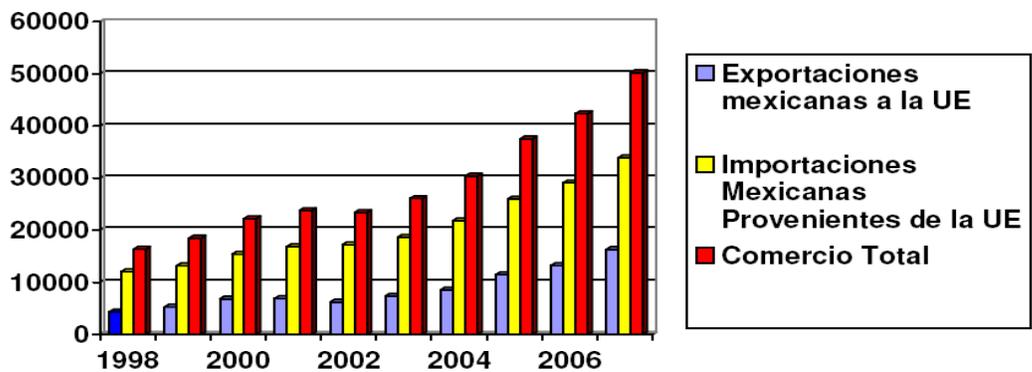
La puesta en marcha del acuerdo comercial ha permitido que el intercambio comercial de México con la UE haya crecido a un mayor ritmo que el registrado

¹⁷ La información correspondiente a las exportaciones mexicanas a la UE es obtenida a partir de las estadísticas de importaciones comunitarias provenientes de México, recopiladas por Eurostat. Mientras que las exportaciones comunitarias a México surgen del registro de las importaciones mexicanas de bienes comunitarios. Lo anterior, dado que las aduanas registran con mayor precisión las importaciones, fuente de ingresos vía impuestos, que las exportaciones. Por lo que se refiere al periodo de 1999 a 2006, se incluyen los datos correspondientes a los 25 Estados miembros de la UE en 2006. Para los datos de 2007, se incorporan las estadísticas de Rumania y Bulgaria, Estados que ingresaron al bloque europeo en ese año.

con el resto de sus socios comerciales desde 1998 hasta el 2006 se mostrado un crecimiento significativo de la dinámica comercial en un aumento de nuestras exportaciones totales a nivel global, como lo comprobaremos a partir de las gráficas

GRAFICA 3

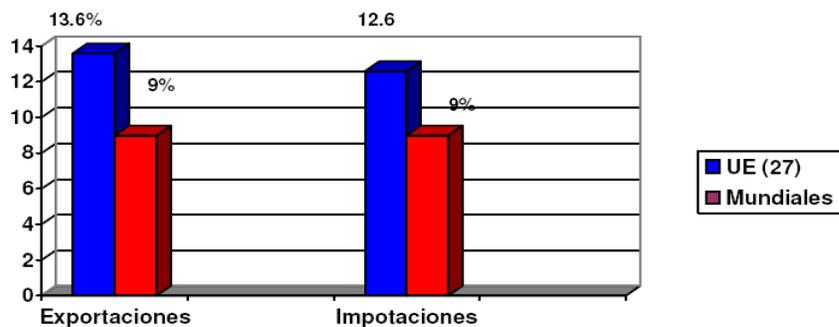
Crecimiento del comercio total entre México y la UE, a partir de la entrada en vigor del TLCUEM (millones de dólares)



Datos Bancomext y Eurostat

Gráfica 4

Crecimiento promedio del comercio de México con la UE y con resto del mundo (1999 – 2007)

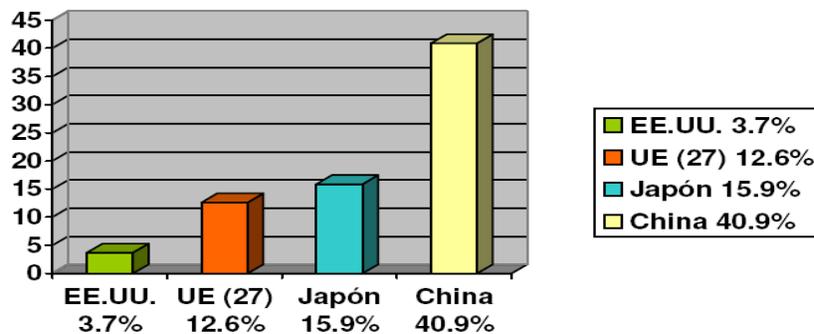


Datos de Banxico

En la siguiente gráfica, en virtud del TLCUEM, las compras mexicanas de productos comunitarios han crecido con mayor dinamismo que las provenientes de EE.UU., aunque han sido superadas en este rubro por las provenientes de Japón y China.

Gráfica 5

Comparación del crecimiento promedio anual de las importaciones mexicanas de productos comunitarios con resto del mundo (1999 – 2007)

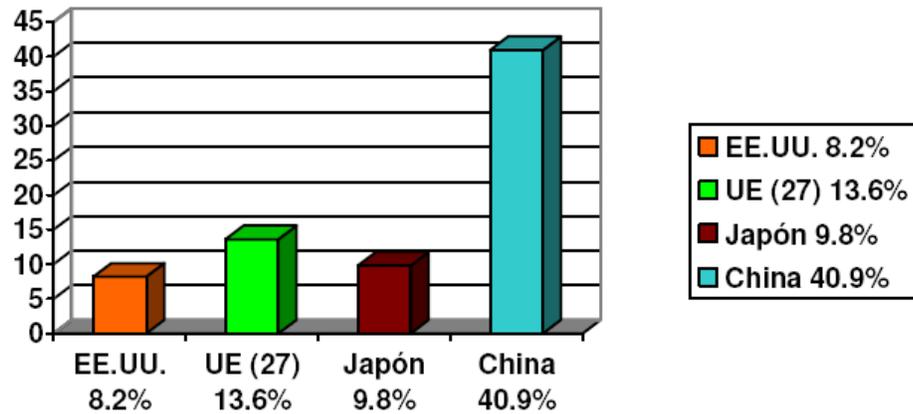


Datos de Bancomext.

En lo referente al dinamismo de las exportaciones mexicanas a la UE, el TLCUEM ha permitido que la tasa de crecimiento de las ventas a la UE sea mayor que las registradas en los mercados estadounidense y japonés. Las exportaciones de productos mexicanos a China han crecido más rápidamente que a la UE; sin embargo, la base de la que se parte es mucho menor en el caso del mercado chino.

Gráfica 6

Comparación del crecimiento promedio anual de las exportaciones mexicanas a la UE y el resto del mundo (1999 – 2007)



Datos de Banxico

Como consecuencia de este dinamismo, la UE ha aumentado su presencia en el mercado mexicano en dos puntos porcentuales, al registrar 12% de las compras externas totales mexicanas en 2007. México, por su parte, subió tres escaños en la lista de proveedores externos de la UE y registró, en 2005, una participación de 1.1% del mercado europeo. Ver en la siguiente tabla

Cuadro 31

Posición de la UE y México en el comercio bilateral

Tipo de operación	1999		2007	
	Lugar	Participación %	Lugar	Participación %
Importaciones mexicanas provenientes de UE	2	9.1%	2	12.0%
Importaciones de la UE de México*	30	0.7%	25	1.1%

Datos de Banxico y de Eurostat.

** Corresponde al valor de las importaciones comunitarias provenientes de México.*

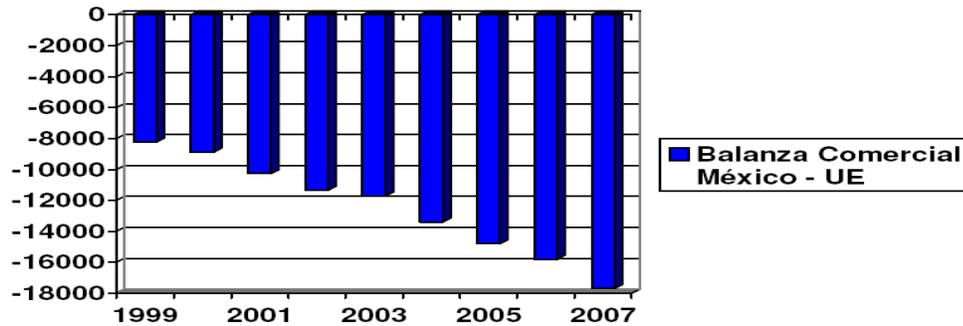
Déficit comercial de México con la Unión Europea

México ha registrado tradicionalmente un déficit comercial con la UE. A partir de la entrada en vigor del TLCUEM este déficit se ha incrementado. Muchos han señalado que esta situación ilustra su fracaso como instrumento promotor del desarrollo económico de México.

Grafica 7

Balanza Comercial México-UE 1999-2007

Millones de dólares



Datos de Banxico y Eurostat.

Lo cierto es que las estadísticas comerciales muestran que las importaciones como las exportaciones mexicanas han registrado importantes crecimientos a partir de la entrada en vigor del TLCUEM. Significativamente México compra de la UE el doble de lo que los comunitarios compran de México. Una interrogante que surgiría es si esta situación incide negativamente en la economía mexicana y si un tratado de libre comercio debe evaluarse a partir de una resta de lo que se vende y se compra con el socio comercial correspondiente, cuestión que revisaremos con mayor detalle en apartados mas adelante.

Exportaciones mexicanas a la UE.

De 1999 a 2007, las exportaciones mexicanas a la UE aumentaron a una tasa anual promedio de 13.6%. Como lo ilustra la tabla, las ventas mexicanas a la UE registraron crecimiento prácticamente en todos los sectores. A diferencia de las ventas comunitarias a México, las exportaciones mexicanas están relativamente concentradas.

Los sectores que mayor participación alcanzaron en 2007 son: petróleo, equipo de transporte, maquinaria y equipo, metales comunes y sus manufacturas y productos agropecuarios.

Cuadro 32

Exportaciones mexicanas a la UE por sector (99-07) (millones de dólares)

Sector	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Cambio promedio 99-07	Part % 2007
Petróleo y combustibles minerales	932.9	1,509.3	1,238.4	1,383.1	1,446.9	1,855.3	2,999.0	3,142.6	3,428.1	267.4	24.2
Equipo de transporte	1,341.1	872.1	876.5	635.2	1,076.3	972.2	1,350.8	1,799.8	3,082.0	129.8	21.7
Maquinaria y equipo	1,243.8	1,422.2	1,763.6	1,960.7	1,713.0	1,502.5	1,713.1	2,284.6	2,677.7	115.2	18.9
Metales comunes y sus manufacturas	169.7	219.7	146.4	104.9	138.7	219.6	527.6	801.2	1,159.1	583.0	8.1
Productos agropecuarios	413.8	465.1	374.8	406.8	408.2	426.5	467.3	586.7	773.1	86.8	5.4
Instrumentos y aparatos de óptica	123.5	109.7	149.3	178.9	328.9	464.5	584.5	570.7	573.4	364.2	4.0
Joyería	143.9	146.7	98.3	42.0	74.6	69.8	34.9	68.9	558.6	288.1	3.9
Químicos orgánicos e inorgánicos	294.0	412.4	388.6	356.0	405.6	433.2	470.2	515.6	462.1	57.1	3.2
Materias plásticas y caucho	97.7	95.4	121.2	117.4	171.2	215.5	181.3	256.8	355.5	263.8	2.5
Productos minerales	61.6	49.1	31.3	24.0	44.0	185.5	178.6	230.7	266.1	331.9	1.8
Otras manufacturas	86.5	96.6	67.5	60.3	58.0	64.4	70.1	94.0	101.2	16.9	0.7
Textiles, vestido y confección	100.2	110.4	101.0	117.3	98.9	145.7	125.7	104.1	92.5	-7.6	0.6
Cerámica y Vidrio	39.9	36.4	42.9	35.7	34.5	44.3	51.4	59.9	83.5	109.2	0.5
Pieles y Manufacturas de cuero	20.1	20.9	21.4	17.3	16.1	11.7	18.7	22.2	36.3	80.5	0.2
Madera y papel	22.4	26.2	23.0	15.8	14.5	20.8	49.1	47.4	35.0	121.5	0.2
Calzado y otras manufacturas	11.6	8.9	4.8	4.8	5.3	6.9	13.1	10.2	10.4	-10.3	0.07

Fuente: Secretaría de Economía

Algunos sectores en los que las exportaciones mexicanas a la UE han registrado mayor dinamismo a partir de la entrada en vigor del tratado son: metales y sus manufacturas; instrumentos y aparatos de óptica; acero y sus manufacturas y productos minerales.

El petróleo es el principal producto de exportación a la UE, representa cerca del 23.6% de las ventas mexicanas a este bloque comercial, con más de 3,400 millones de dólares en 2007. Por lo que se refiere a las exportaciones no petroleras, su composición es netamente industrial. Con excepción de la cerveza, los primeros quince productos no petroleros que México exporta al bloque comunitario son bienes industriales, en los sectores automotriz, acero, electrónico, aparatos de medicina y de comunicación.

En materia de preferencias arancelarias pactadas en el TLCUEM, las exportaciones mexicanas a la UE reflejan una tasa de aprovechamiento menor que las comunitarias a México. Al ser un bloque comercial relativamente abierto, los aranceles a la importación aplicados en la UE a la gran mayoría de los bienes industriales son muy bajos.

Cuadro 32

Principales exportaciones de México a la UE en 2007 (millones de dólares)

Fracción	Descripción	Valor	%	Lugar / Cliente	Principal Destino	
					País	Valor
27090001	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	3,336.2	23.6	2	EE.UU.	30,159.6
87033201	Demás vehículos con motor de émbolo, entre 1,500 y 2,500 cm ³ , (diesel).	1,620.9	11.5	1	U.E.	1,620.9
87032301	Demás vehículos con motor de émbolo, cilindrada entre 1,500 y 3,000 cm ³ .	1,191.5	8.4	2	EE.UU.	11,078.7
85176202	Unidades de control o adaptadores, excepto lo comprendido en	627.8	4.4	2	EE.UU.	1,486.7
71081201	Las demás formas en bruto.	531.7	3.8	2	EE.UU.	716.7
72071299	Demás prods. intermed. d/hierro o acero, d/sección transversal rectangular.	374.6	2.6	2	EE.UU.	750.0
90183999	Las demás jeringas, agujas, catéteres, cánulas e instrumentos similares.	195.1	1.4	2	EE.UU.	952.5
26131001	Minerales de molibdeno y sus concentrados, tostados.	178.9	1.3	2	Japón	227.3
84111201	Turborreactores de empuje superior a 25 kn.	168.0	1.2	1	U.E.	168.0
79011101	Cinc sin alear, con un contenido de cinc superior o igual al 99.99% en peso.	160.9	1.1	2	EE.UU.	202.4
90328999	Los demás instrumentos y aparatos para regulación o control automáticos.	147.8	1.0	2	EE.UU.	1,108.1
84717001	Unidades de memoria.	145.9	1.0	2	EE.UU.	525.6
85177011	Las demás partes que incorporen al menos un circuito modular	131.3	0.9	2	EE.UU.	581.2
22030001	Cerveza de malta.	118.5	0.8	2	EE.UU.	1,473.6
32061101	Materias colorantes con un contenido de dióxido de titanio > a 80% en peso.	112.3	0.8	1	U.E.	112.3
09011199	Demás café sin tostar, sin descafeinar.	103.8	0.7	2	EE.UU.	165.0
39041003	Policloruro d/vinilo (p.v.c.) obten. por e/proc. d/polimeriz. e/masa o suspens.	87.5	0.6	1	U.E.	87.5
27101904	Gasoil (gasóleo) o aceite diesel.	86.1	0.6	2	EE.UU.	103.9
72042101	Desperdicios y desechos, de acero inoxidable.	86.0	0.6	1	U.E.	86.0
84099901	Cabezas o monobloques, para motores de explosión, diesel o semi-diesel.	85.0	0.6	2	EE.UU.	208.2
84733001	Partes y accesorios de máquinas para registro de datos sobre soporte.	83.5	0.6	3	EE.UU.	920.5
22089003	Tequila.	81.3	0.6	2	EE.UU.	544.6
84439999	Los demás.	80.7	0.6	2	EE.UU.	562.4
90183101	Jeringas, incl. c/aguja, d/vidrio o d/plástico, con capacidad hasta 30 mililitros.	76.8	0.5	1	U.E.	76.8
84073499	Demás motores de émbolo alternativo, de cilindrada superior a 1,000 cm ³ .	73.3	0.5	3	EE.UU.	1,293.5
	Los 25 más importantes	9,885.4	69.9			
	Total exportaciones a la Unión Europea	14,149.6	100.0			
	Total exportaciones a todo el mundo	272,044.2				

* %: participaciones en el total importado a la UE (27)

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico.

Alemania, Reino Unido, Francia, Países Bajos y España son los principales destinos de las exportaciones mexicanas no petroleras. En algunos casos se trata de bienes finales como autos, computadoras o jeringas. Por ejemplo, el establecimiento de México como la plataforma de producción de algunos modelos de autos de la empresa Volkswagen, como el caso del “New Beetle”, explican los importantes flujos con Alemania.

Se registran también importantes exportaciones mexicanas a la UE de insumos, que reflejan la integración económica promovida por la presencia de empresas comunitarias en territorio mexicano. Por ejemplo, las ventas mexicanas de partes para teléfonos a Finlandia son impulsadas por el establecimiento de la compañía Nokia en territorio mexicano.

La concentración de las exportaciones mexicanas a la UE en un reducido número de productos se confirma al revisar los productos que más han aportado al crecimiento de las exportaciones mexicanas al bloque comunitario a partir de la entrada en vigor del tratado. Estos datos reflejan que existen aún grandes retos en materia de penetración de las exportaciones mexicanas al mercado europeo. Si bien la composición de las ventas de México a la UE muestra un nivel de sofisticación importante, la presencia de los productos mexicanos industriales y, por ende, con mayor valor agregado, no se ha logrado expandir en la mayoría de los sectores de la economía comunitaria.

3.2 Composición del comercio

Para el año 2003, tendrían como principales productos de exportación Aceites Crudos de Petróleo; Automóviles de Turismo; Partes y Accesorios para Máquinas de procesamiento de datos; Medicamentos; Instrumentos y aparatos de medicina; Juguetes de ruedas

Mientras que los principales productos importados de la Unión Europea correspondieron a Automóviles de Turismo; Medicamentos; Partes y accesorios de automóviles; Aparatos emisores con receptor incorporado; Cajas de cambio; Máquinas y aparatos mecánicos

En los siguientes cuadros podemos observar el comportamiento de los principales productos de exportación de México con la Unión Europea para el año 2003.

Cuadro 33

Principales Productos Exportados por México a la Unión Europea (millones de dólares)

Fracción	Descripción	Valor 2003	%
27090001	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	1,406.0	25.1
87032301	Demás vehículos con motor de émbolo, cilindrada entre 1,500	620.4	11.1
30049099	Demás medicam. mezclados o s/mezclar, p/usos terapéuticos	141.6	2.5
90183999	Las demás jeringas, agujas, catéteres, cánulas e instrumentos	140.3	2.5
84733002	Circuitos modulares para máquinas automáticas procesadoras	115.5	2.1
87033201	Demás vehículos con motor de émbolo, entre 1,500 y 2,500	112.5	2.0
84717001	Unidades de memoria.	101.6	1.8
95010099	Demás juguetes de ruedas p/que se monten: niños, muñecas	100.9	1.8
90328999	Los demás instrumentos y aparatos para regulación o control	97.6	1.7
84099199	Demás partes destinadas a los motores de émbolo de	84.6	1.5

FUENTE: SECRETARIA DE ECONOMIA

En la siguiente tabla 34 se muestran algunos ejemplos de las exportaciones mexicanas a la UE que han registrado mayor crecimiento desde la entrada en vigor del TLCUEM en 2000. Destaca el caso de algunos aparatos de radiodifusión, en el que las ventas mexicanas a la UE pasaron de 1,400 millones de dólares a más de 16,000 millones de dólares Sin embargo, el incremento observado en esta lista hay productos de diversas industrias: autopartes, productos de higiene, electrónicos, artículos deportivos, textiles, medicamentos, entre otros.

Cuadro 34

Exportaciones mexicanas a la UE con mayor crecimiento a partir de la entrada en vigor del TLCUEM (miles de dólares)

Subpartida	Descripción	1999	2006	crec 99/06
3815.90	Otros catalizadores	0.9	3,467.2	379661%
8511.10	Bujías de encendido	23.5	31,581.5	134152%
8712.00	Bicicletas y velocípedos sin motor	6.1	1,789.7	29005%
9603.21	Cepillos de dientes	29.1	3,580.9	12221%
9018.39	Otros aparatos médicos	3,380.2	196,480.6	5712%
8419.50	Intercambiadores de calor	7.7	441.7	5648%
7204.49	Otros desperdicios de acero	2.3	87.6	3649%

Continuación

8483.20	Cajas de cojinetes con rodamientos	89.0	1,486.6	1570%
8424.20	Pistolas aerográficas	6.7	73.7	994%

Datos de Banxico

La tabla 35 se ilustra algunos casos de éxito, en los que los exportadores mexicanos han logrado penetrar el mercado europeo a partir de la entrada en vigor del TLCUEM. Se trata de bienes producidos en México que no registraban presencia en la UE antes de la entrada en vigor del TLCUEM. Estos ejemplos muestran que es posible materializar las oportunidades que ofrecen diversos sectores de la economía mexicana para la exportación al mercado europeo. La lista que se presenta a continuación muestra los ejemplos más sobresalientes.

Cuadro 35

Nuevas exportaciones de México a la UE (miles de dólares)

Fracción	Descripción	2006
7901.11	Zinc	160,911.5
2710.19	Otros aceites de petróleo	91,485.5
2915.31	Acetato de etilo	37,762.1
7010.90	Frascos de vidrio	14,535.9
0805.50	limones	9,335.8
2843.90	Amalgamas de metales preciosos	8,278.4
2933.99	Compuestos heterocíclicos	7,870.3
8411.22	Turbopropulsores	7,215.8
4010.35	Correas de transmisión	6,550.9
7403.11	Cátodos	5,081.3
7402.00	Cobre	2,888.6
9021.10	Artículos para ortopedia	1,873.6
2905.31	Etilenglicol	1,015.0

Datos de Bancomext

Otras oportunidades potenciales de exportación se presentan en los productos en los que México posee oferta exportable competitiva y para los que la UE representa un mercado potencial de relevancia. A continuación se enlistan algunos de estos casos, indicando aquéllos en donde, además de las condiciones mencionadas, existe una preferencia para los exportadores mexicanos en virtud del TLCUEM.

Cuadro 36

Oportunidades de exportación de México a la UE (millones de dólares)

Subpartida	Descripción	Exportaciones de México al mundo	Importaciones de la UE del mundo	Importaciones de la UE de México	Aranceles NMF de la UE
8528.12	Monitores y proyectores	12,401.4	6,459.4	66.5	0% y 14%
8544.30	Juegos de cables para bujías de encendido	4,177.3	2,034.0	37.3	0% y 3.7%
8407.34	Motores para vehículos de cilindrada superior a 1000 cm ³	1,226.1	5,032.4	100.8	2.7% 4.2%
9401.90	Partes de asientos	2,520.9	2,396.0	4.5	1.7% y 2.7%
8537.10	Paneles de electricidad para tensión menor 1000 V	752.0	1,177.0	120.5	2.10%
8527.21	Radios para vehículos	104.3	146.9	15.5	10% y 14%
8544.41	Conductores eléctricos	114.6	267.7	22.4	3.30%

Elaboración con datos de Bancomext

Los datos correspondientes a 2007 fueron obtenidos contabilizando a los 27 Estados miembros de la UE, debido a la adhesión de Rumania y Bulgaria en ese año. Los datos correspondientes a los años anteriores fueron obtenidos contabilizando a los 25 Estados miembros de la UE previo a 2007

La UE ofrece una gran diversidad de oportunidades para los productores mexicanos que desean ingresar o expandir su presencia en este mercado. En nuestra investigación presenta únicamente algunos de ellos.

Importaciones mexicanas provenientes de la UE

En Una revisión de los sectores en los que se concentran las compras mexicanas de productos comunitarios demuestra, con excepción del caso de vehículos y farmacéuticos, que las principales adquisiciones de México en la UE son insumos y no bienes de consumo. De 1999 a 2007, las importaciones

mexicanas provenientes de la UE aumentaron a una tasa anual de 12.6% en promedio. Como se muestra en la tabla 36, las ventas comunitarias a México registraron crecimiento en prácticamente todos los sectores.

Lo anterior indica que, en buena medida, México está aprovechando su posición geográfica estratégica para utilizarla como plataforma de exportación al mercado estadounidense. Las empresas comunitarias establecidas en México importan insumos de la UE, los transforman en bienes terminados y, en muchos casos, los exportan al mercado estadounidense. Este proceso productivo genera inversión en México que se traduce en mayores empleos.

Cuadro 37

Importaciones mexicanas provenientes de la UE por sector (Millones de dólares)

Sector	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Cambio promedio 99-07	Part % 2007
Maquinaria y equipo	5,820.0	6,720.6	7,152.1	6,148.8	6,826.8	8,426.0	9,360.8	9,883.8	10,774.3	85.1	31.5
Petróleo y combustibles minerales	107.2	95.9	117.1	150.7	94.7	227.7	1,209.8	2,069.7	3,753.8	3,401.6	11.0
Equipo de transporte	1,289.6	1,971.4	2,301.2	2,700.3	2,554.5	2,559.1	3,066.8	3,075.8	3,690.5	186.1	10.8
Metales comunes y sus manufacturas	1,038.3	1,097.4	1,149.0	1,296.0	1,330.0	1,790.0	2,231.6	2,710.0	3,181.3	206.4	9.3
Materias plásticas y caucho	530.1	614.6	674.9	735.9	962.0	994.9	1,293.2	1,383.1	1,557.0	193.7	4.5
Instrumentos y aparatos de óptica	476.2	478.3	528.2	605.3	792.6	936.2	1,218.8	1,264.2	1,396.0	193.1	4.0
Químicos orgánicos e inorgánicos	870.6	948.7	1,066.8	1,169.3	1,234.9	1,365.5	1,267.2	1,380.0	1,389.4	59.5	4.0
Otras manufacturas	584.2	621.9	417.1	367.7	421.7	610.1	858.2	998.6	1,191.4	103.9	3.5
Productos agropecuarios	496.7	629.0	634.7	722.9	681.3	773.7	840.8	869.0	1,062.7	113.9	3.1
Textiles, vestido y confección	333.1	358.4	479.8	556.7	606.1	628.5	666.8	783.5	823.3	147.1	2.4

Continuación...Cuadro 37

Madera y papel	336.3	376.5	458.3	528.6	573.2	619.1	661.4	735.2	769.3	128.7	2.2
Cerámica y Vidrio	200.7	233.5	253.1	323.9	320.7	317.6	365.1	410.4	426.3	112.4	1.2
Productos minerales	17.1	42.8	84.7	121.1	139.4	75.1	101.4	171.8	201.2	1,076.6	0.5
Piel y Manufacturas de cuero	55.5	53.7	97.3	130.2	125.9	144.8	146.1	164.0	155.5	180.1	0.4
Joyería	19.7	22.0	56.8	49.7	70.3	68.1	82.2	105.8	122.3	520.8	0.3
Calzado y otras manufacturas	24.6	32.0	58.3	80.5	84.6	66.3	62.9	75.8	89.6	264.2	0.2

Datos de Bancomext.

Algunos de los sectores en los que las exportaciones comunitarias a México han registrado mayor dinamismo a partir de la entrada en vigor del tratado son: petróleo, productos minerales, joyería, calzado y productos plásticos y caucho. Al revisar los principales productos que México compra de la UE se identifican gasolina, medicamentos, vehículos e insumos para las industrias automotrices. El acceso a insumos en calidades y precios internacionales es un elemento para impulsar la competitividad de las empresas establecidas en México. Los productores establecidos en territorio mexicano compiten en los mercados internacionales con empresas de todas partes del mundo. En la medida en que las compañías establecidas en México pueden disponer de insumos comunitarios en las mejores condiciones posibles, sus posibilidades de competir internacionalmente se incrementan.

Para la gran mayoría de los principales bienes que la UE exporta a México, los exportadores comunitarios y los importadores mexicanos se benefician de las preferencias arancelarias pactadas en el TLCUEM. México aplica aranceles a la importación de estos bienes, en algunos casos relativamente elevados, a los países con los que no ha suscrito tratados de libre comercio. En la siguiente tabla encontraremos algunos de estos ejemplos:

Cuadro 38

Principales productos importados por México de la UE en 2007 (Valor en miles de dólares)

Fracción	Descripción	Valor	%	Lugar / Proveedor	Principal Proveedor	
					País	Valor
27101104	Gasolina, excepto gasolina para aviones.	3,703.1	10.9	2	EE.UU.	4,126.7
87032301	Demás vehículos con motor de émbolo, cilindrada entre 1,500 y 3,000 cm ³ .	960.1	2.8	3	EE.UU.	1,561.0
30049099	Demás medicam. mezclados o s/mezclar, p/ usos terapéuticos o profilácticos.	724.7	2.1	1	U.E.	724.7
87082999	Demás partes y acces. de carrocería, p/tractores, automóviles y camiones.	301.1	0.9	2	EE.UU.	1,721.8
33021099	Demás prep. a base d/sust. odoríferas, utiliz. en la ind. aliment. o d/bebidas.	299.0	0.9	1	U.E.	299.0
72191401	Prods. lamin. en caliente, de acero inoxidable, enroll., de espesor < a 3 mm.	285.1	0.8	1	U.E.	285.1
84798999	Demás máqs. mecánicas con función propia, no expresadas en este	282.4	0.8	2	EE.UU.	509.1
87032401	Demás vehículos con motor de émbolo, de cilindrada superior a 3,000 cm ³ .	252.7	0.7	3	EE.UU.	2,641.4
84082001	Motores del tipo de los utilizados para la propulsión de vehículos terrestres.	247.4	0.7	2	EE.UU.	1,155.4
87089999	Demás partes y accesorios p/vehículos automóviles, tractores y camiones.	220.1	0.6	2	EE.UU.	1,361.9
85369099	Demás aparatos para el corte, empalme o conexión de circuitos eléctricos.	209.8	0.6	4	EE.UU.	1,388.3
72071299	Demás prods. intermed. d/hierro o acero, d/sección transversal rectangular.	204.1	0.6	1	U.E.	204.1
94060001	Construcciones prefabricadas.	183.0	0.5	1	U.E.	183.0
72191301	Prods. lam. e/caliente, d/acero inox., enroll., de espesor entre 3 y 4.75 mm.	174.2	0.5	1	U.E.	174.2
26209999	Demás cenizas y resid. que contengan arsénico, metal o comp. metálicos.	170.4	0.5	1	U.E.	170.4
73269099	Las demás manufacturas de hierro o acero.	159.9	0.5	2	EE.UU.	1,476.1
87084099	Demás cajas de cambio, para vehículos automóviles, tractores y camiones.	158.1	0.5	2	EE.UU.	198.4
88024001	Aviones y demás vehículos aéreos, de peso en vacío superior a 15,000 kg.	158.0	0.5	1	U.E.	158.0
90328999	Los demás instrumentos y aparatos para regulación o control automáticos.	153.0	0.5	2	EE.UU.	460.0
90329099	Demás partes de instrumentos y aparatos p/regulación o control	151.7	0.4	1	U.E.	151.7
39269099	Demás manufacturas de plástico y manufacturas de las demás polímeros.	148.0	0.4	3	EE.UU.	1,606.3
84099199	Demás partes destinadas a los motores de émbolo de encendido por chispa.	132.8	0.4	3	EE.UU.	591.0
84213999	Los demás aparatos para filtrar o depurar gases.	122.7	0.4	1	U.E.	122.7
85423199	Los demás.	122.0	0.4	10	Malasia	919.2
87085099	Demás ejes c/diferencial, incluso con órganos d/transmisión, p/automóviles.	121.8	0.4	3	EE.UU.	452.8
	Los 25 más importantes	9,645.3	28.4			
	Total importaciones desde la Unión Europea	34,002.4	100.0			
	Total importaciones desde todo el mundo	283,233.3				

* %: participaciones en el total importado a la UE (27)

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico.

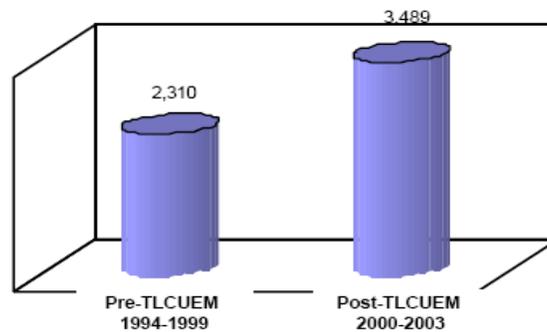
Alemania destaca como uno de los principales proveedores comunitarios del mercado mexicano. Para la mayoría de los bienes que México importa de la UE, los exportadores alemanes se ubican como el primer proveedor al interior de la UE. Ello ilustra que los importadores mexicanos, en virtud del TLCUEM, están teniendo acceso en condiciones preferenciales a los bienes elaborados por industrias líderes a nivel mundial, particularmente en términos de desarrollo tecnológico.

3.3 Inversión de la Unión Europea en México

Con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM), los flujos promedio de inversión hacia México, provenientes de Europa incrementaron significativamente alrededor de 51%, pasando de niveles de 2,310 a 3,489 millones de dólares para el año 2003.

Gráfica 8

Flujos promedio de IED anual proveniente de la Unión Europea
(millones de dólares)



Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera

En 2003, la inversión extranjera en México proveniente de la U.E, registraría 3.6 mmd, esto es el 37.3% del total de la inversión captada por el país.

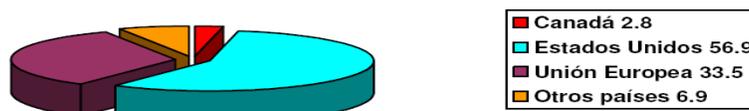
Los principales flujos de inversión fueron procedentes de países como España, Holanda y Reino Unido. Y para septiembre del 2003 se tenía registrado 5,852 empresas europeas instaladas en México que representó el 20.9% de las 27.936 sociedades de inversión extranjera directa en el país.

Lo que significa que entre 1999 y septiembre del 2003, la inversión que provenía de la U.E se canalizó hacia los sectores manufacturero (43.9%), servicios financieros (34.6%), comercio (9.8%), en electricidad y agua (4.4%) según los datos arrojados por la secretaría de economía.

A partir de 1999 la UE es la segunda fuente de inversión extranjera directa en México, únicamente superada por EE.UU. La inversión comunitaria acumulada de 1999 a 2007, alcanzó 60.8 mil millones de dólares, lo que representó 33.5% del total de IED captada por México en ese periodo. Ver en la siguiente gráfica.

Grafica 9

Participación de la UE, en la IED acumulada periodo 1999-2007 captada por México (millones de dólares)

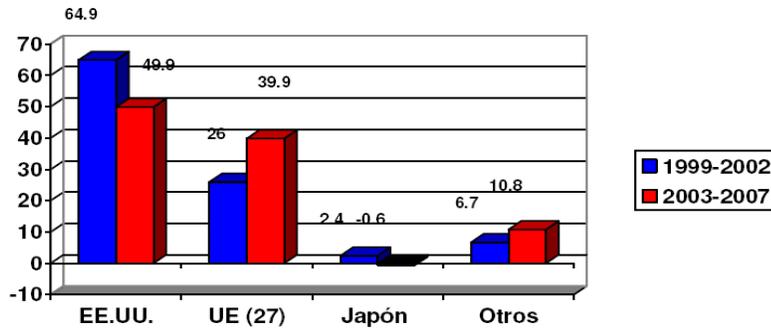


Datos de Secretaría de Economía

La UE es el socio inversionista más dinámico de México. A partir de la entrada en vigor del TLCUEM, la participación del bloque europeo en la IED recibida por México se incrementó de 26% a 39%, restándole parte del mercado a la inversión estadounidense y a la japonesa.

Gráfica 10

Inversión Extranjera Directa captada por México por país de origen
(millones de dólares)

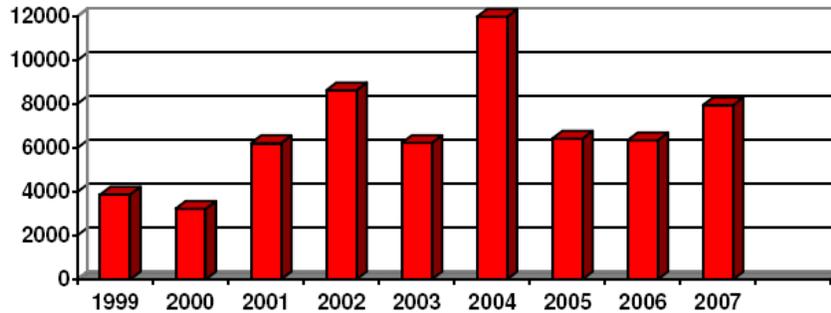


Datos de Secretaría de Economía

A partir de la entrada en vigor del TLCUEM, los flujos de IED comunitaria a México han registrado un promedio anual de 6 mil millones de dólares. El año 2004 es atípico, debido a que registra la compra de Bancomer por parte del banco español Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA). Esta operación superó los tres mil ochocientos millones de dólares. Ver gráfica.

Gráfica 11

Flujos de IED a México provenientes de la UE, a partir de la firma del TLCUEM (millones de dólares)

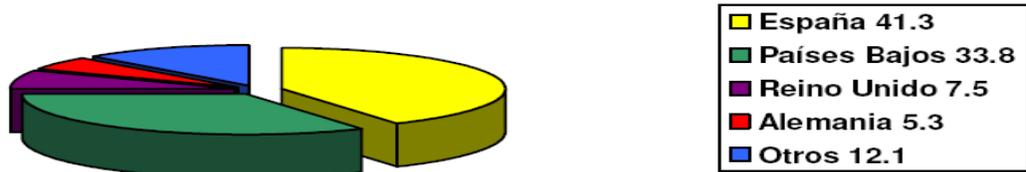


Datos de Secretaría de Economía.

Los Estados miembros de la UE que mayor inversión han destinado a México en el periodo enero 1999- 2007 son: España; Países Bajos; Reino Unido y Alemania. En conjunto, representaron el 87.9% de la inversión comunitaria captada por México para ese periodo. Ver gráfica

Grafica 12

Principales países comunitarios con inversión en México (enero 99- diciembre 07, millones de dólares)



Datos de Secretaría de Economía

Los Estados miembros de la UE cuyos flujos de inversión mostraron mayor dinamismo en el periodo 1999-2007 son: Irlanda con 7900 % de crecimiento, Luxemburgo con 3343%, Austria con 2,500%, Bélgica con 1,524% y, Francia con 740%. Las empresas belgas con presencia en México se concentran en el sector químico y petroquímico. Mientras que las empresas francesas reparten su participación en un número amplio de sectores, que van desde equipo de manufactura, alimentos y bebidas, financiero, petroquímico y farmacéutico. Por lo que respecta a Austria y Luxemburgo, el monto total invertido por estos Estados miembros es relativamente reducido, ver tabla.

Cuadro 39

Flujos de IED a México provenientes de la UE, por país de origen a partir de la firma del TLCUEM (millones de dólares)

País	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Crec % 99-06	Acum 99-07	part % 99-07
España	1042	2113	2730	4426	3003	7450	1498	979	1903	82%	25145	41.3
Países Bajos	1090	2683	2620	1495	892	3332	2435	3016	2979	174%	20541	33.8
Reino Unido	-188	283	132	1249	1074	140	984	788	72	62%	4535	7.5
Alemania	774	348	-108	596	466	400	339	82	306	-60%	3203	5.3
Francia	168	-2453	394	352	530	170	435	701	1412	740%	1709	2.8
Bélgica	34	40	71	109	80	42	128	317	552	1524%	1342	2.2
Dinamarca	179	203	251	208	54	116	43	195	70	-61%	1319	2.2
Luxemburgo	14	21	123	46	32	18	157	180	482	3343%	1071	1.8
Suecia	691	-279	-124	-38	-41	189	334	9	-6	-100%	733	1.2
Finlandia	28	219	84	25	120	-50	18	29	43	54%	517	0.8
Italia	36	37	18	38	9	166	31	16	24	-33%	374	0.6
Irlanda	1	5	2	107	-3	-1	17	-8	80	7900%	199	0.3
Austria	2	2	16	1	-8	1	0	43	52	2500%	108	0.2
Portugal	4.2	-0.2	0.2	11.5	2.2	-0.8	0.8	0	0	-100%	18	0.0
Polonia	0	0	0.2	0.5	0.7	1	1.5	0	0	0	4	0.0
República Checa	0	0	0	0	0.3	0	0.2	0.2	3	300%	4	0.0
Hungría	0	0	0	0	1.6	0	0	0	0	0	1.6	0.0
Chipre	0	0	1.2	0	0	0	0	0	0	0	1.2	0.0
Lituania	0	0	1.1	0	0	0	0	0	0	0	1.1	0.0
Grecia	0.2	0	0	0.1	0	0	0	0	0.1	-50%	0.4	0.0
Eslovaquia	0	0	0	0	0	0	0	0.2	0	0	0.3	0.0
Bulgaria	0	0	0	0	0	0	1	0	1	100%	0.2	0.0
Rumania	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.0
Malta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.0
Letonia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.0
Eslovenia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.0
Estonia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.0
Total	3874	3219	6210	8625	6215	11972	6420	6347	7943	105%	60826	100%

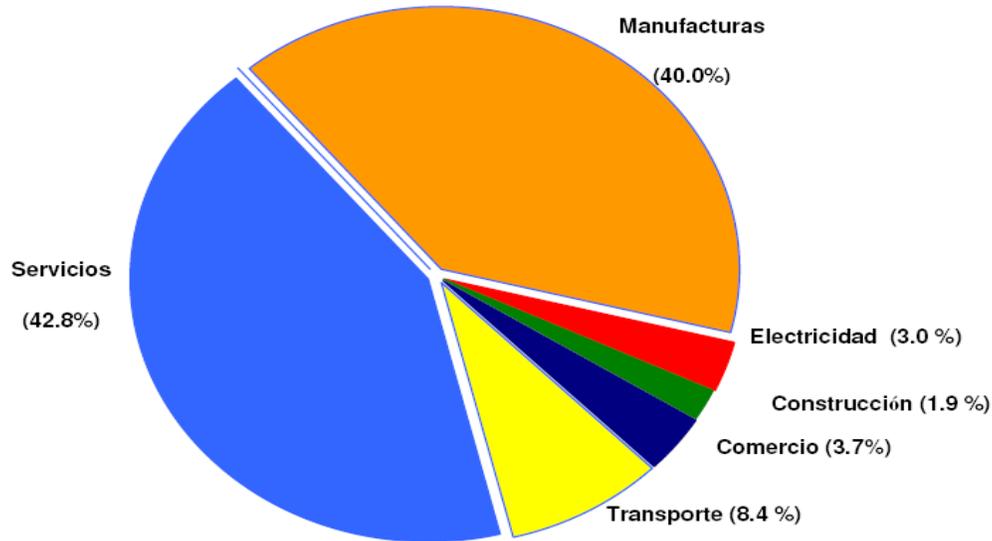
Elaboración con datos de Secretaría de Economía

Los datos correspondientes a 2007 fueron obtenidos contabilizando a los 27 Estados miembros de la UE, debido a la adhesión de Rumania y Bulgaria en ese año. Los datos correspondientes a los años anteriores fueron obtenidos contabilizando a los 25 Estados miembros de la UE previo a 2007

La IED proveniente de la UE se encuentra concentrada en los sectores de la industria manufacturera y servicios financieros. Juntos representan más del 70% de la inversión captada por México proveniente de la UE para el periodo 1999-2007. En el sector manufacturero existe un gran número de empresas comunitarias con presencien México, en muchos casos para atender el mercado mexicano, y, en otros, para exportar a EE.UU.

Grafica 13

**Flujos de inversión comunitaria en México, por sector
(enero 1999-diciembre 2007, millones de dólares)**



Datos de Secretaria de Economía

Los sectores en los que los que la inversión comunitaria ha registrado mayor dinamismo en este periodo son: servicios financieros con 3,203% de crecimiento; transportes con 632.1%; construcción con 423.6%; y, hoteles y restaurantes con 65.4%. Ver tabla

Tabla 40

**Flujos de IED en México provenientes de la UE, por sector, a partir de la firma del TLCUEM
(millones de dólares)**

Sector	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Acum 99-07	Crecimiento 99/07	Part % 2007
Industrias manufactureras	2411	1924.8	560.5	2289.7	2449.0	5525.1	2981.7	3336.9	2974.6	24353.3	23.3	40.0%
Servicios financieros	90.4	2233.6	3141.4	2454.1	528.4	4772.3	4667.1	1884.7	2986.2	18558.1	3203.3	30.5%
Hoteles y restaurantes	602.8	1060.7	576.6	93.5	616.7	475.9	1713.7	1285.0	997.1	7451.8	65.4	12.3%
Transportes y comunicaciones	54.5	2604.3	919.8	2704.6	2033.1	956.2	516.2	141.2	399.0	5120.2	632.1	8.4%
Comercio	422.8	342.5	618.9	525.5	259.2	33.0	303.9	-440.6	163.4	2228.5	-61.3	3.7%
Electricidad y agua.	152	121.4	339.8	401.3	269.7	189.7	270.8	-42	98.0	1800.8	-35.5	3.0%
Construcción	60.5	120	51	151.7	47.4	101.9	121.3	183.6	316.8	1154.0	423.6	1.9%
Minería y extracción de petróleo.	77.7	19.5	2.2	4.6	8.5	15.6	13.4	-1.7	5.3	145.1	-93.1	0.2%
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca.	2.8	0.5	0.7	0.3	2.8	2	1.7	0.5	2.6	13.9	-7.1	0.00%
Total	3874.3	3218.8	6210.7	8625.2	6214.7	11971.7	6419.7	6347.5	7943.0	60825.6	105	100%

**/ La inversión extranjera directa (IED) se integra con los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE, más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión realizada por inversionistas de la UE, debido a que no se incluyen las inversiones que realizan las empresas de la UE a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.
Datos de Secretaría de Economía*

A continuación se presentan los principales inversionistas comunitarios por sector. España y Países Bajos encabezan la lista para la mayoría de los casos, lo que muestra que su presencia en México con empresas de diversos sectores que reconocen al mercado mexicano como un espacio para la inversión.

Cuadro 41

Principales países inversionistas en México por sector 1999-2007
(millones de dólares)

Sector	1er inversionista		2o inversionista		3er inversionista	
	Estado miembro	Valor	Estado miembro	Valor	Estado miembro	Valor
Industrias manufactureras. Incluye los establecimientos maquiladores.	Países Bajos	13,072.5	España	4,178.9	Alemania	2,400.0
Servicios financieros, de administración y alquiler de bienes muebles e inmuebles.	España	10,851.0	Países Bajos	2,950.4	Reino Unido	2,226.8
Transportes y comunicaciones.	España	6,493.8	Países Bajos	1,070.7	Reino Unido	148.0
Servicios comunales y sociales: hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales.	Países Bajos	2,272.7	España	1,320.8	Reino Unido	1,036.9
Electricidad y agua.	España	1,194.8	Países Bajos	443.8	Francia	121.8
Construcción.	España	630.5	Países Bajos	361.4	Francia	78.9
Comercio.	España	474.6	Francia	438.7	Alemania	389.7
Minería y extracción de petróleo.	Reino Unido	118.8	Bélgica	13.0	Países Bajos	12.5
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca.	Países Bajos	7.3	Francia	3.8	Reino Unido	2.3

Los datos correspondientes a 2007 fueron obtenidos contabilizando a los 27 Estados miembros de la UE, debido a la adhesión de Rumanía y Bulgaria en ese año. Los datos correspondientes a los años anteriores fueron obtenidos contabilizando a los 25 Estados miembros de la UE previo a 2007.

Elaboración con datos de la Secretaría de Economía.

La entidad de la República que mayor inversión comunitaria ha captado es el Distrito Federal, con 61.4% del total. Lo anterior, probablemente dado que muchas empresas establecen su casa matriz en la Ciudad de México, aunque tengan operaciones en otras entidades federativas de la República. Le siguen el Estado de México y Nuevo León con 10.7% y 9.4% respectivamente. Se trata de las entidades federales más industrializadas del país y con los mercados de consumidores más grandes, después del Distrito Federal. Como observaremos en la siguiente tabla el comportamiento de cada una de estas inversiones en las diferentes entidades federativas.

Cuadro 42

Flujos de IED a México proveniente de la UE, por entidad federativa (millones de dólares)

Estado de México	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Acum 99-07	Part % 99-07
Distrito Federal	1502.5	873.1	3815.2	6817.3	3728.5	8079.6	3182.3	4676.7	4663.5	37338.9	61.4%
Estado de México	986.7	-173.3	421.4	533.1	332.7	3055.4	785.6	375.7	215.7	6532.9	10.7%
Nuevo León	767.4	1558.9	1074	340.3	365	268.0	995.5	239.5	105.5	5714	9.4%
Puebla	-11.5	208.7	156.8	366.5	1300.8	237.6	58.1	87.7	92.4	2497	4.1%
Michoacán	0.1	0.9	2.6	3.7	14.8	19.2	98.4	192.8	1953.6	2286.1	3.8
Jalisco	84.4	124.6	234.5	77.3	102.2	129	861.2	384.7	219.9	2217.8	3.6
San Luis Potosí	180.4	249.6	154.9	-20	22.1	25.4	95.2	-21.6	59.6	745.6	1.2
Quintana Roo	64.9	7.4	71	1.4	19.8	18.9	69.3	97	198.4	547.9	0.9
Veracruz	11.4	12.2	41.8	176.9	26.2	2.4	169.6	24.9	-17.5	447.9	0.7
Querétaro	61.8	21.7	36.1	44	24.8	56.5	23.7	69.2	80.5	418.3	0.7
Baja California	65.2	59.2	41	43.4	0.7	8.8	14.8	4.5	25.4	262.9	0.4
Guanajuato	1.7	13.1	15.5	26.5	15.2	31.8	-0.4	93.5	46.1	243.0	0.4
Coahuila	24.7	37.9	23.2	7	15.2	2.1	16.4	60.7	53.7	240.9	0.4
Chihuahua	26.3	94.1	24.2	16	16.4	11.1	10.6	8.9	15	222.5	0.4
Tamaulipas	35.3	72.6	11.8	40.5	18.4	-58.2	17.5	24	56.1	218.1	0.4
Durango	0.2	15.8	0	0.3	153.2	0	0.7	0	0	170.3	0.3
Baja California Sur	11.4	7.9	19.9	40.5	11.4	7.1	30.3	17.9	8.9	155.2	0.3
Campeche	1.2	0.1	11.6	57.4	0	31	0	1.2	38.7	141.1	0.2
Morelos	1.8	-15.6	60.3	25	-7.8	3	2.4	-34.8	90.3	124.7	0.2
Sonora	20.3	19	4.9	8.6	5.5	3	-6.4	-6.5	55	103.5	0.2
Colima	0.1	3.7	-1	0.1	0	1.1	3.4	47.8	1.1	56.3	0.1
Guerrero	8.1	6.4	1.5	9.1	26.1	11.4	14	-7.4	-21.3	47.9	0.1
Nayarit	4.2	3.4	-4.8	2.8	10.2	9.7	2.7	12.8	1.2	42.2	0.1
Tlaxcala	13.9	-0.3	0.2	0.4	4.5	15.9	-16	0.9	0	19.5	0
Hidalgo	0.6	13.8	0.4	1	-0.7	0.6	0	0	0	15.6	0
Sinaloa	-1.3	4.6	-5.4	7.6	9.6	0.6	0.5	-3	0.1	13.2	0

Continuación del Cuadro 42

Flujos de IED a México proveniente de la UE, por entidad federativa (millones de dólares)

Estado de México	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Acum 99-07	Part % 99-07
Aguascalientes	10.1	0.5	-2.4	-2.7	-4.6	4.6	-0.6	0.4	1.5	6.8	0
Tabasco	0	0	0.2	0	0.2	1.9	1.5	0	0	3.9	0
Chiapas	0	0	0	0.5	1.6	0.1	0	0	0	2.2	0
Oaxaca	-1.1	-1.7	-1.5	1.5	-2.5	0.2	1.9	0.4	0.4	-2.4	0
Zacatecas	0	-4	0	0	0.4	0	0	0	0	-3.6	0
Yucatán	3.4	4.3	2.9	-0.7	5.2	-5.8	-12.4	-0.4	-0.6	-4	0
Total	3874.3	3218.8	6210.7	8625.2	6214.8	11971.8	6419.7	6347.5	7943.0	60825.7	100%

Elaboración con Datos de Secretaría de Economía

Los datos correspondientes a 2007 fueron obtenidos contabilizando a los 27 Estados miembros de la UE, debido a la adhesión de Rumania y Bulgaria en ese año. Los datos correspondientes a los años anteriores fueron obtenidos contabilizando a los 25 Estados miembros de la UE previo a 2007

Observaciones finales.

Las estadísticas comerciales indican que el Tratado de Libre Comercio entre México y la UE ha promovido el desarrollo de los flujos comerciales bilaterales. Tanto las exportaciones de México al bloque comunitario, como las compras mexicanas de productos comunitarios, han registrado significativas tasas de crecimiento en los primeros siete años de vida del TLCUEM. Los montos de las exportaciones comunitarias a México son superiores a los de las ventas de bienes mexicanos a la UE.

La composición de las compras mexicanas de productos comunitarios indica que muchos de éstos son insumos, que son transformados en México, en

muchos casos, para ser posteriormente reexportados. Como ilustran las estadísticas de inversión comunitaria en México, una parte de estos insumos son importados en México por empresas manufactureras comunitarias, para posteriormente ser procesados y comercializados en el mercado mexicano y en los internacionales. Este tipo de importaciones de productos comunitarios generan exportaciones mexicanas y, por ende, mayores empleos en México.

Por otro lado, la IED proveniente de la UE ha experimentado un crecimiento sostenido a partir de la entrada en vigor del TLCUEM. Lo anterior ilustra que la certidumbre que las disciplinas comerciales establecidas en el tratado ofrecen a los empresarios comunitarios, combinada con la ubicación geográfica estratégica de México

3.4 Efectos para México

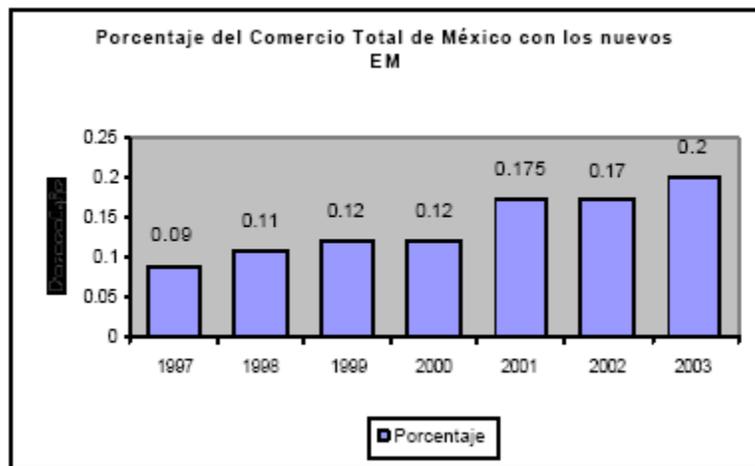
Esta ampliación significa una gran oportunidad y un reto para aprovechar el gran potencial en materia comercial, la U.E se ha convertido en el segundo socio de México, con un intercambio de 23.7 mmd en 2003 (representando el 7% del comercio total de México)

Durante los primeros años de TLCUEM el comercio bilateral crecería en un 25.5% las importaciones de la U.E provenientes de México aumentaron en un 19% y las importaciones en México de bienes y servicios europeos aumentaron en un 28.1%.

México y los EM

El comercio tradicional de México hasta ahora con los nuevos EM es moderado pero dinámico: Si bien representa solo el 0.21% del comercio total de México que representó 704 md (en 2003), este creció en un 80% en los últimos 4 años y 23% solo en 2003

Gráfica 14



FUENTE: Secretaría de Economía

Con la adhesión de los nuevos EM a la U.E se espera que el potencial comercial entre México y la U.E ampliada aumente.

El valor de las exportaciones mexicanas dirigidas a los EM en 2003 fue de 65.1 millones de dólares (mmd), siendo sus principales destinos Hungría (67.8%), República Checa (12%) y Polonia (6.8); mientras que las importaciones mexicanas provenían en el mismo periodo de Malta (45.9%), Hungría (16.6%), República Checa (13.2%) y Polonia (12.2%).

Cuadro 43

Partida	Descripción	Proporción del Total
8471	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos	2265
8473	Partes y accesorios (excepto los estuches, fundas y similares) para las máquinas de las partidas 84.69 a 84.72	1822
8407	Motores de émbolo (pistón) alternativo y motores rotativos	1059
8409	Partes identificables como destinadas a los motores de las partidas 84.07 y 84.08	7.81
8517	Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos	3.55
8459	Máquinas de taladrar, escariar, fresar o roscar	2.23
2208	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico inferior a 80% vol.	2.22
1302	Jugos y extractos vegetales; materias pécticas, pectinatos y pectatos	2.18
8479	Máquinas y aparatos mecánicos con función propia.	1.72
9104	Relojes de tablero de instrumentos y relojes similares, para automóviles, aeronaves, barcos.	1.62
3004	Medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06)	1.56
8708	Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05	1.34
8417	Hornos industriales o de laboratorio, incluidos los incineradores, que no sean eléctricos	1.24
3401	Jabón; productos y preparaciones orgánicos tensoactivos usados como jabón	1.11
8542	Circuitos integrados y microestructuras electrónicas.	1.11
8408	Motores de émbolo (pistón) de encendido por compresión (motores Diesel o semi-Diesel)	1.1
8422	Máquinas para lavar vajilla; máquinas y aparatos para limpiar o secar botellas	0.95
0904	Pimienta del género Piper.	0.94
9804	Importaciones o exportaciones de equipajes de pasajeros o menajes de casa	0.86
4016	Las demás manufacturas de caucho vulcanizado sin endurecer.	0.76

Principales productos importados por México

proveniente de los nuevos EM en 2003

Cuadro 44

Partida	Descripción	Proporción
8542	Circuitos Integrados y microestructuras electrónicas.	27.16
8471	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos.	5.73
8473	Partes y accesorios para las máquinas o aparatos de las partidas 84.69 a 84.72	4.22
8504	Transformadores eléctricos, convertidores eléctricos estáticos	3.76
8539	Lámparas y tubos eléctricos de incandescencia o de descarga.	3.64
8525	Aparatos emisores de radiotelefonía, radiotelegrafía, radiodifusión o televisión.	2.9
8532	Condensadores eléctricos fijos, variables o ajustables.	2.64
8703	Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos para el transporte de personas	2.52
3501	Caselina, caselnatos y demás derivados de la caselina.	2.47
8529	Partes identificables como destinadas a los aparatos de las partidas 85.25 a 85.28	2.41
8536	Aparatos para corte, seccionamiento, protección, derivación o conexión de circuitos eléctricos	2.34
0402	Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante	1.84
8517	Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos.	1.7
8541	Diodos, transistores y dispositivos semiconductor es similares.	1.56
1901	Extracto de malta; preparaciones alimenticias de harina, grahames, sémola, fécula.	1.45
8419	Aparatos y dispositivos para el tratamiento de materias mediante operaciones que impliquen un cambio de temperatura	1.31
8708	Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05	1.3
8502	Grupos electrógenos y convertidores rotativos eléctricos.	1.25
8518	Micrófonos y sus soportes; altavoces (altoparlantes)	1.14
5105	Lana y pelo fino u ordinario, cardados o peinados.	1.09

Fuente. SE con datos de Banxico

Y en materia de inversión productiva, destaca la existencia de 36 empresas en México con capital proveniente de los nuevos EM.

Cuadro 45

Pais	IED (miles dólares) Acumulado 1999-2003/p	#empresas en México
Polonia	171.2	11
Rep. Checa	29.4	12
Rep. Eslovaca	25.1	2
Hungría	12.9	7
Chipre	334.5	5

Fuente. Secretaría de Economía

Capítulo 4 Relaciones Bilaterales y Oportunidades de Negocio

4.1 Relaciones Bilaterales México-Polonia

Polonia está situada en Europa Central, se encuentra a mitad de camino entre París y Moscú, y entre Estocolmo y Budapest. Su longitud de norte a sur es de 649 Km y de 689 km de este a oeste. Polonia tiene frontera con siete estados de la Europa Central y del Este (Alemania, República Checa, Eslovaquia, Bielorrusia, Ucrania, Lituania y Rusia), lo que la convierte en una privilegiada plataforma de distribución para los países del área. Por el norte, Polonia limita con el Mar Báltico, lo que le da fácil acceso a los puertos escandinavos y del mar del norte.

“Polonia y México se han unido a través de una cierta semejanza histórica, que causó el interés y simpatía entre algunas partes de las elites intelectuales y políticas de ambos países, tan lejanos y diferentes entre sí.

Hoy en día, México es un importante socio político y económico para Polonia. En los últimos años se comprobó a través de los acercamientos diplomáticos, la intensificación de nuestras relaciones así como por la estrecha colaboración en los foros de organizaciones internacionales y además se percibe de manera parecida, los problemas más importantes acerca de las relaciones internacionales”.

Desde el principio de los años noventa las relaciones bilaterales han experimentado muchos cambios debido por una parte, al proceso de transición de Polonia tanto por la democratización de su vida política, así como la implantación de una economía de mercado y por la otra, a las reformas de apertura y modernización de la economía mexicana. En el diálogo político se estableció el mecanismo de consultas políticas en el nivel de subsecretarios de relaciones exteriores de ambos países donde se abordan los diferentes temas concernientes las relaciones políticas, económicas, jurídicas y cooperación así como los asuntos de orden multilateral, particularmente aquellos relativos a la paz y seguridad internacionales y la colaboración polaco-mexicana en las organizaciones internacionales, especialmente, en la ONU. Entre los contactos de alto nivel y las visitas recíprocas en el fin de los años noventa y primeros años del siglo XXI se destacan: la visita a México del Primer Ministro de Polonia Jerzy Buzek en diciembre de 1998; Canciller Rosario Green en marzo de 2000 a Polonia y a México en agosto de 2003 del Ministro de Relaciones Exteriores de Polonia Włodzimierz Cimoszewicz.

De especial importancia tuvo la visita oficial del Ex Presidente de México a Polonia Vicente Fox, el día 14 de mayo de 2004 así como la presencia del Presidente de Polonia Alexander Kwasniewski a la III Cumbre de los Jefes de Estado y Gobierno de los países de Unión Europea y América Latina y Caribe el 28 de mayo de 2004 en Guadalajara.

La evolución del comercio entre ambas naciones se ha desarrollado de manera favorable en materia de exportaciones para los polacos, mientras su

contraparte mexicana ha mostrado un aumento significativo de sus importaciones a lo largo de los años recientes como se observara mas adelante.

4.2 Relaciones bilaterales México-República Checa

La **República Checa** se ubica en el centro de Europa, comparte fronteras con Alemania al oeste, Austria al sur, la República Eslovaca al sureste y Polonia al norte y noreste

México estableció relaciones diplomáticas con la República Checoslovaca en 1922, cuatro años después de su proclamación como Estado soberano el 28 de octubre de 1918.

Después del 15 de abril de 1939 las relaciones diplomáticas fueron interrumpidas ante la invasión de la República Checa por Alemania. Las relaciones se renovaron a partir de la Declaración checoslovaca-mexicana en marzo de 1942. En junio de 1959 las misiones diplomáticas de ambos países fueron ascendidas a carácter de Embajadas.

El país progresivamente se convirtió en la República Socialista de Checoslovaquia en 1948, República Federativa Checa y Eslovaca en 1990 y, después de su separación del territorio de Eslovaquia, el 1º de enero de 1993

surgió la República Checa. De esta forma, el Gobierno de México estableció relaciones diplomáticas con el Gobierno checo el primero de enero de 1993, el mismo día en que surgió como nuevo Estado Independiente. En octubre de 1993 se abrió el Consulado Honorario de la República Checa en Guadalajara, en marzo de 1997 en Monterrey y en 2004 en Tijuana.

México y la República Checa han mantenido un alto nivel de comunicación política sustentado en la similitud de principios en materia de política exterior y en las coincidencias en torno a distintos temas internacionales. En la última década las relaciones bilaterales se han profundizado en lo político, lo económico, lo social y lo cultural, sectores en los que se advierte un enorme potencial para dinamizar la relación mucho más y multiplicar los intercambios. En los últimos años, han aumentado considerablemente los contactos oficiales intergubernamentales e interparlamentarios- como lo demuestra el registro de visitas recíprocas:

Visitas de Jefes de Estado o de Gobierno

1-. Agosto de 1990. Visita de Estado a México del entonces Presidente checoslovaco, Václav Havel.

2-. Julio de 1991. Visita de Estado a la República Checa del entonces Presidente de México Carlos Salinas de Gortari.

3-. Octubre de 1993. Visita Oficial a México del entonces Primer Ministro de la República Checa, Václav Klaus.

4-. Octubre de 2001. Visita de Estado del entonces Presidente de México Vicente Fox a la República Checa.

5-. Abril de 2002. Visita Oficial a México del entonces Primer Ministro de la República Checa, Milos Zeman.

La I reunión del Mecanismo de Consultas Políticas se llevó a cabo el 1º de noviembre de 2005, en Praga se pasó revista a los principales temas de la agenda bilateral y se realizó un intercambio de opiniones sobre temas multilaterales y regionales. Se constató que el nivel del diálogo político y económico con la República Checa es uno de los más intensos que México mantiene con los países de la UE Ampliada, aumentando de manera importante las exportaciones checas, y así como un crecimiento notable de las importaciones mexicanas. El cual se analizara mas adelante

4.3 Relaciones Bilaterales México-Hungría

Desde que México restableció relaciones diplomáticas con Hungría, éstas se han caracterizado por el trato cordial, y prevalece una similitud de principios que guían la política exterior de ambos países.

Históricamente, nuestro país estableció relaciones diplomáticas con el Imperio Austro-Húngaro en 1901, y acreditó a la Legación mexicana en Italia como concurrente en Hungría a partir de 1925. Desde 1941 hasta 1974, ambos países suspendieron sus relaciones diplomáticas. El 14 de mayo de 1974, se restablecieron estos vínculos y el 30 de septiembre de 1976 se abrió la Embajada de México en Budapest.

En noviembre del año 1977, visitó México Pál Losonczi, Titular del Consejo Presidencial de la entonces República Popular de Hungría. En julio de 1992, el ex Presidente Carlos Salinas de Gortari realizó la primera visita de Estado de un Mandatario mexicano a Hungría. Los días 14 y 15 de abril de 1997, el ex Presidente húngaro Árpád Göncz realizó una visita de Estado a México, en el marco de una gira por América en la cual estuvo acompañado por un importante grupo de empresarios. En esa ocasión, el entonces Presidente de México, Ernesto Zedillo Ponce de León y el Presidente de Hungría reiteraron el deseo de fortalecer

el diálogo político en todos los niveles e impulsar la cooperación en todos los ámbitos.

En abril de 1990, el entonces Canciller de México Fernando Solana realizó una visita oficial a Hungría, en el marco de la primera reunión entre los Cancilleres del Grupo de Río y de Europa del Este.

Igualmente fueron significativas las visitas a México del entonces Secretario de Estado de la Cancillería húngara, Ferenc Somogyi, en octubre de 1991, y del Ministro de Relaciones Exteriores, Géza Jeszenszky, en marzo de 1992, como parte de sendas giras por América Latina. En julio de 1998, la Embajadora Rosario Green, a la sazón Secretaria de Relaciones Exteriores, realizó una visita oficial a Hungría.

En noviembre de 2001 el ex Primer Ministro Viktor Orbán visitó México en ocasión de la Reunión de Líderes de Partidos Demócratas Cristianos. Del 12 al 14 de mayo de 2004, el ex Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, Vicente Fox Quesada, realizó una visita oficial a Hungría. La visita se efectuó en un momento histórico para Hungría, días después de su ingreso a la UE (1may-04), en ocasión del 30° Aniversario del restablecimiento de relaciones México-Hungría (14may-04).

En el marco de dicha visita, los gobiernos de ambos países suscribieron el Programa de Ejecución del Convenio de Cooperación Turística entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y la República de Hungría y el Acta Final de la

IV Reunión de la Comisión Mixta de Cooperación Técnica, Científica y Tecnológica México-Hungría, celebrada en el Salón de los Espejos del Palacio Sándor en la ciudad de Budapest. La visita, además de fortalecer la estrecha colaboración bilateral, promovió el pleno aprovechamiento del Acuerdo Global México-UE, así como también alentó la participación activa del entonces Primer Ministro Péter Medgyessy en la III Cumbre ALCUE realizada en Guadalajara, Jalisco.

En la República de Hungría, en Budapest, el 2 de noviembre de 2005, la Subsecretaria de Relaciones Exteriores Emb. Lourdes Aranda Bezauri co-presidió junto con el Secretario de Estado Político de la Cancillería húngara, Señor Andrés Bársony, la V Reunión del Mecanismo de Consultas Políticas entre las Cancillerías de México-Hungría, que incluyó una revisión de los temas y proyectos más destacados de la agenda bilateral en los aspectos político, económico, científico, tecnológico y de cooperación, así como temas relevantes de la agenda internacional, incluida la reforma de las Naciones Unidas y la próxima Cumbre entre los países de América Latina y el Caribe y la Unión Europea, que tendrá lugar en mayo de 2006.

A más de 30 años del 200establecimiento de relaciones diplomáticas, México reafirmó su interés por acceder a un nuevo periodo en las relaciones bilaterales ahora como socios en el marco del Acuerdo de Asociación Económica, Dialogo Político y Cooperación México-UE. Durante estos años pese a no ser tan significativo el comercio entre ambas naciones, nos muestra el acercamiento de ambos pueblos a través del intercambio de bienes y servicios, como se vera en el comportamiento de la balanza comercial, y es a partir del acceso de Hungría a la

U.E, que se abre la posibilidad por parte los productos mexicanos a acceder al mercado húngaro como se vera mas adelante.

4.4 Impacto económico del comercio exterior

Como parte importante este trabajo se abordara un problema de carácter económico, dando un diagnóstico acerca del comportamiento de la dinámica comercial entre México y las principales economías de Europa del Este (Polonia, República Checa y Hungría) analizando sus diferentes variables (exportaciones e importaciones), a partir de una serie de datos.

Sin embargo cabe recordar que para el éxito de cualquier análisis de índole económica depende en última instancia de la disponibilidad de información apropiada, razón por la cual haré una acotación sobre la naturaleza de la fuente de información, así como las limitaciones de los datos con los que se disponen para realización de este estudio empírico. Por lo que se manejaran un orden de datos que disponemos a partir de la información recabada en una serie de tiempo. Esto quiere decir que una serie de tiempo es un conjunto de observaciones sobre los valores que se toma de una variable en diferentes momentos del tiempo, tal información debe ser recopilada a intervalos regulares, ya sea en forma diaria, semanal, mensual, trimestral, quinquenal, decenalmente o anual.

Los datos que son recabados dentro del análisis de carácter empírico se recolectan generalmente ya sea por una agencia internacional, (Fondo Monetario Internacional ó el Banco Mundial), una organización privada a nivel consultoría

(Golman-Sachs, GNP entre otras) así como una agencia gubernamental. En el caso particular de México, una secretaria de estado que para nuestro fin, será la Secretaria de Economía en el área de Negociaciones Comerciales.

Cabe en señalar que pese a que existe información disponible para la investigación económica, la calidad de esta no siempre es buena, existiendo múltiples razones entre las cuales podemos encontrar en primera causa que en las ciencias sociales los datos obtenidos son generalmente de naturaleza no experimental, es decir no están directamente bajo el control del investigador. Por consiguiente, existe la posibilidad de incurrir en errores de observación, ya bien sea por acción u omisión. En segundo lugar aun cuando los datos reunidos de forma experimental surgen errores de medición o al redondeo. Pero lo más importante en señalar es la dificultad que se presento en esta investigación con las cifras económicas, generalmente disponibles a niveles altamente agregados. Por ejemplo la mayor parte de los llamados macrodatos, que están disponibles en la economía como un todo o en el mejor de los casos, para algunas regiones económicas. Tales datos con un elevado nivel de agregación no pueden decirnos mucho a primera vista sobre un individuo o sobre las microunidades que pueden ser objeto de estudio, debido a su carácter confidencial o que en cierta manera pueden ser publicadas solamente en forma muy agregada. Desafortunadamente, debido a la naturaleza no experimental de los datos utilizados en la mayoría de los estudios de las ciencias sociales no se tienen más alternativa que depender de la información disponible.

En nuestro primer acercamiento al objeto de estudio entre estos países será recabar la información comercial a partir de las balanzas comerciales, las cuales se encontrarán divididas en un periodo anual de 17 años, encontrando el comercio total de México con respecto a Polonia y Hungría, en el caso de la República Checa será un tiempo menor que constara de 8 años. Por tanto a lo largo de este periodo de tiempo el resultado de las relaciones económicas entre estos países ha tenido de saldos negativos para México registrándose en todos los casos un déficit comercial. A excepción de los años de, 1998 1999 y 2000, en los que el país obtuvo un superávit comercial frente Hungría, y únicos saldos positivos que registra la economía mexicana frente a los principales economías del este europeo.

La complejidad que llevó recabar la información estadística que nos permita evaluar de manera mas precisa el intercambio comercial, no significa un impedimento en seguir nuestra investigación sobre la dinámica comercial, ante la escases de una base estadística que proporciona actualmente el gobierno mexicano, en un esfuerzo por evaluar como se encuentra el flujo comercial entre estas naciones se decide utilizar una de las herramientas con las que cuentan los economistas en el uso de econometría, usando una de las técnicas con la que solamente se pudo realizar este análisis. Esto a partir de la utilización de la *regresión simple*, el análisis de la regresión simple trata del estudio de la variable dependiente, respecto a una o más variables explicativas, el objeto de utilizar dicha técnica nos permite estimar y/o predecir la media o valor promedio en

términos de valores conocidos o fijos de otras variables. Para profundizar un poco más sobre el término explicaré en que consiste de forma detallada

ELASTICIDAD.

El concepto de elasticidad es una propiedad de las funciones que son diferenciables, o derivables. En la teoría económica suele referirse a las funciones de demanda, oferta, costo e ingreso. En economía la elasticidad mide la capacidad de respuesta de la cantidad demandada u ofrecida, debido a cambios en el precio o en el ingreso, y de la respuesta del precio, costo total o ingreso total a cambios en la cantidad. El uso más frecuente es el análisis de la elasticidad del precio de la demanda como medida del efecto de un cambio en el precio sobre la cantidad demandada.

El empleo clásico de la elasticidad es entonces el análisis de la capacidad de respuesta de la cantidad demandada de un artículo por cambios en su precio.

La elasticidad también se define como la tasa de cambio proporcional, o la razón del cambio relativo (o proporcional) en el valor funcional de la variable dependiente (y), con respecto a un cambio pequeño en la variable independiente (x). Es decir existe una expresión matemática que representa esta relación de $y = f(x)$, y su expresión es:

$$\frac{Ey}{Ex} = \frac{\frac{\Delta y}{y}}{\frac{\Delta x}{x}} = \frac{x \Delta y}{y \Delta x} \quad \text{O bien como} \quad \frac{Ey}{Ex} = \frac{\Delta y / y}{\Delta x / x} = \frac{x \Delta y}{y \Delta x}$$

y a medida que $\Delta x \rightarrow 0$, se tiene que $\frac{\Delta y}{\Delta x} \rightarrow \frac{dy}{dx}$ lo que conduce a la definición:

$$\frac{Ey}{Ex} = \frac{x dy}{y dx} \text{ y se simboliza por la letra griega } \eta \text{ (} \eta \text{)}:$$

$$\frac{Ey}{Ex} = \frac{x dy}{y dx} = \eta$$

En este caso en la función de regresión: $Y = \hat{\beta}_0 X_i^{\beta_1} X_2^{\beta_2} e^{\mu_i}$

Que asocia a (Y) con (X), $Y = f(X)$, el modelo es conocido como el modelo de regresión exponencial. Transformamos esta función en la expresión de elasticidad de la forma siguiente:

Tomando logaritmo (Ln) en ambos lados:

$$\text{Ln } Y = \text{Ln } \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 \text{Ln } X_1 + \hat{\beta}_2 \text{Ln } X_2 + \mu_i$$

Ln e = 1

Derivando parcialmente con respecto a Ln X_1 para llegar a la expresión

$$\frac{E_y}{E_x} = \frac{x}{y} \frac{dy}{dx} = \eta \quad \text{o bien como} \quad \frac{X}{Y} \frac{dY}{dX} = \eta$$

lo que representa sólo un cambio en la simbología de la expresión y no altera de ninguna manera su significado, con excepción de que aquí hay varias variables, derivando entonces parcialmente:

$$\frac{\partial Y}{\partial X} \frac{1}{Y} = \hat{\beta}_1 \frac{1}{X_1} \quad \frac{\partial Y}{\partial X_1} \frac{X_1}{Y} = \hat{\beta}_1$$

Luego derivando para Ln x₂:

$$\frac{\partial Y}{\partial X} \frac{1}{Y} = \hat{\beta}_2 \frac{1}{X_2} \quad \frac{\partial Y}{\partial X_2} \frac{X_2}{Y} = \hat{\beta}_2$$

de manera que cada coeficiente en la función mide este cambio proporcional de la variable independiente (x_i) y su efecto en la variable dependiente (y).

Donde Ln es la base de los logaritmos que tienen como base el número (e).

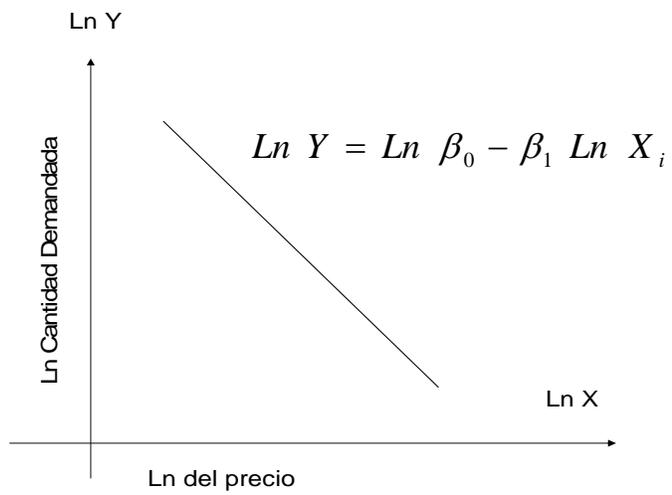
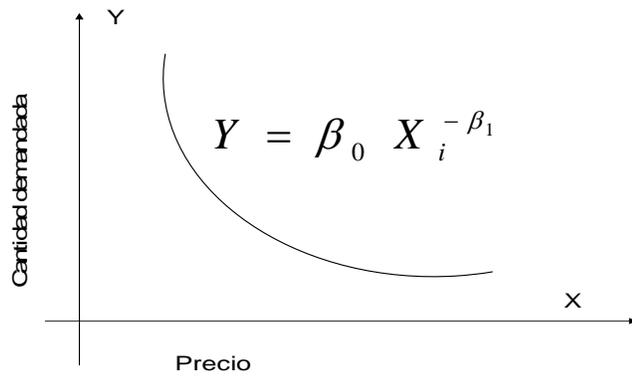
$e = 2.718$ $e^x = N$, $\text{Ln}_x N = x$, es decir el logaritmo es un exponente a la que hay que elevar la base (e) para obtener un número cualquiera N.

$$\text{Ln } Y = \text{Ln } \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 \text{Ln } X_1 + \hat{\beta}_2 \text{Ln } X_2 + \mu_i$$

El modelo es lineal en los parámetros, lineal en los logaritmos de las variables Y y X, y puede ser estimado por regresión de Mínimos Cuadrados (MCO), debido a esta linealidad, tales modelos se denominan modelos log-log, doble log o log lineales. En tales modelos deben cumplirse los supuestos del modelo lineal mencionados anteriormente.

La característica de este modelo es que ha sido muy popular en el trabajo empírico, donde el coeficiente de la pendiente $(\hat{\beta}_1)$, mide la elasticidad de (Y) con respecto a (X), donde la variable (Y) puede representar la cantidad demandada de un bien y (X) su precio unitario, y el coeficiente $(\hat{\beta}_1)$ en la regresión simple, mide la elasticidad precio de la demanda.

Para un modelo de regresión simple:



se conoce como el modelo de elasticidad constante.

La relación $\frac{d \text{Ln}X}{dX} = \frac{1}{X}$ representa la expresión para cambios infinitamente pequeños en X , o bien, un cambio en $\text{Ln } X$ es igual al cambio relativo o proporcional en X . Si el cambio de X es pequeño, puede escribirse como

cambio en $\text{Ln } X \approx$ cambio relativo en X

donde \approx significa aproximadamente. Así para cambios pequeños,

$$(\text{Ln } X_t - \text{Ln } X_{t-1}) \approx \frac{(X_t - X_{t-1})}{X_{t-1}}$$

es igual al cambio relativo en X , o bien, representa la tasa de cambio de la variable X .

El modelo supone que el coeficiente de elasticidad entre X e Y , β_1 permanece constante a través del tiempo, es decir, la pendiente de la recta de regresión es lineal y constante en el periodo estudiado.

Los β_0 y β_1 son estimadores insesgados y cumplen las propiedades del modelo lineal.

A continuación se mostrará la aplicación de la regresión simple sobre el comportamiento histórico de las balanzas comerciales, en todos los casos de estudio:

Cuadro 46

Secretaría de Economía
Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales
Balanza comercial de México con Polonia
Valores en miles de dólares

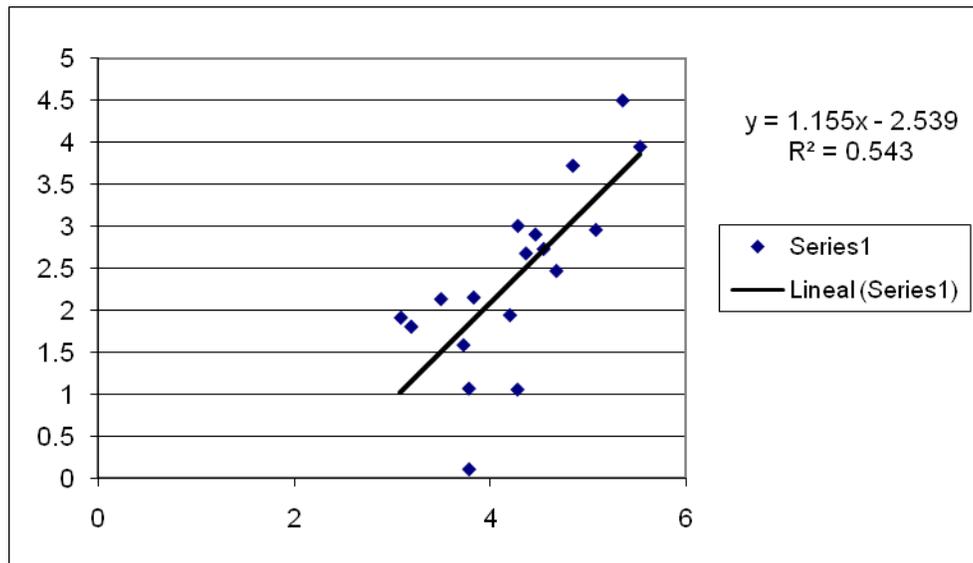
Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
1990	2,921	43,875	46,796	-40,954
1991	11,813	107,160	118,973	-95,347
1992	6,983	66,679	73,662	-59,696
1993	2,885	72,006	74,891	-69,121
1994	1,120	43,947	45,067	-42,827
1995	4,895	41,503	46,398	-36,608
1996	6,781	21,910	28,691	-15,129
1997	6,095	24,355	30,450	-18,260
1998	8,452	32,999	41,451	-24,547
1999	8,623	46,060	54,683	-37,437
2000	20,172	72,317	92,489	-52,145
2001	19,247	160,362	179,609	-141,115
2002	18,232	86,525	104,757	-68,293
2003	14,545	78,552	93,097	-64,007
2004	15,337	94,085	109,422	-78,748
2005	41,255	126,754	168,009	-85,499
2006	89,567	210,750	300,317	-121,183
2007	51,596	251,873	303,469	-200,277

Cuadro 47

Año	Importaciones	Exportaciones
1990	3,781344682	1,071926023
1991	4,674323045	2,46920062
1992	4,199890061	1,943478624
1993	4,276749449	1,0595249
1994	3,782984362	0,113328685
1995	3,725765714	1,588214276
1996	3,086943154	1,914124584
1997	3,192737167	1,807468763
1998	3,496477258	2,1344031
1999	3,829944894	2,154433052
2000	4,281059233	3,004295504
2001	5,07743376	2,957355204
2002	4,46043339	2,903178292
2003	4,363760826	2,677247292
2004	4,544198629	2,73026821
2005	4,8422482	3,719772318
2006	5,350672597	4,494986949
2007	5,528924992	3,94344415

Fuente Elaboración Propia

Grafica 15



Fuente: Elaboración Propia

Cuadro 48

Secretaría de Economía
Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales
Balanza comercial de México con República Checa
Valores en miles de dólares

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
1990	0	0	0	0
1991	0	0	0	0
1992	0	0	0	0
1993	0	0	0	0
1994	0	0	0	0
1995	0	0	0	0
1996	0	0	0	0
1997	0	0	0	0
1998	0	0	0	0
1999	175	9,474	9,649	-9,299
2000	2,821	37,023	39,844	-34,202
2001	9,111	60,223	69,334	-51,112
2002	6,606	70,653	77,259	-64,047
2003	8,780	84,595	93,375	-75,815
2004	30,275	172,299	202,574	-142,024
2005	29,122	243,785	272,907	-214,663
2006	67,433	294,978	362,411	-227,545
2007	64,862	338,657	403,519	-273,795

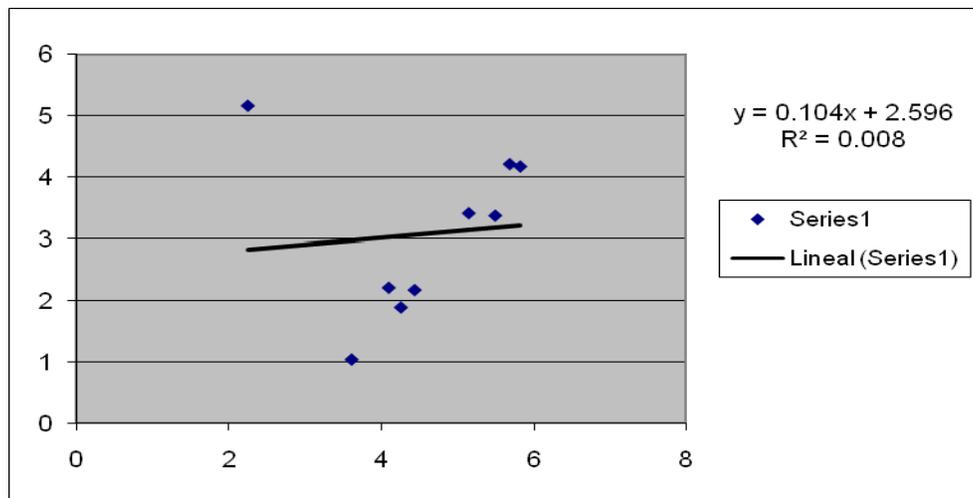
Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Cuadro 49

Año	Importaciones	Exportaciones
1999	2,2485512	5,16478597
2000	3,61153934	1,03709143
2001	4,09805434	2,20948247
2002	4,25778057	1,88797833
2003	4,43787516	2,17247641
2004	5,14923134	3,41032229
2005	5,49628669	3,3714939
2006	5,68690078	4,21113451
2007	5,8249878	4,17226194

Fuente: Elaboración Propia

Grafica 16



Fuente: Elaboración Propia

Cuadro 50

Secretaría de Economía
Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales
Balanza comercial de México con Hungría
Valores en miles de dólares

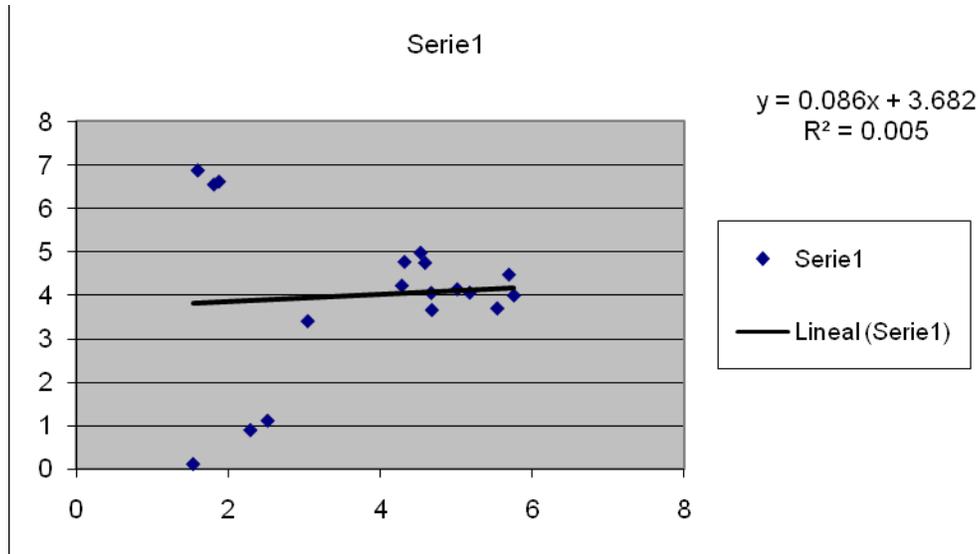
Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
1990	1,111	4,686	5,797	-3,575
1991	3,022	12,463	15,485	-9,441
1992	742	6,580	7,322	-5,838
1993	962	4,986	5,948	-4,024
1994	695	6,161	6,856	-5,466
1995	2,429	9,941	12,370	-7,512
1996	29,884	21,093	50,977	8,791
1997	67,790	72,505	140,295	-4,715
1998	117,019	75,146	192,165	41,873
1999	144,302	92,748	237,050	51,554
2000	114,441	98,328	212,769	16,113
2001	38,616	107,507	146,123	-68,891
2002	62,331	149,986	212,317	-87,655
2003	57,263	106,634	163,897	-49,371
2004	57,566	176,620	234,186	-119,054
2005	40,099	253,504	293,603	-213,405
2006	53,966	315,220	369,186	-261,254
2007	87,183	295,551	382,734	-208,368

Cuadro 51

Año	Importaciones	Exportaciones
1990	1,54457934	0,105260511
1991	2,522764255	1,105918864
1992	1,884034745	6,609349243
1993	1,606633985	6,869014451
1994	1,818239102	6,543911846
1995	2,296667619	0,88747965
1996	3,048941232	3,39732322
1997	4,283655525	4,216414691
1998	4,319432888	4,762336315
1999	4,529886138	4,971908326
2000	4,588308829	4,740059406
2001	4,677555962	3,653666698
2002	5,010541956	4,132458894
2003	4,66940241	4,047654691
2004	5,174000532	4,052932116
2005	5,535379602	3,691351396
2006	5,753270808	3,988354219
2007	5,688841411	4,468009358

Fuente: Elaboración Propia

Grafica 17



Fuente: Elaboración Propia

A partir de los cálculos realizados con base a las cifras obtenidas en las balanzas comerciales podemos confirmar no solamente una tendencia negativa en nuestras exportaciones, sino que además el resultado de nuestro diagnóstico nos muestra que el comercio entre México, Polonia y la República Checa es prácticamente inexistente, esto lo podemos corroborar con los resultados que arroja la regresión simple donde la R^2 , nos indica que esta variable no es significativa, es decir el coeficiente se interpreta como la variación porcentual de la variable dependiente (exportaciones) respecto de la variable o variables independientes (importaciones), por tanto la dinámica comercial entre México y estos países es casi nula, esto nos deja imposibilitados de poder realizar alguna otra prueba econométrica o de comparativo con alguno de estos países, por dos

razones. Primero por la poca información estadística con la que la se dispone. Segundo por el resultado obtenido en la regresión, nos impide ver el comportamiento exacto de la curva de las exportaciones e importaciones. La única prueba en la que resulto positivo es el caso de Polonia, donde la R^2 fue significativa lo que representa un mayor intercambio comercial.

A manera de conclusión el comercio que se presenta entre las naciones antes mencionadas, es que pese a existir un escaso comercio, las economías europeas presentan una mayor actividad comercial en favor de sus exportaciones hacia México por lo significa que para los países de Europa del Este, México es un socio comercial importante en la región de América Latina a favor de que sus productos lleguen a México y en pro de una triangulación comercial hacia los Estados Unidos. Para México en cambio estos países representan un desconocimiento total de la región, aunado al poco interés que existe actualmente, razón por la que se explica el déficit comercial y poca presencia mexicana en Europa del Este, olvidando por completo el potencial comercial que significan estos mercados aun no explotados, por lo que el siguiente apartado abordara algunas de las propuestas en favor de la diversificación del comercio presentando las oportunidades de comercialización de una gama de productos con potencial de exportación y éxito en esta región del mundo.

4.5 Oportunidades de Comercio

En lo que se refiere a oportunidades de inversión, a partir de la red de tratados y acuerdos comerciales donde las exportaciones mexicanas entran sin pagar aranceles o aranceles reducidos. Esta situación crea un incentivo para los exportadores de los EM para invertir o vender desde ahí, a los socios comerciales de los tratados o acuerdos comerciales sin el pago de algún gravamen al momento de exportar desde Europa, por lo que necesitamos revisar en términos generales cuales son los criterios de identificación de oportunidades de comercio en el sector secundario y primario:

Criterios para la identificación de oportunidades del sector secundario:

Son en productos en donde:

- a) El arancel nación mas favorecida (NMF) aplicado por la Unión Europea es mayor a 5%;
- b) las importaciones totales del país miembro de la UE intra y extra zona son mayores a un millón de dólares, a nivel fracción arancelaria; y
- c) México exporta al mundo más de cincuenta millones de dólares, a nivel subpartida

Criterios para la identificación de oportunidades para el sector primario

Productos en donde:

- a) México exporta al mundo más de un millón de dólares, a nivel subpartida;
- b) las importaciones totales del país miembro de la UE, por fracción arancelaria, son mayores a un millón de dólares; y,
- c) el arancel NMF aplicado por la Unión Europea no está exento y los productos no están excluidos del programa de liberalización del TLCUEM.

La listas de los algunos productos están detallados y clasificados de mayor a menor, de acuerdo al total de las exportaciones mexicanas al mundo, por capítulo. Este total incluye sólo los productos que cumplen con las condiciones mencionadas en los incisos anteriores. Los productos dentro de cada capítulo aparecen ordenados de acuerdo a su clasificación en el sistema armonizado.

Los productos de cada país aparecen divididos en: productos que se desgravarán o que gozan de alguna preferencia arancelaria, y productos que gozan de acceso a través de una cuota.

A continuación se hará la presentación de un listado de los diferentes productos mexicanos, en el que existen oportunidades de exportación en los diversos Estados Miembros de la U.E, contemplando únicamente la ventaja arancelaria que posee México frente a otros países, en término de sus pagos de aranceles a sus exportaciones.

Los criterios utilizados para la identificación de oportunidades para el caso tanto de Polonia, República Checa y Hungría serán exactamente iguales en los lineamientos establecidos antes mencionados

**OPORTUNIDADES PARA LAS EXPORTACIONES MEXICANAS
EN EL SECTOR INDUSTRIAL**
Cifras en dólares americanos (2004)

POLONIA

sector	Productos	Arancel NMF %	Arancel Preferencial a Mx	Importaciones Totales (000)		Exportaciones Mexicanas		
				de la UE	del país miembro	Totales	a la UE	
ALUMINIO	761290 - Los demás.	6%	0%	1,253,691	27,700	74,386,604	18,506	0
	761519 -- Los demás.	6%	0%	762,641	8,870	50,269,020	97,577	0
AUTOMOTRIZ	761699 -- las demás.	6%	0%	3,226,718	125,104	276,777,691	2,232,497	0
	870120 -- Tractores de carretera para semirremolques.	16%	0%	7,523,773	508,311	1,199,589,950	1,010,848	0
	870190 - Los demás.	7%, 0%	0%	4,976,303	69,486	70,382,640	0	0
	-- De cilindrada superior a 1,500 cm ³ pero inferior o igual a 3,000 cm ³ .	10%	0%	68,668,384	584,012	6,780,175,681	488,537,741	13,560
	870324 -- De cilindrada superior a 3,000 cm ³ .	10%	0%	9,928,855	73,388	4,374,619,573	10,565,193	0
	-- De cilindrada superior a 1,500 cm ³ pero inferior o igual a 2,500 cm ³ .	10%	0%	76,467,892	655,928	696,849,859	244,260,928	0
CALZADO	640351 -- que cubran el tobillo.	8%	0%	196,753	1,458	75,815,438	2,066,273	14,860
640399 -- Los demás.	8%, 7%, 5%	0%	9,287,362	50,127	54,831,261	823,840	0	
CERAMICA	690890 - Los demás.	7%, 6%, 5%	0%	3,239,387	70,927	180,270,284	647,754	0
691090 - Los demás.	7%	0%	541,665	11,395	302,037,859	382,820	0	
COSMETICOS Y PERFUM.	330749 -- las demás.	6.5%	0%	593,199	9,212	71,630,224	4,853	0
ELECTRONICA	851999 -- Los demás.	9.5%, 9%, 4.5%	0%	1,547,321	14,940	76,460,766	18,615	0
	852190 - Los demás.	14%	0%	5,480,498	77,419	235,144,013	273,066	0
	852721 -- Combinados con grabador o reproductor de sonido.	14%, 10%	0%	3,205,340	32,708	1,386,639,351	10,235	0
	852731 -- Combinados con grabador o reproductor de sonido.	14%, 12%, 10%	0%	1,657,014	39,488	152,190,467	14,800	0
	852739 -- Los demás.	9%	0%	208,623	8,558	71,941,424	0	0
	852790 - Los demás aparatos.	9.3%, 0%	0%	158,734	1,292	56,917,003	172,445	0
	852812 -- En colores.	14%, 0%	0%	12,635,405	181,536	7,556,414,127	12,167,063	0
	852821 -- En colores.	14%	0%	1,860,802	12,332	107,435,456	66,161	0
	-- Antenas y reflectores de antena de cualquier tipo; partes apropiadas para su utilización con dichos artículos.	5%, 4%, 3.6%, 0%	0%	2,216,747	23,571	158,951,745	2,595,249	0
	852990 - Las demás.	5%, 3%, 2%, 0%	0%	13,410,245	425,900	1,551,711,814	21,540,765	193,386
	854011 -- En colores.	14%	0%	1,466,620	285,807	577,338,218	15,509,772	0
FARMACEUTICA	293371 -- 6-Hexanoloactama (epiión-caprolactama).	6.5%	0%	776,497	13,928	61,711,765	9,149,743	0
	-- De anchura superior a 18 mm pero inferior o igual a 35 mm y longitud inferior o igual a 30 m, excepto para diapositivas.	5%	0%	371,787	11,774	266,100,148	2,510,722	0
FOTOGRAFIA	392020 - de Polímeros de propileno.	6.5%	0%	2,658,017	105,453	65,598,406	2,010,153	0
MANUF. PLASTICO	392190 - las demás.	6.5%	0%	3,301,127	147,026	61,568,262	15,287,813	0
	392310 - Cajas, cajones, jaulas y artículos similares.	6.5%	0%	2,603,829	65,636	492,432,091	788,189	15,401
	- Bombonas (damajuanas), botellas, frascos y artículos similares.	6.5%	0%	2,137,697	50,448	166,756,990	833,519	0
	392330 - Tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre.	6.5%	0%	1,845,928	55,447	151,578,887	5,443,493	0
	392350 - Los demás.	6.5%	0%	1,406,429	32,353	123,311,522	173,157	1,412
	392530 - Contraventanas, persianas (incluidas las venecianas) y artículos similares, y sus partes.	6.5%	0%	298,249	6,670	85,276,011	17,419	0
	392610 - artículos de oficina y artículos escolares.	6.5%	0%	966,148	12,787	81,853,702	25,377	0
	392690 - las demás.	6.5%, 0%	0%	11,137,270	318,096	754,758,120	11,010,411	167,450
QUIMICOS	291737 -- Tereftalato de dimetilo.	6.5%	0%	81,347	4,745	113,687,864	0	0
	-- Con un contenido de dióxido de titanio superior o igual al 80% en peso, calculado sobre materia seca.	6%	0%	2,198,867	34,600	206,429,082	1,163,792	0
	-- de Los tipos utilizados En la industria textil o industrias similares.	6.3%	0%	624,463	14,040	53,695,789	217,816	0
	382490 - Los demás.	6.5%, 6%, 5.7%, 5.1%	0%	8,343,113	165,321	71,206,692	1,320,833	0
	390319 -- Los demás.	6.5%	0%	1,516,665	73,194	102,883,561	56,528	0
	390330 - Copolímeros de (acrilonitrilo-butadieno-estireno) (ABS).	6.5%	0%	1,022,263	21,113	106,346,481	6,313,030	0
	390410 - poli(Cloruro de vinilo) sin mezclar Con otras sustancias.	6.5%	0%	2,797,565	100,607	116,900,069	32,532,449	0
	390760 - Poli(tereftalato de etileno).	6.5%	0%	2,288,083	86,978	424,378,890	61,324,325	0
TEXTILES	520942 -- Tejidos de mezclilla ("denim").	8%	0%	606,748	58,126	53,072,167	395,558	0
	- Con un contenido de hilados de elastómeros superior o igual al 5% en peso, sin hilos de caucho.	8%	0%	639,190	23,099	56,577,032	86,239	0
	-- de fibras sintéticas.	12%	0%	119,748	1,274	102,280,427	17,616,637	0
	610462 -- de algodón.	12%	0%	833,119	3,220	127,389,000	10,264,059	0
	610463 -- de fibras sintéticas.	12%	0%	364,386	3,952	63,739,622	681,025	0
	610610 - de algodón.	12%	0%	905,733	5,639	149,219,427	4,580,477	0
	610620 - de fibras sintéticas o artificiales.	12%	0%	509,095	5,922	66,815,757	16,911	0
	610822 -- de fibras sintéticas o artificiales.	12%	0%	1,131,062	10,051	96,653,997	526,323	0
	610910 - de algodón.	12%	0%	9,591,587	45,331	735,571,044	4,896,781	349

SECRETARIA DE ECONOMIA
Marzo, 2006

**OPORTUNIDADES PARA LAS EXPORTACIONES MEXICANAS
EN EL SECTOR INDUSTRIAL
Cifras en dólares americanos (2004)**

POLONIA

sector	Productos	Arancel NMF %	Arancel Preferencial a Mx	Importaciones Totales (000)		Exportaciones Mexicanas		
				de la UE	del país miembro	Totales	a la UE	al país miembro
	610990 - de las demás materias textiles.	12%	0%	2,702,966	11,408	122,809,645	8,876,304	0
	611020 - de algodón.	12%	0%	5,503,609	28,784	315,146,305	2,298,351	13
	611030 - de fibras sintéticas o artificiales.	12%	0%	5,690,425	47,827	211,274,750	20,224,393	0
	611241 -- de fibras sintéticas.	8%, 12%	0%	744,760	2,645	160,144,223	2,150,869	0
	611592 -- de algodón.	12%	0%	1,659,384	10,858	107,122,714	3,156,893	0
	620192 -- de algodón.	12%	0%	515,272	6,563	67,877,015	4,459	0
	620311 -- de lana o Pelo fino.	12%	0%	1,069,676	2,505	64,029,855	163,658	0
	620342 -- de algodón.	12%	0%	7,163,353	51,833	1,434,703,423	2,225,652	0
	620343 -- de fibras sintéticas.	12%	0%	1,506,689	8,549	249,081,961	5,851	0
	620462 -- de algodón.	12%	0%	6,170,523	40,269	1,369,687,022	3,859,596	0
	620463 -- de fibras sintéticas.	12%	0%	2,540,489	10,734	93,553,446	13,124	0
	620520 - de algodón.	12%	0%	3,361,198	20,111	68,766,731	2,000,563	0
	620530 - de fibras sintéticas o artificiales.	12%	0%	534,843	2,355	97,753,828	49,909	26
	620640 - de fibras sintéticas o artificiales.	12%	0%	1,399,677	5,158	51,756,546	33,606	0
	621010 - Con productos de las partidas 56.02 o 56.03.	12%	0%	310,305	1,031	186,608,955	0	0
	621143 -- de fibras sintéticas o artificiales.	12%	0%	427,747	2,559	76,391,829	5,276	0
	621210 - Sostenes (corpillos).	6.5%	0%	2,433,348	18,498	164,599,643	781,536	0
	-- Continentes intermedios flexibles para Productos a granel.	7.2%, 12%	0%	371,062	2,193	54,235,410	51	0
	630790 - Los demás.	6.3%, 12%	0%	1,484,272	61,919	366,293,608	2,082,450	0
VIDRIO	701090 - Los demás.	5%	0%	1,924,071	67,691	262,889,032	2,344,973	12,595
	701990 - las demás.	7%	0%	362,276	11,633	67,307,020	926,280	0
Total:				339,385,924	5,191,622	36,688,806,234	1,043,465,574	419,052

**OPORTUNIDADES PARA LAS EXPORTACIONES MEXICANAS
EN EL SECTOR AGROPECUARIO**
Cifras en dólares americanos (2004)

POLONIA

sector	Productos	Arancel NMF %	Arancel Preferencial a Mx	Importaciones Totales (000)		Exportaciones Mexicanas		
				de la UE	del país miembro	Totales	a la UE	al país miembro
Animales Vivos.	010100 - Los demás.	7.7%, 11.6%, 10.0%, 0%	0%, 6.6%	67,861	1,848	2,662,025	143,288	0
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre.	220210 - Agua, incluídas el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada.	0.6%	0%	1,000,259	17,167	135,193,269	5,476	0
	220421 -- En recipientes con capacidad inferior o igual a 2 l.	32EUR/nl, 20.6EUR/nl, 18.	0 EUR/% vol%l, 0 EUR/nl, 13.1EUR/nl, 14.5EUR/nl, 15.4EUR/nl, 15.5EUR/nl, 18.6EUR/nl.	5,416,065	52,765	2,701,242	830,250	0
Cacao y sus preparaciones.	180400 Manteca, grasa y aceite de cacao.	7.7%	0%	1,240,965	41,000	11,069,649	257,723	0
Cafe, té yerba mate y especias.	090121 -- sin descafeinar.	7.5%	0%	1,152,907	35,363	8,461,599	90,290	0
	090420 - Frutos de los géneros Capsicum o Pimenta, secos, triturados o pulverizados.	0.6%, 6%, 0%	0%, 7.0%	161,947	6,093	12,731,474	276,251	0
Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones.	080420 - Higos.	8%, 5.6%	4.8%, 6.9%	87,966	1,226	1,617,253	0	0
	080430 - Piñas (ananás).	5.8%	3.5%	857,038	2,485	10,759,106	220,096	0
	080920 - Secas, incluídas las pasas.	2.4%	1.3%, 1.4%	290,087	10,307	3,295,681	7,107	0
	080711 -- Sandías.	8.8%	4.8%	287,059	21,553	159,078,964	61,420	0
	081090 - Los demás.	8.8%, 0%	0%, 1.9%, 6.0%	230,945	1,379	5,383,637	52,759	0
	081120 - Frambuesas, zarzamoras, moras, moras-frambuesa y grosellas.	20.8%+9.4EUR/100kg, 20.8%	10.4%, 12.5%, 18.6%, 18% + 7.0 EUR/100 kg MAX, 5.8%, 6.5%.	222,789	1,397	2,340,585	434,897	0
	081160 - Los demás.	9%, 3.2%, 20.8%+8.4EUR/10	0%, 12.5%, 13.1%, 13.6%, 13.9% + 9 EUR/100 kg MAX, 18% + 7.0 EUR/100 kg MAX, 4.6%, 5.8%, 6.1%, 6.4%.	397,582	13,272	17,488,224	636,321	0
Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales.	130219 -- Los demás.	3%, 0%	0%	298,725	7,563	10,711,020	2,806,683	0
	130220 - Materias pécticas, pectínatos y pectatos.	19.2%, 11.2%	4.7%, 6.1%	159,306	3,703	40,916,169	12,618,449	0
Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal.	150790 - Los demás.	9.6%, 5.1%	2.8%, 8.3%	247,883	4,601	1,077,707	5	0
	151211 -- Aceites En bruto.	6.4%, 3.2%	1.7%, 3.5%, 5.5%	716,897	12,167	24,068,087	3,123,968	0
	151219 -- Los demás.	9.6%, 5.1%	2.8%, 9.6%	311,524	2,059	8,898,535	2,028	0
	151590 - Los demás.	9.6%, 6.4%, 5.1%, 3.2%, 3	0%	148,180	4,525	3,789,136	1,491,106	0
	151620 - Grasas y aceites, vegetales, y sus fracciones.	9.6%, 5.1%, 3.4%, 12.8%	0%	601,132	59,883	5,095,544	49	0
Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios.	070310 - Cebollas y chalotes.	9.6%	5.3%	510,855	5,005	245,151,177	1,472,889	0
	070320 - Ajos.	9.6%+120EUR/100kg,	9%	215,054	5,370	10,067,308	476,557	0
	070390 - Pueros y demás hortalizas alíáceas (incluso ?silvestres?).	10.4%	9%	138,274	1,093	1,867,799	0	0
	070910 - Zanahorias y nabos.	13.6%	11.7%	250,383	2,235	11,105,873	0	0
	070950 - Los demás.	13.6%, 12%, 3.2%	10.4%, 11.7%	10,451	1,819	10,114,468	0	0
	070960 - Frutos de Los géneros Capsicum o Pimenta.	7.2%, 6.4%, 0%	0%, 3.5%, 4%	1,566,503	20,144	485,432,599	31,666	0
	071260 - Las demás hortalizas (incluso ?silvestres?), mezclas de hortalizas (incluso ?silvestres?).	9.4EUR/100kg, 12.8%, 10.2	0%, 10.2%, 11.1%, 8.8%, 9.7 EUR/100 kg.	285,390	4,323	6,695,897	99,072	0
PESCA	030379 -- Los demás.	8%, 7.6%, 22%, 15%, 12%	0%, 9%	206,637	3,422	1,387,613	10,768	0
	030410 - Frescos o refrigerados.	9%, 8%, 2%, 18%, 15%, 12%	0%, 10.8%, 9%	308,558	15,465	10,901,528	12,531	0
	030420 - Filetes congelados.	9%, 7.5%, 2%, 18%, 15%, 1	0%, 10.8%, 15%, 3.5%, 9%	2,076,386	68,821	1,329,692	0	0
	030813 -- Camarones, langostinos y demás Decápodos natantia.	16%, 12%	0%, 10.8%	337,170	5,032	359,237,662	634,466	0
Plantas vivas y productos de la floricultura.	060210 - Esquejes sin enraizar e injertos.	4%, 0%	0%	199,697	2,243	9,437,338	32,924	0
	060290 - Los demás.	8.3%, 6.6%, 0%	0%	3,170,702	33,243	1,226,643	271,542	0
	060491 -- Frescos.	2.5%, 2%	0%	507,129	12,372	9,462,711	6,996,416	0
	060499 -- Los demás.	10.6%, 0%	0%, 6.1%	62,541	1,444	1,964,491	118,547	0
Preparaciones alimenticias diversas.	210111 -- Extractos, esencias y concentrados.	9%	0%	941,983	66,284	40,046,474	10,444	0
	210360 - Los demás.	7.7%, 0%	0%	1,418,888	32,368	101,102,964	2,386,004	0
	210410 - Preparaciones para sopas, potajes o caldos; sopas, potajes o caldos, preparados.	11.5%	0%	335,440	1,265	26,920,739	8,427	0
Preparaciones de legumbres u hortalizas, de frutos o de otras partes de plantas.	200110 - Pepinos y pepinillos.	17.6%	9%	238,306	1,185	12,178,556	9	0
	200570 - Aceitunas.	12.8%	0%	275,143	10,727	1,426,360	2	0
	200590 - Las demás hortalizas (incluso ?silvestres?) y las mezclas de hortalizas (incluso ?silvestres?).	6.4%, 17.6%, 16%	0%	373,716	1,526	20,333,112	314,594	0
	200811 -- Cacahuates (cacahuates, maníes).	12.8%, 12%, 11.2%	0%, 7.3%, 8.4%	66,117	3,903	5,947,798	5,656	0

SECRETARÍA DE ECONOMÍA
Marzo, 2006

**OPORTUNIDADES PARA LAS EXPORTACIONES MEXICANAS
EN EL SECTOR AGROPECUARIO**
Cifras en dólares americanos (2004)

POLONIA

sector	Productos	Arancel NMF %	Arancel Preferencial a Mx	Importaciones Totales (000)		Exportaciones Mexicanas		
				de la UE	del país miembro	Totales	a la UE	al país miembro
	200819 -- Los demás, incluidas las mezclas.	0%, 8%, 7%, 12.8%, 12%, 1	0%, 3.0%, 4.1%, 8%,	636,244	10,238	3,433,213	3,921	0
	200929 -- Los demás.	33.0%+20.6EUR/100kg .32.e	17.3%, 20.3% + 12.4 EUR/100 kg M, 5.7%, 6.1% + 12.4 EUR/100 kg MA.	124,119	4,905	7,168,534	1,633,327	0
Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias, alimentos preparados para animales.	230910 - Alimentos para perros o gatos, acondicionados para la venta al por menor.	648EUR/1000kg, 9.6%, 888E	0%, 105.2 EUR/1000 kg, 514.4 EUR/1000 kg, 547.4 EUR/1000 kg, 566.2 EUR/1000 kg, 754 EUR/1000 kg, 754	3,198,001	33,165	10,208,868	0	0
	230960 - las demás.	648EUR/1000kg, 9.6%, 888E	0%, 105.2 EUR/1000 kg, 514.4 EUR/1000 kg, 547.4 EUR/1000 kg, 566.2 EUR/1000 kg, 754 EUR/1000 kg, 754	1,832,398	51,671	11,409,270	327,510	0
Semillas y frutos oleaginosos, semillas y frutos diversos, plantas industriales o medicinales, paja y forrajes.	120991 -- Semillas de hortalizas (incluso ?silvestres?).	8.3%, 3%,	0%,	742,542	15,290	12,174,968	9,396	0
	121190 - Los demás.	3%, 0%,	0%,	404,277	8,303	31,067,619	1,526,191	26,000
Tabaco y sucedaneos del tabaco elaborados.	240110 - Tabaco sin desvenar o desvenar.	16.4%MIN22EUR/100k gMAX24E	0%, 3.6% MIN 4.7 EUR/100 kg, 6.4% MIN 11.4 EUR/100 kg.	365,377	18,570	3,017,012	913,007	0
	240120 - Tabaco total o parcialmente desvenado o desnervado.	16.4%MIN22EUR/100k gMAX24E	0%, 6.4% MIN 11.4 EUR/100 kg.	2,178,945	96,535	22,644,760	356,918	0
	240130 - desperdicios de tabaco.	11.2%MIN22EUR/100k gMAX56E	0%,	65,834	6,215	1,677,569	1,249	0
	240210 - Cigarros (puros) (incluso despuntados) y cigarrillos (puritos), que contengan tabaco.	26%,	0%,	886,642	1,090	2,139,077	1,624,864	7,844
	240220 - Cigarrillos que contengan tabaco.	57.6%, 10%,	0%,	7,723,543	7,968	5,848,841	724,881	0
	240310 - Tabaco para fumar, incluso con sucedáneos de tabaco en cualquier proporción.	74.0%,	0%,	153,949	1,968	6,570,366	6,550,646	0
TOTAL:				46,626,603	875,836	1,857,004,928	50,002,451	33,844

**OPORTUNIDADES PARA LAS EXPORTACIONES MEXICANAS
EN EL SECTOR INDUSTRIAL**
Cifras en dólares americanos (2004)

REPÚBLICA CHECA

sector	Productos	Arancel NMF %	Arancel Preferencial a Mx	Importaciones Totales (000)		Exportaciones Mexicanas		
				de la UE	del país miembro	Totales	a la UE	al país miembro
ALUMINIO	761290 - Los demás.	6%	0%	1,221,647	22,479	74,386,604	18,506	0
	761519 -- Los demás.	6%	0%	762,641	8,638	50,269,020	97,577	0
	761699 -- las demás.	6%	0%	3,226,718	124,410	276,777,691	2,232,497	0
AUTOMOTRIZ	870120 - Tractores de carretera para semirremolques.	16%	0%	7,523,773	250,866	1,199,589,950	1,010,848	0
	870190 - Los demás.	7%, 0%	0%	4,976,303	73,510	70,382,640	0	0
	870323 -- De cilindrada superior a 1,500 cm3 pero inferior o iguala 3,000 cm3.	10%	0%	68,495,084	308,029	6,780,175,681	488,537,741	0
	870324 -- De cilindrada superior a 3,000 cm3.	10%	0%	9,928,855	65,281	4,374,619,573	10,565,193	0
	870332 -- De cilindrada superior a 1,500 cm3 pero inferior o iguala 2,500 cm3.	10%	0%	76,467,892	711,153	696,849,859	244,260,928	0
CALZADO	640399 -- Los demás.	8%, 7%, 5%	0%	8,846,771	61,199	54,831,261	823,840	0
CERAMICA	690890 - Los demás.	7%, 6%, 5%	0%	3,195,235	39,519	180,270,284	647,754	0
	691090 - Los demás.	7%	0%	541,665	10,409	302,037,859	382,820	0
COSMETICOS Y PERFUM.	330749 -- las demás.	6.5%	0%	593,199	12,108	71,630,224	4,853	0
	851999 -- Los demás.	9.5%, 9%, 4.5%	0%	1,547,321	33,360	76,460,766	18,615	0
ELECTRONICA	852190 - Los demás.	14%	0%	5,480,498	71,177	235,144,013	273,066	139,901
	852721 -- Combinados con grabador o reproductor de sonido.	14%, 10%	0%	3,028,645	39,782	1,386,839,351	10,235	0
	852731 -- Combinados con grabador o reproductor de sonido.	14%, 12%, 10%	0%	1,482,410	27,801	152,190,467	14,800	0
	852739 -- Los demás.	9%	0%	208,623	3,968	71,941,424	0	0
	852812 -- En colores.	14%, 0%	0%	12,535,405	214,335	7,556,414,127	12,167,063	0
	852821 -- En colores.	14%	0%	1,860,802	6,254	107,435,456	66,161	15,600
	852910 - Antenas y reflectores de antena de cualquier tipo; partes apropiadas para su utilización con dichos artículos.	5%, 4%, 3.6%, 0%	0%	2,287,395	73,857	158,951,745	2,595,249	413
	852990 - Las demás.	5%, 3%, 2%, 0%	0%	13,410,245	249,228	1,551,711,814	21,540,765	573,684
	854011 -- En colores.	14%	0%	813,516	133,403	577,338,218	15,509,772	0
	293371 -- 6-Hexanolactama (epsilón-caprolactama).	6.5%	0%	776,497	1,039	61,711,765	9,149,743	0
FARMACEUTICA	370254 - De anchura superior a 16 mm pero inferior o igual a 35 mm y longitud inferior o igual a 30 m, excepto para diapositivas.	5%	0%	371,787	9,421	266,100,148	2,510,722	0
	392020 - de Polímeros de propileno.	6.5%	0%	2,635,501	70,074	65,598,406	2,010,153	0
	392190 - las demás.	6.5%	0%	3,214,055	79,785	61,568,262	15,287,813	1,310
	392310 - Cajas, cajones, jaulas y artículos similares.	6.5%	0%	2,603,829	53,643	492,432,091	788,189	0
	392330 - Bombonas (damajuanas), botellas, frascos y artículos similares.	6.5%	0%	2,137,697	41,572	166,756,990	833,519	315,564
	392350 - Tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre.	6.5%	0%	1,845,928	39,427	151,578,887	5,443,493	107,102
	392390 - Los demás.	6.5%	0%	1,406,429	23,887	123,311,522	173,157	414
	392530 - Contraventanas, persianas (incluidas las venecianas) y artículos similares, y sus partes.	6.5%	0%	298,249	5,555	85,276,011	17,419	0
	392610 - artículos de oficina y artículos escolares.	6.5%	0%	966,148	7,113	81,853,702	25,377	0
	392690 - las demás.	6.5%, 0%	0%	11,113,963	532,626	754,758,120	11,010,411	21,310
QUIMICOS	291737 -- Tereftalato de dimetilo.	6.5%	0%	81,347	4,275	113,687,864	0	0
	320611 -- Con un contenido de dióxido de titanio superior o igual al 80% en peso, calculado sobre materia seca.	6%	0%	2,198,867	6,363	206,429,082	1,163,792	0
	380991 -- de Los tipos utilizados En la industria textil o industrias similares.	6.3%	0%	624,463	11,792	53,695,789	217,816	0
	382490 - Los demás.	6.5%, 6%, 5.7%, 5.1%	0%	8,217,652	104,611	71,206,692	1,320,833	169,988
	390319 -- Los demás.	6.5%	0%	1,516,665	21,167	102,883,561	56,528	0
	390330 - Copolímeros de (acrilonitrilo-butadieno-estireno) (ABS).	6.5%	0%	1,022,263	25,327	106,346,481	6,313,030	0
	390410 - poli(Cloruro de vinilo) sin mezclar Con otras sustancias.	6.5%	0%	2,797,565	18,420	116,900,069	32,532,449	0
	390760 - Poli(tereftalato de etileno).	6.5%	0%	2,288,063	73,157	424,378,890	61,324,325	0
	391590 - de Los demás plásticos.	6.5%	0%	115,256	1,177	158,123,171	175,438	0
	520942 -- Tejidos de mezcilla ("denim").	8%	0%	606,748	1,292	53,072,167	395,558	0
TEXTILES	600410 - Con un contenido de hilados de elastómeros superior o igual al 5% en peso, sin hilos de caucho.	8%	0%	639,190	10,967	56,577,032	86,239	0
	610343 -- de fibras sintéticas.	12%	0%	119,748	1,172	102,280,427	17,616,637	0
	610462 -- de algodón.	12%	0%	833,119	3,122	127,389,000	10,264,059	0
	610463 -- de fibras sintéticas.	12%	0%	364,386	1,945	63,739,622	681,025	0
	610610 - de algodón.	12%	0%	905,733	3,497	149,219,427	4,580,477	0
	610620 - de fibras sintéticas o artificiales.	12%	0%	509,095	1,554	66,815,757	16,911	0
	610822 -- de fibras sintéticas o artificiales.	12%	0%	1,131,062	7,915	96,653,997	526,323	0
	610910 - de algodón.	12%	0%	9,591,587	48,421	735,571,044	4,898,781	26

SECRETARIA DE ECONOMIA
Marzo. 2006

**OPORTUNIDADES PARA LAS EXPORTACIONES MEXICANAS
EN EL SECTOR INDUSTRIAL**
Cifras en dólares americanos (2004)

REPÚBLICA CHECA

sector	Productos	Arancel	Arancel	Importaciones Totales (000)		Exportaciones Mexicanas		
		NMF %	Preferencial a Mx	de la UE	del país miembro	Totales	a la UE	al país miembro
	610990 - de las demás materias textiles.	12%,	0%,	2,702,966	13,628	122,809,645	8,876,304	0
	611020 - de algodón.	12%,	0%,	5,503,609	55,978	315,146,305	2,298,351	10
	611030 - de fibras sintéticas o artificiales.	12%,	0%,	5,690,425	56,861	211,274,750	20,224,393	0
	611241 -- de fibras sintéticas.	8%, 12%,	0%,	744,760	16,572	160,144,223	2,150,869	0
	611592 -- de algodón.	12%,	0%,	1,659,384	8,005	107,122,714	3,156,893	0
	620112 -- de algodón.	12%,	0%,	117,799	1,142	50,628,717	7,906	0
	620192 -- de algodón.	12%,	0%,	515,272	4,129	67,877,015	4,459	0
	620311 -- de lana o Pelo fino.	12%,	0%,	1,069,676	5,967	64,029,855	163,658	0
	620342 -- de algodón.	12%,	0%,	7,389,063	62,420	1,434,703,423	2,225,652	0
	620343 -- de fibras sintéticas.	12%,	0%,	1,275,787	12,352	249,081,961	5,851	0
	620462 -- de algodón.	12%,	0%,	6,170,523	58,681	1,369,687,022	3,859,596	0
	620463 -- de fibras sintéticas.	12%,	0%,	2,540,489	22,159	93,553,446	13,124	0
	620520 - de algodón.	12%,	0%,	3,361,198	16,903	68,766,731	2,000,563	0
	620530 - de fibras sintéticas o artificiales.	12%,	0%,	534,843	2,255	97,753,828	49,909	0
	620640 - de fibras sintéticas o artificiales.	12%,	0%,	1,399,677	7,012	51,756,546	33,606	0
	621010 - Con productos de las partidas 56.02 o 56.03.	12%,	0%,	310,305	1,878	186,608,955	0	0
	621143 -- de fibras sintéticas o artificiales.	12%,	0%,	427,747	2,406	76,391,829	5,276	0
	621210 - Sostenes (corpiños).	6.5%,	0%,	2,674,231	17,449	164,599,643	781,536	0
	-- Continentes intermedios flexibles para Productos a							
	630532 granel.	7.2%, 12%,	0%,	306,364	1,983	54,235,410	51	0
VIDRIO	630790 - Los demás.	6.3%, 12%,	0%,	1,368,307	56,046	366,293,608	2,082,450	17,505
	701090 - Los demás.	5%,	0%,	1,869,031	21,631	262,889,032	2,344,973	0
	701990 - las demás.	7%,	0%,	362,276	6,360	67,307,020	926,280	23,432
Total:				337,381,303	4,202,899	36,764,825,681	1,041,410,200	1,386,259

**OPORTUNIDADES PARA LAS EXPORTACIONES MEXICANAS
EN EL SECTOR AGROPECUARIO**
Cifras en dólares americanos (2004)

REPÚBLICA CHECA

sector	Productos	Arancel NMF %	Arancel Preferencial a Mx	Importaciones Totales (000)		Exportaciones Mexicanas		
				de la UE	del país miembro	Totales	a la UE	al país miembro
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre.	220210 - Agua, incluidas el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada.	0.0%	0%	1,000,269	15,205	135,193,269	5,470	0
	220421 -- En recipientes con capacidad inferior o igual a 2 l.	32EUR/hl, 20.9EUR/hl, 18.	0 EUR/% vol/hl, 0 EUR/hl, 13.1EUR/hl, 14.8EUR/hl, 15.4EUR/hl, 15.8EUR/hl, 18.6EUR/hl.	5,714,178	35,604	2,701,242	930,250	0
Cacao y sus preparaciones.	180400 Mantequilla, grasa y aceite de cacao.	7.7%	0%	1,240,095	2,253	11,086,949	257,723	0
Cafe, té, yerba mate y especias.	090121 -- sin descafeinar.	7.5%	0%	1,152,907	16,675	8,461,599	90,290	0
	090420 - Frutos de los géneros Capsicum o Pimenta, secos, triturados o pulverizados.	9.0%, 5%, 0%.	0%, 7.0%.	100,129	2,624	12,731,474	278,281	0
Carnes y despojos comestibles.	020500 Carne de animales de las especies caballar, asnal o mular, fresca, refrigerada o congelada.	5.1%	0%	42,200	1,811	3,276,827	1,420,903	0
Frutos comestibles; cortezas de agrinos o de melones.	080232 -- sin cáscara.	5.1%	4.4%	190,468	1,495	50,917,960	4	0
	080410 - Dátiles.	7.7%	4.3%	150,400	1,015	2,480,288	0	0
	080420 - Higos.	8%, 5.0%	4.8%, 0.9%	87,990	1,475	1,617,263	0	0
	080430 - Piñas (ananás).	5.8%	3.5%	857,038	3,773	10,756,106	220,008	0
	080620 - Secas, incluidas las pasas.	2.4%	1.3%, 1.4%	344,845	4,412	3,265,981	7,107	0
	080711 -- Sandías.	8.8%	4.5%	287,059	11,012	159,078,984	61,420	0
	081090 - Los demás.	8.8%, 0%	0%, 1.9%, 0.9%	230,945	1,424	5,383,937	52,759	0
	081120 - Frambuesas, zarzamoras, moras, moras-frambuesa y grosellas.	20.8%+8.4EUR/100kg, 20.8%	10.4%, 12.5%, 10.0%, 18% + 7.9 EUR/100 kg MAX, 5.8%, 0.5%.	222,709	1,231	2,340,585	434,897	0
	081190 - Los demás.	9%, 3.2%, 20.8%+8.4EUR/10	0%, 12.5%, 13.1%, 13.5%, 13.9% + 0 EUR/100 kg MAX, 19% + 7.9 EUR/100 kg MAX, 4.5%, 0.5%, 0.1%, 0.4%.	307,692	3,774	17,498,224	836,321	0
	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales.	130220 - Materias pécticas, pectinatos y pectatos.	10.2%, 11.2%	4.7%, 8.1%	159,308	1,835	40,916,189	12,819,449
Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal.	150790 - Los demás.	9.0%, 0.1%	2.8%, 0.3%	284,307	13,210	1,077,707	5	0
	151211 -- Aceites En bruto.	6.4%, 3.2%	1.7%, 3.5%, 5.5%	716,807	3,482	24,098,087	3,123,908	0
	151219 -- Los demás.	9.9%, 5.1%	2.8%, 0.9%	329,398	11,057	8,898,535	2,028	0
	151620 - Grasas y aceites, vegetales, y sus fracciones.	9.0%, 5.1%, 3.4%, 12.8%	0%	601,132	11,012	5,095,544	49	0
	Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios.	070310 - Cebollas y chalotes.	9.0%	5.3%	510,855	4,473	245,151,177	1,472,889
070320 - Ajos.	9.0%+120EUR/100kg.	9%	215,054	4,627	10,087,308	479,557	0	
070390 - Puerros y demás hortalizas aliáceas (incluso ?silvestres?).	10.4%	9%	138,274	1,511	1,867,769	0	0	
070490 - Los demás.	12%MINO.4EUR/100kg, 12%	10.4%	248,536	3,055	24,666,623	7	0	
070610 - Zanahorias y nabos.	13.0%	11.7%	250,383	2,140	11,105,873	0	0	
070690 - Los demás.	13.0%, 12%	10.4%, 11.7%	120,070	1,913	10,114,460	0	0	
070651 -- Hongos del género Agaricus.	12.6%	11.1%	536,972	1,549	3,424,058	7,958	0	
070680 - Frutos de Los géneros Capsicum o Pimenta.	7.2%, 0.4%, 0%	0%, 3.5%, 4%	1,606,679	26,371	485,432,566	31,988	0	
071030 - Espinacas (incluida la de Nueva Zelanda) y armuelles.	14.4%	8%	92,729	1,020	5,093,910	0	0	
071090 - Mezclas de hortalizas (incluso ?silvestres?).	14.4%	8%	271,347	1,938	24,793,794	20	0	
071290 - Las demás hortalizas (incluso ?silvestres?), mezclas de hortalizas (incluso ?silvestres?).	9.4EUR/100kg, 12.8%, 10.2	0%, 10.2%, 11.1%, 8.8%, 9.7 EUR/100 kg.	177,844	1,633	6,695,867	99,072	0	
PESCA	030420 - Filetes congelados.	9%, 7.5%, 2%, 18%, 15%, 1	0%, 10.8%, 15%, 3.5%, 9%	1,145,833	9,179	1,328,592	0	0
	160413 -- Sardinias, sardinellas y espadines.	12.5%	10.8%, 7.5%, 9.2%	160,019	6,304	3,881,445	0	0
Plantas vivas y productos de la floricultura.	060290 - Los demás.	8.3%, 0.5%, 0%	0%	3,014,981	21,327	1,226,643	271,542	0
	060491 -- Frescos.	2.5%, 2%	0%	451,648	3,633	9,482,711	6,996,418	0
Preparaciones alimenticias diversas.	210111 -- Extractos, esencias y concentrados.	9%	0%	819,008	34,684	40,046,474	10,444	0
	210390 - Los demás.	7.7%, 0%	0%	1,415,178	19,231	101,102,964	2,386,004	46,569
	210410 - Preparaciones para sopas, potajes o caldos; sopas, potajes o caldos, preparados.	11.5%	0%	566,656	8,803	26,920,739	8,427	0
Preparaciones de legumbres u hortalizas, de frutos o de otras partes de plantas.	200110 - Pepinos y pepinillos.	17.0%	9%	238,300	2,249	12,176,556	9	0
	200310 - Hongos del género Agaricus.	18.4%+222EUR/100kg netada	14.7% + 180 EUR/100 kg/ine, 14.7% + 209.6 EUR/100 kg/.	293,098	1,729	1,724,619	472	0
	200551 -- Desvainados.	17.0%	14%	106,993	2,014	11,428,728	113,057	8,737

SECRETARIA DE ECONOMIA
Marzo, 2006

**OPORTUNIDADES PARA LAS EXPORTACIONES MEXICANAS
EN EL SECTOR AGROPECUARIO**
Cifras en dólares americanos (2004)

REPÚBLICA CHECA

sector	Productos	Arancel	Arancel	Importaciones Totales (000)		Exportaciones Mexicanas		
		NMF %	Preferencial a Mx	de la UE	del país miembro	Totales	a la UE	al país miembro
	200570 - Aceitunas.	12.8%	0%	276,143	4,395	1,426,380	2	0
	200590 - Las demás hortalizas (incluso ?silvestres?) y las mezclas de hortalizas (incluso ?silvestres?).	6.4%, 17.6%, 16%	0%	384,266	2,727	20,333,112	314,564	9,258
	200811 -- Cacahuates (cacahuates, maníes).	12.8%, 12%, 11.2%, 9%, 8%, 7%, 12.8%, 12%, 1	0% 7.3%, 8.4%	178,413	3,197	5,947,768	5,656	0
	200819 -- Los demás, incluídas las mezclas.		0% 3.6%, 4.1%, 8%	588,824	3,213	3,433,213	3,021	0
	200880 - Fresas (frutillas).	25.6%+4.2EUR/100kg, 25.6%	14%, 16.6%, 18.4%, 19.2%, 20.4%, 24% + 3.9 EUR/100 kg MAX.	110,458	4,589	1,819,788	0	0
	200971 -- De valor Brix inferior o igual a 20	18%	18%	93,391	1,013	5,297,778	23,199	0
Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales.	230800 Materias vegetales y desperdicios vegetales, residuos y subproductos vegetales, incluso en "pellets", del tipo de los utilizados para la alimentación de los animales, no expresados ni comprendidos en otra parte.	1.62EUR/kg/tot/alc, 1.8%	0%, 1.2 EUR/kg/tot/alc,	231,884	3,341	3,574,138	724	0
	230910 - Alimentos para perros o gatos, acondicionados para la venta al por menor.	948EUR/1000kg, 9.8%, 888E	0%, 105.2 EUR/1000 kg, 514.4 EUR/1000 kg, 547.4 EUR/1000 kg, 598.2 EUR/1000 kg, 754 EUR/1000 kg, 754	3,198,001	48,319	10,208,868	0	0
	230990 - las demás.	948EUR/1000kg, 9.8%, 888E	0%, 105.2 EUR/1000 kg, 514.4 EUR/1000 kg, 547.4 EUR/1000 kg, 598.2 EUR/1000 kg, 754 EUR/1000 kg, 754	2,074,233	38,267	11,406,270	327,510	0
Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forrajes.	120991 -- Semillas de hortalizas (incluso ?silvestres?).	8.3%, 3%	0%	738,403	2,086	12,174,966	9,396	0
	121190 - Los demás.	3%, 0%	0%	404,277	8,998	31,097,619	1,529,191	0
Tabaco y sucedaneos del tabaco elaborados.	240110 - Tabaco sin desvenar o desnervar.	18.4%MIN22EUR/100k gMAX24E	0%, 3.8% MIN 4.7 EUR/100 kg, 9.4% MIN 11.4 EUR/100 kg.	336,658	9,913	3,017,012	813,807	0
	240120 - Tabaco total o parcialmente desvenado o desnervado.	18.4%MIN22EUR/100k gMAX24E	0%, 9.4% MIN 11.4 EUR/100 kg.	1,980,132	19,060	22,644,760	355,918	0
	240210 - Cigarros (puros) (incluso despuntados) y cigarrillos (puritos), que contengan tabaco.	28%	0%	886,642	4,059	2,139,077	1,824,864	0
	240220 - Cigarrillos que contengan tabaco.	57.6%, 10%	0%	7,723,543	63,673	5,848,841	724,881	0
	240310 - Tabaco para fumar, incluso con sucedáneos de tabaco en cualquier proporción.	74.9%	0%	799,260	8,152	6,570,366	6,550,645	1,545
TOTAL:				47,376,034	526,544	1,691,508,676	44,680,964	1,914,273

**OPORTUNIDADES PARA LAS EXPORTACIONES MEXICANAS
EN EL SECTOR INDUSTRIAL
Cifras en dólares americanos (2004)**

HUNGRÍA

sector	Productos	Arancel NMF %	Arancel Preferencial a Mx	Importaciones Totales (000)		Exportaciones Mexicanas		
				de la UE	del país miembro	Totales	a la UE	al país miembro
ALUMINIO	761290 - Los demás.	6%,	0%,	1,221,647	28,638	74,386,604	18,506	0
	761519 -- Los demás.	6%,	0%,	652,950	4,540	50,269,020	97,577	0
AUTOMOTRIZ	761699 -- las demás.	6%,	0%,	3,226,718	56,406	276,777,691	2,232,497	1,615
	870120 - Tractores de carretera para semirremolques.	16%,	0%,	7,523,773	164,747	1,199,589,950	1,010,848	0
	870190 - Los demás.	7%, 0%,	0%,	4,776,795	63,781	70,382,640	0	0
	-- De cilindrada superior a 1,500 cm3 pero inferior o igual a 3,000 cm3.	10%,	0%,	68,668,384	367,769	6,780,175,681	488,537,741	0
	870324 -- De cilindrada superior a 3,000 cm3.	10%,	0%,	9,928,855	29,821	4,374,619,573	10,565,193	0
	-- De cilindrada superior a 1,500 cm3 pero inferior o igual a 2,500 cm3.	10%,	0%,	76,938,147	478,956	696,849,859	244,260,928	0
	870332 -- Los demás.	8%, 7%, 5%,	0%,	8,637,010	33,426	54,831,261	823,840	0
	690890 - Los demás.	7%, 6%, 5%,	0%,	3,270,532	66,814	180,270,284	647,754	0
	691090 - Los demás.	7%,	0%,	541,665	2,167	302,037,859	382,820	0
	330749 -- las demás.	6.5%,	0%,	593,199	10,701	71,630,224	4,853	0
COSMETICOS Y PERFUM. ELECTRONICA	851999 -- Los demás.	9.5%, 9%, 4.5%,	0%,	1,547,321	14,491	76,480,766	18,615	0
	852190 - Los demás.	14%,	0%,	5,480,498	41,972	235,144,013	273,066	0
	852721 -- Combinados con grabador o reproductor de sonido.	14%, 10%,	0%,	3,165,708	20,973	1,386,839,351	10,235	0
	852729 -- Los demás.	12%,	0%,	138,804	1,453	55,775,063	669	0
	852731 -- Combinados con grabador o reproductor de sonido.	14%, 12%, 10%,	0%,	1,500,712	14,836	152,190,467	14,800	0
	852739 -- Los demás.	9%,	0%,	208,623	5,211	71,941,424	0	0
	852812 -- En colores.	14%, 0%,	0%,	12,289,090	149,269	7,556,414,127	12,167,063	0
	852821 -- En colores.	14%,	0%,	1,860,802	2,473	107,435,456	66,161	0
	-- Antenas y reflectores de antena de cualquier tipo; partes apropiadas para su utilización con dichos artículos.	5%, 4%, 3.6%, 0%,	0%,	1,906,300	72,267	158,951,745	2,595,249	0
	852990 - Las demás.	5%, 3%, 2%, 0%,	0%,	13,410,245	923,807	1,551,711,814	21,540,765	11,148,984
	854011 -- En colores.	14%,	0%,	1,401,385	154,844	577,338,218	15,509,772	0
	-- De anchura superior a 16 mm pero inferior o igual a 35 mm y longitud inferior o igual a 30 m, excepto para diapositivas.	5%,	0%,	371,787	5,401	266,100,148	2,510,722	0
FOTOGRAFIA MANUF. PLASTICO	392020 - de Polímeros de propileno.	6.5%,	0%,	2,533,219	23,805	65,598,406	2,010,153	0
	392190 - las demás.	6.5%,	0%,	3,085,314	57,203	61,568,262	15,287,813	0
	392310 - Cajas, cajones, jaulas y artículos similares.	6.5%,	0%,	2,603,829	31,252	492,432,091	788,189	0
	- Bombonas (damajuanas), botellas, frascos y artículos similares.	6.5%,	0%,	2,137,697	27,924	166,756,990	833,519	0
	392330 - Tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre.	6.5%,	0%,	1,845,928	21,495	151,578,887	5,443,493	0
	392390 - Los demás.	6.5%,	0%,	1,406,429	20,262	123,311,522	173,157	0
	- Contraventanas, persianas (incluidas las venecianas) y artículos similares, y sus partes.	6.5%,	0%,	298,249	5,219	85,276,011	17,419	0
	392610 - artículos de oficina y artículos escolares.	6.5%,	0%,	986,148	5,294	81,853,702	25,377	0
	392690 - las demás.	6.5%, 0%,	0%,	11,113,983	305,462	754,758,120	11,010,411	267,445
	281111 -- Fluoruro de hidrógeno (ácido fluorhídrico).	5.5%,	0%,	74,205	1,205	75,262,439	0	0
QUIMICOS	320611 -- Con un contenido de dióxido de titanio superior o igual al 80% en peso, calculado sobre materia seca.	6%,	0%,	2,198,867	7,159	206,429,082	1,163,792	0
	-- de Los tipos utilizados En la industria textil o industrias similares.	6.3%,	0%,	624,463	1,748	53,695,789	217,816	0
	382490 - Los demás.	6.5%, 6%, 5.7%, 5.1%,	0%,	8,074,287	70,165	71,206,692	1,320,833	0
	390319 -- Los demás.	6.5%,	0%,	1,516,665	33,898	102,883,561	56,528	0
	390330 - Copolímeros de (acrilonitrilo-butadieno-estireno) (ABS).	6.5%,	0%,	1,022,263	11,491	106,346,481	6,313,030	0
	390410 - poli(Cloruro de vinilo) sin mezclar Con otras sustancias.	6.5%,	0%,	2,797,565	23,739	116,900,069	32,532,449	0
	390760 - Poli(tereftalato de etileno).	6.5%,	0%,	2,288,083	44,344	424,378,890	61,324,325	0
	520942 -- Tejidos de mezclilla ("denim").	8%,	0%,	606,748	14,692	53,072,167	395,558	0
	-- Con un contenido de hilados de elastómeros superior o igual al 5% en peso, sin hilos de caucho.	8%,	0%,	639,190	27,963	56,577,032	86,239	0
	610462 -- de algodón.	12%,	0%,	833,119	3,902	127,389,000	10,264,059	0
TEXTILES	610463 -- de fibras sintéticas.	12%,	0%,	364,386	2,606	63,739,622	681,025	0
	610610 - de algodón.	12%,	0%,	905,733	2,029	149,219,427	4,580,477	0
	610822 -- de fibras sintéticas o artificiales.	12%,	0%,	1,131,062	7,300	96,653,997	526,323	0
	610910 - de algodón.	12%,	0%,	9,591,587	33,340	735,571,044	4,898,781	72
	610990 - de las demás materias textiles.	12%,	0%,	2,509,000	8,464	122,809,645	8,876,304	0
	611020 - de algodón.	12%,	0%,	5,503,609	33,521	315,148,305	2,298,351	0
	611030 - de fibras sintéticas o artificiales.	12%,	0%,	5,690,425	46,922	211,274,750	20,224,393	0
	611241 -- de fibras sintéticas.	8%, 12%,	0%,	744,760	2,918	160,144,223	2,150,869	0

**OPORTUNIDADES PARA LAS EXPORTACIONES MEXICANAS
EN EL SECTOR INDUSTRIAL**
Cifras en dólares americanos (2004)

HUNGRÍA

sector	Productos	Arancel		Importaciones Totales (000)		Exportaciones Mexicanas			
		NMF %	Arancel Preferencial a Mx	de la UE	del país miembro	Totales	a la UE	al país miembro	
VIDRIO	611592 -- de algodón.	12%,	0%,	1,659,384	6,484	107,122,714	3,156,893	0	
	620192 -- de algodón.	12%,	0%,	515,272	1,513	67,877,015	4,459	0	
	620311 -- de lana o Pelo fino.	12%,	0%,	1,069,676	2,524	64,029,855	163,658	0	
	620342 -- de algodón.	12%,	0%,	7,027,382	17,814	1,434,703,423	2,225,652	0	
	620343 -- de fibras sintéticas.	12%,	0%,	1,342,900	3,120	249,081,961	5,851	0	
	620462 -- de algodón.	12%,	0%,	5,711,866	18,182	1,369,687,022	3,859,596	0	
	620463 -- de fibras sintéticas.	12%,	0%,	2,212,169	7,013	93,553,446	13,124	0	
	620520 - de algodón.	12%,	0%,	3,361,198	14,585	68,766,731	2,000,563	11	
	620530 - de fibras sintéticas o artificiales.	12%,	0%,	534,843	1,600	97,753,828	49,909	0	
	620640 - de fibras sintéticas o artificiales.	12%,	0%,	1,399,677	2,793	51,756,546	33,606	0	
	621010 - Con productos de las partidas 56.02 o 56.03.	12%,	0%,	310,305	1,067	186,608,955	0	0	
	621143 -- de fibras sintéticas o artificiales.	12%,	0%,	427,747	1,188	76,391,829	5,276	0	
	621210 - Sostenes (corpiños).	6.5%,	0%,	2,433,348	19,064	164,599,643	781,536	0	
	630532 -- Continentes intermedios flexibles para Productos a granel.	7.2%, 12%,	0%,	306,364	2,428	54,235,410	51	0	
	630790 - Los demás.	6.3%, 12%,	0%,	1,368,307	5,636	366,293,608	2,082,450	4,505	
	701090 - Los demás.	5%,	0%,	1,710,014	32,848	262,889,032	2,344,973	0	
	701990 - las demás.	7%,	0%,	362,276	3,897	67,307,020	926,280	0	
	Total:				334,120,487	3,731,839	36,342,615,482	1,014,444,234	11,422,632

Conclusiones y Recomendaciones

En la actualidad México es el país que más tratados y acuerdos comerciales por lo que es considerado uno de las economías emergentes más importantes a nivel global gracias a su capacidad exportadora.

A partir de la firma del TLCUEM, se abrió un mercado importante para diversificar nuestras exportaciones. Desafortunadamente la vecindad con los Estados Unidos lo convierte en su socio comercial por naturaleza, donde actualmente se dirigen el 85% de nuestras exportaciones, lo que ha significado que se descuiden otros mercados, mermando el interés de la economía mexicana por diversificar nuestras exportaciones en otras partes del mundo.

Esto ha provocado que el intercambio comercial con Europa se encuentre muy por debajo de las expectativas marcadas de cuando entro en vigor el Tratado de Libre Comercio, obteniendo así resultados negativos al intentar penetrar al mercado europeo con nuestras exportaciones encontrando una situación de desventaja que se ve reflejada en nuestras balanzas comerciales. Aunado a lo anterior se suma el prácticamente desconocimiento de Europa del Este por parte de las autoridades gubernamentales como educativas provocando un rezago importante en el conocimiento de cómo se estructuran estas economías y las ventajas que estas pueden ofrecer pese a distancia física que nos dividen.

Elo ha provocado que exista un escaso comercio entre México y las principales economías del este europeo, producto de la falta de información entre las autoridades del gobierno federal, como por parte de algunos empresarios.

Al término de este trabajo la principal recomendación que se puede dar es dirigir nuestros esfuerzos por conocer un poco mas sobre esta parte del mundo, contemplando las ventajas que ofrecen al exportar hacia estos mercados que son totalmente viables tomando en cuenta que la demanda de productos que solicitan son bienes de consumo algo que México esta en capacidad de producir y exportar, tanto en el sector primario como secundario. Esto puede ser posible con un plan de negocios y una asesoría adecuada para diversificar nuestras exportaciones, poniendo a México como punta de lanza en la región de América Latina.

No debemos olvidar que la competitividad ha pasado a ser una de las preocupaciones más importantes de los gobiernos y la industrial de todas las naciones. El interés que deben tener las empresas debe ser crucial para competir en los mercados internacionales, deberán comprender lo que sucede en principalmente en México para poder determinar su capacidad o incapacidad para crear y mantener una ventaja competitiva en términos de internacionales. Es interesante ver que el nivel de vida una nación dependerá a largo plazo de su capacidad de alcanzar un elevado nivel de productividad en los sectores que compiten sus empresas. Esto se basa en la capacidad de las empresas para conseguir una calidad cada vez mejor o una mayor eficacia, con lo que la

influencia de una nación estará en la búsqueda de la ventaja competitiva en determinados campos siendo de vital importancia para la tasa de crecimiento de la productividad que pueda conseguirse.

La principal meta económica de México es producir un alto y creciente nivel de vida para sus conciudadanos, la capacidad de conseguirlo depende de la no amorfa noción de competitividad, sino de la productividad con que se empleen los recursos (trabajo y capital). Definiendo así la productividad como el valor del producto generado por una unidad de trabajo o capital, dependiendo tanto de la calidad y características de los productos (lo que determinaría el precio en el que puede venderse en el mercado), así como la eficiencia con que se producen.

Es importante señalar que la productividad como principal determinante, alarga como hemos mencionado anteriormente el nivel de vida de una nación, esto puede conllevar a la productividad de los recursos humanos que determina los salarios, mientras que la productividad con que se emplea el capital determina el rendimiento que se consigue para sus poseedores.

Hoy sabemos que las empresas de un país deben mejorar la productividad de los sectores existentes mediante la elevación de la calidad de sus productos, la adición de características deseables, la mejora de la tecnología del producto o superación de la eficiencia de la producción, en el caso de una economía como la mexicana en vías de perfeccionamiento puede competir con éxito en sectores nuevos.

La búsqueda de la competitividad en forma de superávit comercial, moneda débil o bajos costos unitarios de mano de obra puede estar plagada de trampas y peligros. Una creciente participación nacional de las exportaciones mundiales está vinculada al nivel de vida cuando las crecientes exportaciones de sectores que alcanzan un elevado nivel de productividad contribuyen al crecimiento de la productividad nacional. Mientras que un descenso en la participación en el conjunto de las exportaciones mundiales debido a la incapacidad de aumentar positivamente las exportaciones de tales sectores es, por el contrario una señal de peligro para la economía nacional.

Para encontrar las respuestas, deberemos centrarnos no en la economía como un todo, sino en sectores y segmentos de sectores específicos. Aunque los esfuerzos por explicar el crecimiento global de la productividad en economía al completo han resultado la importancia de la calidad de los recursos humanos de una nación y la necesidad de mejorar la tecnología, un examen a este nivel tiene que centrarse, por necesidad en determinante muy latos y generales que no son suficientemente completos y operativos para orientar la estrategia empresarial o la política.

Con lo que este trabajo cumple el objetivo primordial de esta investigación como antecedente, sobre una región totalmente desconocida y con una propuesta sólida de cambiar las cosas a favor de los intereses nacionales

Bibliografía

ALVAREZ Calzada, Oscar, "El flanco sur del pacto de Varsovia relevancia estratégica y sus consecuencias", en Papeles del Este, Madrid, UCM, No. 9, 2004.

ANGUIANO Arturo, El Socialismo en el umbral del siglo XXI, Universidad Autónoma Metropolitana

1991

BARRO, Robert J, Macroeconomía, Madrid, Editorial Alianza 1991

CARO García María Concepción El discurso del Poder: Del manejo Político e Ideológico de la Deuda (1982-1988) al neoliberalismo de los noventa en México, Facultad de Economía, UNAM, 2000

De la Guardia Ricardo M. Martín Crisis y desintegración: el final de la Unión Soviética Editorial Ariel, S.A, 1999

ERQUIZO Espinal Alfredo Socialismo Teoría, Crisis y Reformas, México, Editorial Unison, 1992

FLORES Juberías Carlos, Estudios sobre la Europa Oriental actas del II encuentro de estudios sobre la Europa Oriental, Universidad de Valencia, 2002

GARCÍA Menéndez José Ramón “La ampliación de la Unión Europea hacia el este” Revista Comercio Exterior, Julio 2003

GAZOL Sánchez, Antonio, Bloques económicos, México, Facultad de Economía, UNAM, 2005

GUJARATI, Damodar N: Principios de Econometría, México McGraw-Hill Interamericana, 2006

MARAVÉ Agostí “Las tensiones de la teoría en la transición del socialismo inexistente al capitalismo real” Afers Internacionals, 1996

KLEIN Naomi, La Doctrina del Shock el auge del capitalismo del desastre, Editorial Paidós, México, 2007

KOSARKA J, “El proceso de la transición en Hungría”, Budapest 1991

KRUGMAN P. R, M. Obstfel, Economía Internacional Teoría y Política Quinta Edición, 2000 Addison Wesley

PERAZA Chapeau José El came y la integración socialista, La Habana, Cuba, Editorial Ciencias Sociales 1984

PALAZUELOS Enrique, La decadencia de Rusia, Editorial Debate, Madrid, 2002

PIÑON Antillón Rosa María México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 1991

PORTER E Michael, La ventaja competitiva de las naciones, Plaza and Jones editores S,A, México

RAMOS Sánchez Daniel J, México: Vientos de Europa del Este, México. Escuela Superior de Economía, IPN, 1991

Fuentes electrónicas

Banco del Comercio Exterior

<http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=8&category=3696&document=7900>

Secretaría de Economía

<http://www.economia.gob.mx/?P=5400>

Secretaría de Relaciones Exteriores, Embajada de México en Polonia

<http://www.sre.gob.mx/polonia/>

Secretaría de Relaciones Exteriores, Embajada de México en República Checa

<http://www.sre.gob.mx/republicacheca/>

Secretaría de Relaciones Exteriores, Embajada de México en Hungría

<http://www.sre.gob.mx/hungria/>

Embajada de España en Hungría

http://elib.kkf.hu/edip/D_11377.pdf